



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



12` 2018

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 1 (12) 2018

Дніпро

2018

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 2 від 27 лютого 2018 р.)

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

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.338.24.021.8

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

IMPROVING THE QMPROVING THE QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION AND ITS IMPACT ON THE STATE OF ECONOMIC SECURITY IN CONDITIONS OF INSTITUTIONAL CHANGES

Гріненко А.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
м. Чернігів, Україна

У статті досліджено, що показники, які визначають рівень життя в ринковій економіці встановлюють основну залежність у трансформаційній економіці між якістю життя та національною економічною безпекою. Одним із основних чинників розвитку тіньової економіки є поляризація прибутків населення й зубожіння його основної маси. У процесі дослідження визначено, що задля обмеження впливу тіньової економіки варто встановити межі розриву між бідністю і багатством.

Ключові слова: *якість життя, рівень життя, безпека, економічна безпека, інститути, інституціоналізм, поляризація, зубожіння, тіньова економіка, бідність, міграція, корупція.*

В статье в процессе исследования установлено, что показатели, которые определяют уровень жизни в рыночной экономике, раскрывают основную зависимость в трансформационной экономике между качеством жизни и национальной экономической безопасностью. Одним из основных факторов развития теневой экономики является поляризация доходов населения и обнищание его основной массы. В процессе исследования определено, что для ограничения влияния теневой экономики следует установить предел разрыва между бедностью и богатством.

Ключевые слова: *качество жизни, уровень жизни, безопасность, экономическая безопасность, институты, институционализм, поляризация, обнищание, теневая экономика, бедность, миграция, коррупция.*

The article studies that indicators determining the standard of living in a market economy determine the main dependence in the transformational economy between quality of life and national economic security. One of the main factors behind the development of the shadow economy is the polarization of the profits of the population and the impoverishment of its bulk. In the course of the study, it was determined that the limits of the gap between poverty and wealth should be set to limit the influence of the shadow economy.

Key words: *quality of life, standard of living, security, economic security; institutes, institutionalism, polarization, impoverishment, shadow economy, poverty, migration, corruption.*

Постановка проблеми. Між процесами розширеного відтворення економічної безпеки і зростанням рівня та якості життя людей існує тісний взаємозв'язок. Саме тому розглядати причинно-наслідкові зв'язки економічної безпеки можна лише з факторами, що забезпечують динаміку соціального зростання.

За даними Мінсоцполітики, кількість бідних українців скоротилася з 54,5% до 39,4%. Навіть за скромними офіційними підрахунками, 40 зі 100 українців знаходяться за межею бідності.

Реальні ж цифри можуть кардинально відрізнятися. Насамперед є декілька методологій визначення «бідних», і водночас через високий рівень тіньової зайнятості реальні доходи можуть значно відрізнятися від офіційних. Але, які б не велися розрахунки та яка б не використовувалася методологія дослідження, Україна залишається однією з найбідніших країн не лише Європи, а й СНД.

У цьому разі тіньова економіка як інститут забезпечує перерозподіл ресурсів, насамперед

людських, а потім і фінансових, між офіційною і тіньовою економікою. Так відбувається процес вирівнювання «бідності».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як засвідчує динаміка зростання доходів населення та не менше зростання інфляції в Україні, в умовах інституційних змін спостерігається зниження якості життя населення та його вплив на стан економічної безпеки держави. Діалектика взаємодії економічної безпеки і якості життя заснована на двосторонній взаємодії. Нинішня економічна ситуація в Україні, яка характеризується надмірною трудовою міграцією, підтверджує слова К. Маркса, що вплив «історичних традицій» і «суспільних звичок» на життєвий рівень населення кожної країни є вирішальним, виходячи з того, що цей рівень передбачає не лише задоволення потреб фізичного життя, але і задоволення певних потреб, які сформовані тими суспільними умовами, в яких люди знаходяться і виховуються [1, с. 150–155].

Отже, зростання якості життя URL: не тільки мета, але і засіб досягнення необхідного і достатнього рівня економічної безпеки.

Низка науковців, таких як А.А. Гриценко, В.М. Геєць, А. Кара-Мурза, та інші, протягом тривалого часу займаючись дослідженням проблеми економічної безпеки, розробили і низку пропозицій зі зростання її рівня з урахуванням динаміки життєвого рівня населення.

Серед зарубіжних науковців, які досліджують проблеми рівня та якості життя людей, варто виокремити таких представників, як Л. Абалкін, М. Альберт, У. Беверідж, В. Бобков, Б. Генкін, Дж.К. Гелбрейт, Ф. Геруберг, Є. Капустін, Дж.М. Кейнс, В. Майер, А. Маршалл, У. Петті, П. Роджерс, А. Сен, Е. Тоффлер, Л. Туроу, Дж. Форестер, Т. Шульц. Серед вітчизняних учених це питання досліджують Е. Лібанова, А. Колот, М. Шаповал, В. Мандибура, Л. Ткаченко, Д. Богина, Н. Борецька, В. Постніков, О. Поплавська та інші.

Науковий інтерес у дослідженні цієї проблеми становить формування ефективних засобів забезпечення економічної безпеки в умовах інституційних змін та низького рівня якості життя населення.

За роки незалежності проблеми бідності, рівня та якості життя в Україні не розглядалися у контексті економічної безпеки, що є досить актуальним та має теоретичну цінність.

Методика оцінки рівня та якості життя населення вимагає постійного вдосконалення шляхом поєднання теоретичних досліджень та практичного моніторингу, особливо з метою виявлення загроз та дотримання рівня порогових значень, пов'язаних із формуванням трудового потенціалу.

Концепція трудового потенціалу визначає певні напрями інституційної політики у сфері суспільно-економічних відносин.

Постановка завдання. На підставі дослідження, яке проведене багатьма науковцями, та існуючих проблемам і прогалин, викликаних інституційними змінами в трансформаційній економіці, подальше дослідження буде спрямоване на обґрунтування та аналіз рівня життя населення в Україні, який залежить від величини потреб у різних життєвих благах та можливості їх задоволення в умовах інституційних змін трансформаційної економіки. Кінцевою метою дослідження є розкриття економічного змісту якості інституційного середовища та обґрунтування основних напрямів його вдосконалення як фактору економічної безпеки через систематизацію індикаторів, які визначають якість життя та застосовуються для аналізу рівня життя населення країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Великі суспільні перетворення, які відбуваються протягом першої чверті ХХІ століття, знайшли своє відображення в життєвих траєкторіях і соціальних очікуваннях українців, привели до падіння рівня і якості життя більшості населення України. Проблеми зростання якості і рівня життя населення протягом останніх років знаходяться в полі зору не лише політиків, а й науковців та практиків. Питання про значне зростання ВВП, яке було актуальним ще 5–10 років тому, перестало бути в центрі уваги. Суспільство усвідомило, що просте збільшення ВВП не забезпечить соціально-економічного прориву і покращення життєвого рівня. Як засвідчує досвід розвинутих країн, економічна безпека в умовах інституційних перетворень стає можливою у разі вкладення в людський капітал, якість життя населення.

Дослідження рівня життя населення в Україні та його динаміки – важливий складник комплексного аналізу соціально-економічного становища країни, який проводиться з метою розроблення адекватних заходів соціальної політики держави. Рівень життя як соціально-економічне явище в сучасному суспільстві має безліч аспектів. Якщо раніше він характеризувався невеликою кількістю індикаторів, головним з яких був показник доходів, то зараз ця категорія включає характеристики не тільки окремого домогосподарства або суспільного прошарку, але й усього соціуму загалом. Головною метою економічного розвитку країни та діяльності державних органів влади є створення умов для найбільш повного задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб людей. Рівень задоволення цих потреб прийнято вважати характеристикою рівня життя населення [2]. Рівень життя є складною та системною соціально-економічною категорією, яка відображає сукупність відносин та умов, що визначають життєдіяльність та розвиток людей. Рівень життя характеризує досягнутий протягом певного проміжку часу ступінь задоволення різноманітних потреб населення в суспільстві. Одне з визна-

чень рівня життя населення можна запозичити з економічного словника, де зазначено, що «це рівень добробуту населення, споживання благ і послуг, сукупність умов і показників, які характеризують ступінь задоволення основних життєвих потреб людей» [3, с. 23]. Фактори, за якими визначають вплив на рівень життя населення, поділяють на дві групи – економічні та неекономічні. Економічні фактори пов'язані з виробничими відносинами у суспільстві, що визначають економічний розвиток країни, вони динамічні, постійно змінюються [4, с. 123].

У сучасних умовах все більшого значення набуває розвиток інституційного середовища національної економіки як упорядкованої сукупності базових та інфраструктурних економічних інститутів і підвищення його якості.

Незважаючи на зростаючий в останні роки інтерес в українській економічній науці до інституційно-еволюційного напрямку, все ж недостатньо вивченими залишаються питання якості середовища та його впливу на якість та рівень життя населення країни.

Протягом останніх років в Україні йде інтенсивне і цілеспрямоване інституційне будівництво, але результати його поки що не задовольняють науку і практику. Нову інституціональну теорію називають «одним із найбільш перспективних і продуктивних напрямів економічної науки» [5, с. 24].

Існування інститутів визначається обмеженістю раціональності людини, яка не має сил і можливостей для оцінки ситуації на ринку, щоб повністю прорахувати можливі поведінкові стратегії.

Саме тому людина і діє в певних межах формальних (закріплених в системі чинного законодавства) та неформальних (зафіксованих у традиційно застосовуваних стереотипах поведінки) інститутів, ставлячись до них некритично. Саме виникнення інститутів зумовлене бажанням зберегти зусилля на придбання й обробку інформації.

Одним із основних питань, яке потребує подальшого дослідження, на нашу погляд, є проблема визначення якості інституційного середовища. Якість інституційного середовища є його найбільш важливою інтегральною характеристикою. Багато науковців припускають, що Україна сьогодні знаходиться в трансформаційному стані на шляху до ринкової економіки. Реформи, які сьогодні проводяться в країні, започатковують всі основні атрибути ринкової економіки, ринкові інститути (приватна власність, судова система, вільне ціноутворення, договірні відносини, незалежна банківська система, конкуренція, податкова система тощо). Існує і протилежна позиція, згідно з якою в межах реформ склалася «псевдоринкова система», оскільки жоден зі сформованих інститутів не виконує своїх функцій якісно, як у розвинених ринкових системах [6, с. 6–8].

Очевидно, насамперед варто провести аналіз концепції «якість інституційного середовища». Багато науковців трактують поняття «якість» по-разному, і ці визначення далеко не однозначні. Велика радянська енциклопедія дає таке визначення: «якість – філософська категорія, що виражає невідокремлену від існування об'єкта його суттєву визначеність, завдяки якій він являється саме таким, а не іншим об'єктом. Якість відображає стійкі зв'язки складових елементів об'єкта, які характеризують його специфіку, що дає змогу відрізнити один об'єкт від іншого. Проте якість виражає і те загальне, що характеризує весь клас однорідних об'єктів» [7].

Якість життя – ступінь відповідності умов і рівня життя науково обґрунтованим нормативам або визначеним стандартам [8, с. 240]. Під якістю життя розуміють також задоволеність населення життям з погляду широкого набору потреб та інтересів [9, с. 462].

На наш погляд, особливу увагу варто приділити ключовим соціально-економічним показникам: величині нерівності в розподілі доходів, багатства, власності та контролю над капіталом. Постійний контроль за рівнем якості життя і соціальної напруженості дає змогу своєчасно виявити групи населення, які потрапили в найбільш скрутну економічну ситуацію, які готові до масових акцій протесту і дестабілізації становища в суспільстві. Таке населення повинне періодично попадати під захист влади та соціальних інститутів, які повинні вирівняти їх життєву ситуацію до рівня середніх соціальних показників.

Словосполучення «соціальний інститут» вживається в найрізноманітніших значеннях. Говорять про інститут сім'ї, інститут освіти, інститут охорони здоров'я, інститут державної влади, інститут парламентаризму, інститут приватної власності, інститут релігії та ін.

Термін «соціальний інститут» поєднує як «інституцію» (звичаї), так і власне «інститут» (установи, закони), оскільки об'єднує в собі як формальні, так і неформальні «правила гри».

Однією з необхідних умов появи соціальних інститутів є відповідна соціальна потреба. Інститути покликані організовувати спільну діяльність людей з метою задоволення тих або інших соціальних потреб. Виникнення певних громадських потреб, а також умов для їх задоволення є першими необхідними моментами інституціоналізації.

Простий аналіз наявності бідності нічого не дає для забезпечення економічного розвитку країни, для напрацювання практичних заходів щодо зниження бідності. Доцільно, на наш погляд, скласти соціальний «портрет» і «профіль» бідності.

Всупереч поширеній думці про те, що пенсіонери як виокремлена група населення є типово бідною для України, можна відзначити, що це не відповідає економічному стану речей. Тому що

не пенсіонери, про яких так турбуються напередодні виборів кандидати в депутати, є бідним прошарком, а молодь, яка має сили і знання, але не може їх застосувати. До значного подорожчання вартості життя, насамперед вартості продуктів харчування, привело непомірне зростання цін, особливо в 2016–2017 рр. Таким чином, досліджуючи загальний показник рівня і якості життя населення, варто визначити диференціацію у доходах громадян (табл. 1).

Лібералізація економіки в поєднанні з розривом зв'язків єдиної економічної системи поглибили соціальне розшарування населення України, недовіру до інститутів влади, але при цьому зберегли глибокі надії на патерналізм держави. Порушилася структура населення, і не лише

демографічна, соціальна, а й економічна та виробнича. Серед громадян України, які мігрували до Росії, країн Європи, були молоді ініціативні люди, підготовлені у вишах України, але заради виживання вони влаштувалися на роботу не за фахом і покликанням. Як видно з таблиці 2, мільйони громадян України живуть за межею бідності, і кількість їх потенційно не змінюється незалежно від політики Уряду.

Нерівномірність зростання цін на окремі групи товарів і послуг, які були викликані ажіотажним попитом, зробила істотний вплив на структуру споживчих витрат домашніх господарств. Якщо частка витрат на придбання продуктів харчування в 1991 р. становила 37–38% усіх споживчих витрат, то у 2000 р. ця частка

Таблиця 1

Розподіл населення за рівнем середньодушових доходів [10]

Середньодушовий місячний дохід, грн.	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
до 480,0	9,3	2,5	1,9	0,7	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,00
480,1–840,02	45,1	21,2	17,1	8,0	5,0	3,1	2,3	1,4	0,9	0,3
840,1–1560,1	45,6	53,2	54,1	53,0	45,4	36,8	30,4	27,1	16,1	6,6
1560,1–1920,0	...	11,2	12,5	16,4	20,0	21,1	22,1	23,1	18,2	11,5
1920,1–2280,04	...	11,9	14,4	21,9	29,4	14,4	16,6	16,5	17,6	16,0
2280,1–3000,0	15	17,1	19,5	27,3	30,0
3000,1–3360,0	3,0	4,3	4,6	6,7	10,0
3360,1–3720,0	2,2	2,0	2,5	4,4	7,9
понад 3720,0	4,0	5,1	5,2	8,7	17,7

Таблиця 2

Чисельність населення із середньодушовими доходами на місяць, нижчими за прожитковий мінімум [10]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
млн. осіб	5,7	3,2	2,6	3,9	3,4	4,0	3,7	3,2	2,5	1,5
% населення	12,7	7,1	5,8	8,8	7,8	9,1	8,4	8,6	6,4	3,8
прожитк. мін. на 1 особу (грн.)	519	608	639	843	914	1042	1114	1176	1227,3	1388,1

Таблиця 3

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах України (в середньому в місяць на одну особу, кг) [11]

Найменування продукту	2010	2013	2014	2015	2016
М'ясо та м'ясопродукти	5,1	5,1	4,9	4,6	4,7
Молоко і молокопродукти	19,2	20,3	20,3	19,8	19,6
Яйця, шт.	20	20	20	19	19
Риба і рибопродукти	1,8	1,8	1,6	1,2	1,2
Цукор	3,0	3,0	3,0	2,8	2,7
Рослинна олія	1,8	1,7	1,7	1,6	1,5
Картопля	7,7	7,1	6,9	6,6	6,7
Овочі та баштанні	9,5	9,4	9,0	8,8	9,2
Фрукти, ягоди, горіхи	3,7	4,1	3,7	3,1	3,3
Хліб і хлібопродукти	9,3	9,0	9,0	8,5	8,3

уже сягнула 53,2%, а в липні 2011 р. наблизилася до 60%.

Незважаючи на зростання витрат на харчування, витрати на товарну групу (одяг, взуття та інші товари повсякденного вжитку) скоротилися.

Аналіз міжнародного споживання основних продуктів засвідчує, що в Україні порівняно з розвиненими країнами споживають у 2–3 рази менше м'яса, овочів і фруктів, але в 2 рази більше цукру і картоплі.

Така деформація у структурі споживання визначається деформацією у співвідношеннях доходів населення та цін на основні продукти харчування. Намагання згладити ситуацію та надмірний відрив цін на продукти харчування від доходи населення (Україна поспішно вступила до СОТ, без урахування сукупних доходів від розмитнення імпорту та захисту власних виробників) фактично привели до зупинки власних виробництв (таблиця 3).

Як видно з таблиці 3, динаміка споживання різних продуктів харчування в Україні протягом останніх семи років є стабільно помірною. Можна помітити певні відхилення у бік зниження споживання риби та рибопродуктів, картоплі та хліба і хлібопродуктів. Але, як засвідчує таблиця 4, українці споживають не менше, ніж громадяни інших країн.

Варто зазначити, що і в розвинених країнах громадяни не завжди дотримуються певного набору продуктів у споживанні, оскільки ціни є досить динамічними. Для України ці показники є досить мобільними. Так, у зв'язку зі значним подорожчанням картоплі восени 2010 р. її частка у споживанні населення значно ско-

ротилася [13]. Деформація в структурі продуктів харчування, скорочення в раціоні живлення продуктів, що містять цінні поживні речовини, та зростання споживання менш цінних вуглеводних відбулося на загальній якості харчування і його калорійності. Такий підхід до формування структури харчування негативно позначається на здоров'ї населення і його відтворювальному потенціалі.

Огульне фінансування всіх громадян за статусом, віком, місцем проживання привело до значних перекосів у вирівнюванні життєвого забезпечення населення. Фінансування і дотації з державного бюджету на житлово-комунальне господарство і суспільний транспорт повинно мати адресний характер, оскільки огульний соціалістичний патерналізм вже сьогодні став причиною значного зростання дефіциту державного бюджету. Саме тому практично третина доходів населення України формується за рахунок державних соціальних виплат, а 47% – за рахунок використання власної праці (рис. 1)

Стан економічної безпеки в країні визначається одним з основних показників – величиною ВВП в розрахунку на душу населення. Цей показник в Україні – один із найнижчих у Європі та країнах СНД. Як засвідчує рейтингове агентство Moody's, у 2017 році ВВП на душу населення в Україні коливається в межах \$2 тис., в Росії він сягає \$10 тис., в Казахстані – понад \$8 тис.

Якщо розраховувати ВВП України на душу населення за купівельною спроможністю то цей показник становить понад \$8 тис., а в Польщі – майже \$28 тис. (рис. 2).

Таблиця 4

Споживання продуктів харчування (на душу населення в рік) [12; 13]

Країни	Роки	М'ясо і м'ясопродукти в перерахунку на м'ясо (без сала і субпродуктів) (кг)	Молоко і молочні продукти (включаючи масло тваринне) в перерахунку на молоко натуральне (л)	Масло тваринне (натуральне) (кг)	Яйця (шт.)	Риба і рибопродукти (у товарній вазі)	Цукор (кг.)	Рослинна олія (л)	Картопля (кг)	Овочі, баштанні (в розрахунку на свіжі) (кг)	Фрукти і ягоди (у перерахунку на свіжі) (без переробки на вино) (кг)
Австрія	1997	95	370	5,2	264	8,0	40	18,2	59	–	14
Німеччина	1998	88	430	6,8	225	14,0	33	18,3	73	87	136
Росія	2000	41	216	3,2	229	10,4	35	10,0	118	86	34
США	1998	117	262	1,9	244	10,3	30	23,7	55	119	101
Україна	2002	53	221	3,0	232	8,1	33	12,4	104	71	37
Фінляндія	1997	64	299	4,3	189	14,2	34	7,7	60	63	85
Франція	1997	91	427	7,8	271	20	35	15,3	84	132	92
Японія	1997	45	93	0,8	320	57,6	18	15,0	102	123	60

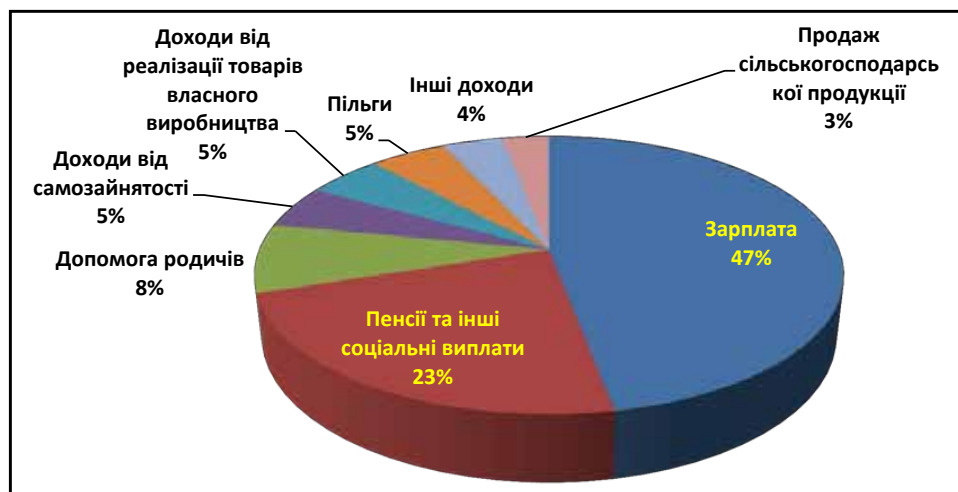


Рис. 1. Джерела доходів українців у 2017 році [11]

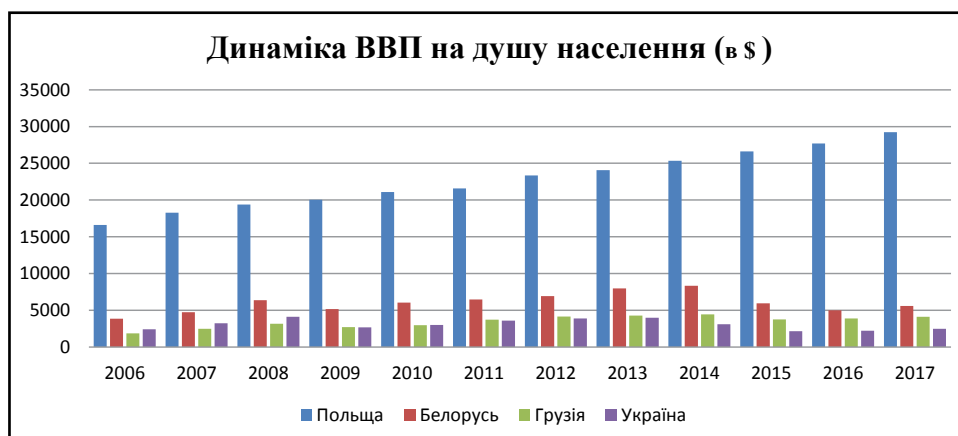


Рис. 2. Динаміка ВВП на душу населення (\$) [14]

За останні шість років найвищий рівень ВВП в Україні був у 2013 році (понад \$4 тис. на душу населення). Через економічну кризу, воєнну агресію й анексію Криму цей показник упав майже вдвічі. Вслід за ВВП скоротились і доходи українців. У 2015-му рівень бідності зріс практично в 2 рази.

За твердженням міністра соціальної політики А. Реви, в Україні було 60% бідного населення, у 2017 році число бідняків скоротилося до 39,4%. Натепер фактичний прожитковий мінімум для дорослої людини – 3920 грн. (номінальний показник), пенсіонера – 2574 грн., на дитину – 3584 грн. Таким чином, сім'я із двох дорослих і дитини має заробляти як мінімум 11424 грн. Всі, хто отримує менше, за оцінками Міністерства соціальної політики, знаходяться за межею бідності. Своя методика розрахунку межі бідності є і в ООН: всі, хто отримує менше \$5 у день (або 4275 грн. за місяць) – бідні [15].

Єдиний спосіб, на наш погляд, яким можна було би скоротити бідність в Україні, – це забезпечення зростання реального ВВП. Відповідно

до офіційного прогнозу, в поточному році український ВВП збільшиться на 3%, тобто в 2017 році він має становити \$86 млрд. Та навіть за такого мізерного зростання ВВП краще жити українцям не доведеться, оскільки зовнішній борг України сьогодні становить 83% ВВП, а на погашення зовнішніх запозичень у 2018 році доведеться витратити рекордну в історії України суму – \$7 млрд. Отже, щоб досягнути в Україні рівня ВВП 2013 року, знадобиться багато років.

Висновки. У сучасних умовах господарювання рівень життя значної частини населення України суттєво знизився і є одним із найнижчих не лише серед країн СНД, а й у всій Європі. Реальні доходи населення країни скоротилися, а витрати на комунальні послуги та ціни на товари продовольчої групи різко зросли, що викликало зростання і тіньового сектору економіки. Подальша стабілізація і покращення соціально-економічної ситуації, що склалася, можливі лише за умов зростання реального ВВП та зменшення рівня диференціації доходів населення.

Пріоритетними напрямками щодо підвищення якості життя мають бути: зменшення диференціації у доходах окремих груп населення за забезпечення рівня економічної безпеки; підвищення стимулюючої ролі заробітної плати; забезпечення матеріальної доступності всіх громадян до соціальних благ; нівелювання патерналізму

для громадян, що мають достатній рівень соціального захисту.

Подальші дослідження у цьому напрямі мають забезпечити підвищення якості життя населення в умовах інституційних змін та деталізувати заходи державної політики безпеки національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркс. К. Зароботная плата, цена и прибыль.// К. Маркс, Ф. Энгельс, Сочинения. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1960. С. 101–155.
2. Гончарова С.Ю., Радущко Ю.П. Показники оцінки рівня життя населення в Україні / С.Ю. Гончарова, Ю.П. Радущко // URL: http://www.business-inform.net/pdf/2012/6_0/114_117.pdf.
3. Ватченко О.Б. Дослідження рівня життя населення в Україні / О.Б. Ватченко, Д.С. Козенко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2010. № 4. С. 22–28.
4. Мірошніченко О.Ю. Теоретично-методологічні засади класифікації факторів впливу на рівень життя населення / О.Ю. Мірошніченко // Формування ринкових відносин в Україні. 2009. № 4. С. 122–125.
5. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. 2003, № 1. С. 24–41.
6. Интрилигейтор М. Российская экономика все еще нуждается в структурных реформах // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 3. С. 6–11.
7. Большая советская энциклопедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
8. Удотова Л.Ф. Социальная статистика / Л.Ф. Удотова. К.: КНЕУ, 2002. С. 240.
9. Ефимова М.Р. Социальная статистика / М.Р. Ефимова, С.Г. Бычкова. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 462.
10. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Доходи населення України. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
12. Модернізація України – наш стратегічний вибір: щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2011. 432 с.
13. Статистичний щорічник України за 2009 рік / під ред. О.Г. Осауленка. К.: Видавництво Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. 627 с.
14. Всемирный банк. URL: <http://www.vsemirnyjbank.org/>.
15. Інститут демографії і соціології НАН України. URL: <http://www.idss.org.ua/>.

ЩІЛЬНІСТЬ НАЯВНОГО ДОХОДУ ТА ВРП РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА 2015–2016 РОКИ В МОДЕЛІ ОДИНИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ АГРЕГОВАНОГО РИНКУ

DISPOSABLE INCOME AND GRP DENSITY OF THE UKRAINE REGIONS IN AGGREGATED MARKET UNIT ECONOMY MODEL

Кім О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця,

докторант кафедри економічної теорії та економічних методів управління,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Відповідно до концепції агрегованого ринку у статті проведені комплексні розрахунки щільності показників ВРП, ВВП і наявного доходу та їх зіставлення з метою виявлення нерівності в розподілі доходів серед регіонів України в 2015–2016 роках. У транзакційному полі розподілу відбувається циклічний процес розподілу доходів між одиничними економіками, множина функцій «виробництво – розподіл» яких визначає просторову нерівність у розподілі доходів. Співвідношення між показниками наявного доходу та ВРП є відображенням співвідношення регіонального розподілу та регіонального виробництва. Показники щільності ВРП та наявного доходу характеризують ступінь використання території одиничної економіки та можуть свідчити про економічне зростання або деградацію певних територій.

Ключові слова: щільність ВРП, щільність наявного доходу, концепція агрегованого ринку, нерівність доходів, соціальне поле, транзакційне поле, гіпотеза концентрації транзакцій.

According to the aggregated market concept the complex calculations of the GRP, GDP and disposable income density are performed in the current issue. The comparison of calculated indicators processed with the target of regional income distribution inequality uncover in the Ukraine 2015–2016 years. Inside of the transactional distributional field the cyclical income distribution between the unit economies is committed and the variety of the “Production – Distribution” models determines the spatial income distribution inequality. The disposable income and GRP ratio is a mapping of the regional distribution and the regional production ratio. The GRP and disposable income density indicators characterize the rate of the unit economy territory use and may testify the economy growth or degradation of certain territories.

Key words: GRP density, disposable income density, aggregated market concept, income inequality, social field, transactional field, the transactional concentration hypothesis.

В соответствии с концепцией агрегированного рынка в статье проведены комплексные расчеты плотности показателей ВРП, ВВП и располагаемого дохода и их сопоставление с целью выявления неравенства в распределении доходов среди регионов Украины в 2015–2016 годах. В транзакционном поле распределения осуществляется циклический процесс распределения доходов между единичными экономикими, множество функций «производство – распределение» которых определяет пространственное неравенство в распределении доходов. Соотношение между показателями располагаемого дохода и ВРП является отображением соотношения регионального распределения и регионального производства. Показатели плотности ВРП и располагаемого дохода характеризуют степень использования территории единичной экономики и могут свидетельствовать об экономическом росте или деградации определенных территорий.

Ключевые слова: плотность ВРП, плотность располагаемого дохода, концепция агрегированного рынка, неравенство доходов, социальное поле, транзакционное поле, гипотеза концентрации транзакций.

Постановка проблеми. У межах просторового виміру концепції агрегованого ринку зрозумілим стає певний взаємозв'язок між концентрацією трансакційного поля, різницею гравітаційних потенціалів та змінами соціально-економічної нерівності (змінами в соціально-економічній топографії соціального поля). Для розв'язання цього наукового завдання необхідно виявити історичні тенденції у формуванні загального соціального поля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як це не дивно, в цьому дослідженні ми звернемося до феномену «трагедії общин» та розподільного завдання щодо загального ресурсу, які розроблялися у статті проф. Хардіна [1], книзі проф. Остром [2, с. 23]. Важливим моментом у методології дослідження цих завдань є загальний доступ до використання (згідно з правилом присвоєння ресурсів типу “finders-keepers” [3, с. 97–98]). Взагалі економісти багато уваги приділяють трансакційним витратам, особливо після Нобелівської лекції проф. Коуза [4, с. 347–348], а також процесам, які відбуваються всередині економічних організацій, які всебічно проаналізовані проф. Уільямсоном [5]. Сучасні дослідження в галузі трансакційних витрат проводяться проф. Любеллом, проф. Мевхайтером, проф. Берардо та проф. Шольцем [6] Крім того, питання соціально-економічної топографії та переміщення в межах соціального поля проаналізовані в роботах проф. Бурдье [7, с. 15–16], проф. Латура [8], проф. Каллона зі співавторами [9], проф. Ло [10] та інших в межах акторно-мережевої теорії. Розроблення концепції агрегованого ринку проводиться автором у межах дослідження економічної нерівності як чинника економічного розвитку [11], методологічних досліджень ефективності та розподілу доходів [12], а також моделювання трансакцій агрегованого ринку в умовах автаркії [13].

Постановка завдання. Мета статті – встановити взаємозалежність між економічними показниками щільності та питомої ваги доходів у регіонах України та виявити кореляцію між показниками щільності розподілу доходів та концентрації трансакційного поля.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті використано гіпотезу концентрації трансакцій (трансакційна концентрація, концентрація соціального капіталу) та висунуто гіпотезу впливу розподілу доходів на економічне зростання та розвиток.

Відповідно до методології обчислення доходів, «наявний дохід – це максимальний обсяг доходів, які можуть бути використані домашніми господарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг. Вони включають заробітну плату, прибуток, змішаний дохід, сальдо доходів від власності, соціальні допомоги, інші одержані поточні трансферти за винятком сплачених, зокрема поточних податків на доходи та майно» [14].

Просторова концентрація виробництва, трансакцій та розподілу доходів створюють потужні економічні стимули для зосередження найбільш активних індивідів у точках концентрації, що створює враження швидкого розвитку. Процеси концентрації породжують певне порочне коло – збільшення концентрації трансакцій у певних регіонах та їх частинах приводить до збільшення доходів та нерівності у доходах у цих частинах, а також приваблює активних та амбіційних індивідів, що також збільшує продуктивність регіонів концентрації трансакцій та зменшує продуктивність решти регіонів. Ці процеси територіальної концентрації спричиняють неоднорідність у траєкторіях економічного розвитку регіонів концентрації трансакцій та решти регіонів.

Рішення проблеми нерівності доходів або проблеми неоднорідності розвитку регіонів (країн) є нагальною проблемою. Для ефективного рішення цих проблем необхідно вирівнювати траєкторії економічного розвитку регіонів та індивідів, що створить більш сприятливе трансакційне поле для реалізації індивідуальних стратегій та зменшить неоднорідність трансакційного поля.

На основі аналізу комплексної статистики зі статистичних джерел побудовано графік просторового розподілу наявних доходів та ВРП у 2015 р. за регіонами України із поліноміальною функцією тренду (рис. 1):

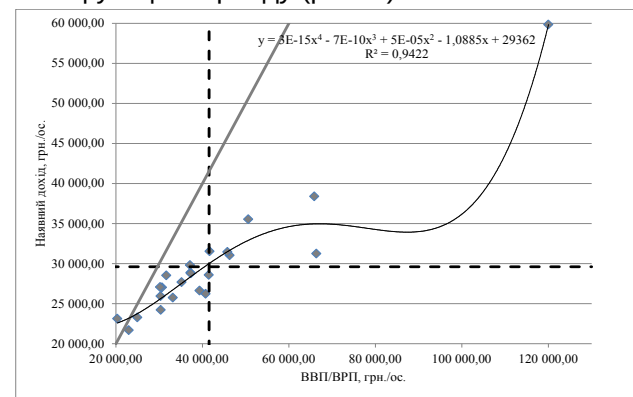


Рис. 1. Просторовий розподіл ВРП та наявного доходу за регіонами України, грн. на душу населення у 2015 р.

Розробка автора на основі даних [15; 16; 17]

На рис. 1 зображено положення регіонів України, найбільша точка зі всіх спостережень – це Київська область (з урахуванням м. Києва); пунктирні перпендикуляри зображують математичне сподівання показників, а сіра лінія – лінію рівності ВРП та наявного доходу. Як видно з рис. 1, за цю межу в 2015 р. вийшла одна область – Чернівецька, решта знаходяться нижче цієї межі. Функція тренду зображує математичну залежність наявного доходу від ВРП в 2015 р. із достовірністю апроксимації ($R^2=0,9422$).

На основі даних регіональної статистики за 2015 р. побудуємо бульбашкову діаграму для регіонів України на основі показників наявного доходу на душу населення (показник визначає розмір бульбашок), щільності наявного доходу та щільності ВРП (рис. 2).

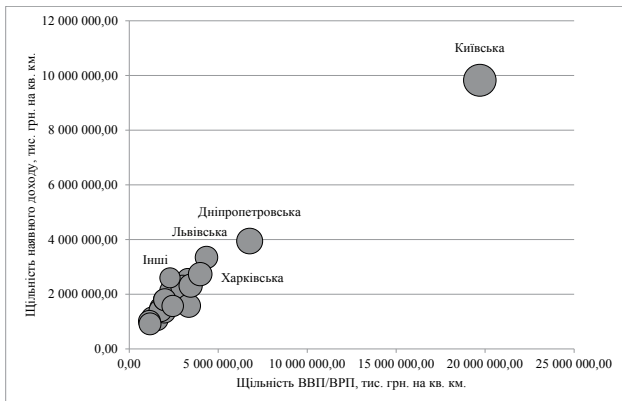


Рис. 2. Щільність наявного доходу (грн./км²), щільність ВРП (грн./км²) та наявний дохід на душу населення у 2015 р. (розробка автора на основі даних [15; 16; 17]).

Як показано на рис. 2, гіпотеза щодо концентрації трансакцій підтверджується: збільшення щільності трансакційного поля не тільки створює умови для зростання наявного доходу населення, але і збільшує щільність наявного доходу регіону, попри той факт, що воно супроводжується зменшенням питомої ваги наявного доходу в ВРП.

Результати аналізу просторового розподілу ВРП та наявного доходу за 2016 р. свідчать про те, що ті самі тенденції зберігаються впродовж цього періоду (рис. 3):

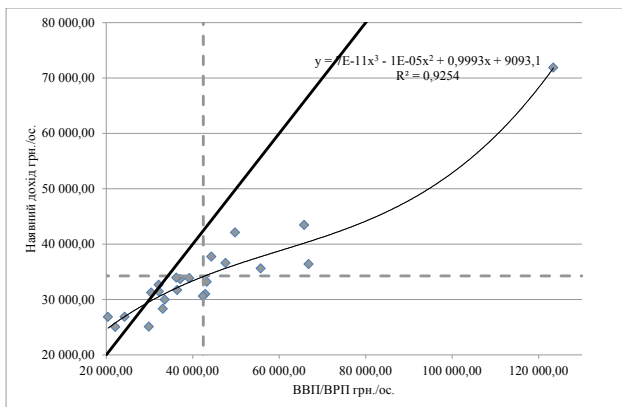


Рис. 3. Просторовий розподіл ВРП та наявного доходу за регіонами України, грн. на душу населення у 2016 р.

Розробка автора на основі даних [15; 16; 17]

Як видно на рис. 3, в 2016 р. вже три регіони знаходяться над межею рівності наявного доходу та ВРП (Закарпатська обл., Тернопільська обл. та Чернівецька обл.), а ще два регі-

они знаходяться на цій межі (Херсонська обл. та Хмельницька обл.). Київська обл. утримує позицію лідера із показниками ВРП 123 415,93 грн. та наявного доходу 71 871,49 грн. відповідно. Очевидно, що концентрація трансакцій, яка відбувається стихійно, збільшує нерівність у доходах, які отримують індивіди в різних регіонах України, що ніяк не враховується під час застосування регресійних моделей аналізу економічної нерівності, як зазначалось у попередньому дослідженні [18].

З метою перевірки висновків на основі даних регіональної статистики за 2016 р. побудуємо бульбашкову діаграму за методологією, яка була використана вище (рис. 4).

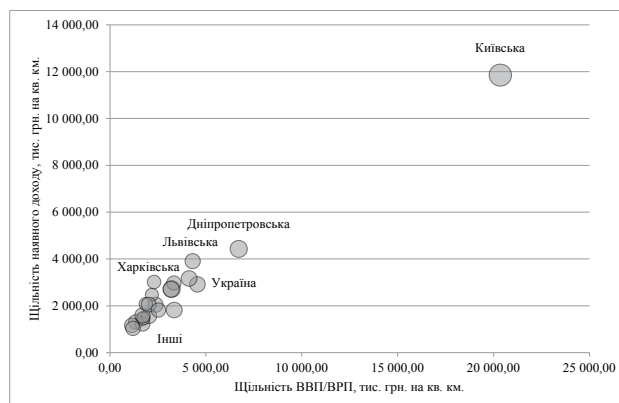


Рис. 4. Щільність наявного доходу та ВРП (тис. грн./км²), наявний дохід на душу населення (грн./ос.) у 2016 р.

Розробка автора на основі даних [15; 16; 17]

На основі тенденцій, які показано на рис. 1–4, маємо підстави стверджувати, що в конкретних умовах, які використані для проведення поточного дослідження, гіпотеза концентрації трансакційного поля може вважатися підтвердженою.

Висновки. Звісно, одиничний приклад підтвердження гіпотези концентрації трансакційного поля не дає права стверджувати, що ця гіпотеза підтверджена остаточно, але очевидно є той факт, що в певних умовах ця гіпотеза є прийнятною. Також без урахування перерозподільних ефектів першого та другого рівня картина є неповною, але на цьому етапі дослідження це є незначним недоліком розрахунків, який не має суттєвого впливу на результати дослідження.

Показники щільності ВВП (ВРП), наявного доходу (у перспективі – національного доходу) є важливим методологічним інструментом для аналізу економічної нерівності. У моделі агрегованого ринку є можливість обирати рівень одиничної економіки, що створює сприятливе середовище для дослідження агрегованого ринку та дезагрегування з метою дослідження різних вимірів економічної нерівності та траєкторії економічного розвитку.

Згідно з результатами дослідження маємо підстави висунути гіпотезу впливу нерівності розподілу доходів на економічний розвиток – індивідуальні траєкторії економічного розвитку, які визначають загальну траєкторію, знаходяться в залежності від розподілу доходів.

Подальші статистичні дослідження необхідно зосередити на тенденціях впливу розподілу доходів на загальний економічний розвиток одиничних економік агрегованого ринку України.

Необхідно дослідити взаємозв'язок внутрішньої та зовнішньої торгівлі з економічним розвитком регіонів України, а також тенденції в транзакційному полі розподілу доходів.

Теоретичні дослідження необхідно продовжити у сфері впливу психологічного тиску на розподіл доходів в транзакційному та інтеракційному полях розподілу доходів, а також розвинути гіпотезу впливу нерівності розподілу доходів на економічний розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hardin G. The Tragedy of the Commons. URL: <http://science.sciencemag.org/content/162/3859/1243.full> (21.11.2017).
2. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром; пер. с англ. М.: ИРИСЭН, Мысль. 2010. 447 с.
3. Kirzner I.M. (1989) Discovery, Capitalism and Distributive Justice.
4. Природа фирмы / Под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера: Пер. с англ. М.Я. Каждана; научн. ред. перевода В.Г. Гребенников. М.: Дело. 2001. 360 с.
5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Научное редактирование и вступительная статья В.С. Каткало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Каткало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович. СПб.: Лениздат; SEV Press. 1996. 702 с.
6. Lubell, M., Mewhirter, J. M., Berardo, R., & Scholz, J. T. (2017). Transaction costs and the perceived effectiveness of complex institutional systems. *Public Administration Review*, 77(5), 668–680.
7. Бурдые П. Социология социального пространства / П. Бурдые; пер. с фр.; отв. ред. перевода Н. А. Шматко. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя. 2007. 288 с.
8. Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию / Б. Латур; Пер. с англ. И. Полонской; под ред. С. Гавриленко; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 384 с.
9. Callon M., Lascoumes P., Barthe Y. (2009) Acting in an Uncertain World: An Essay on Technical Democracy, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, USA
10. Ло Дж. После метода: беспорядок и социальная наука / Дж. Ло; пер. с англ. С. Гавриленко, А. Писарева и П. Хановой. Науч. ред. перевода С. Гавриленко. М.: Изд-во Института Гайдара. 2015. 352 с.
11. Кім О.О. Вплив нерівності доходів на соціально-економічний розвиток в моделі відкритого агрегованого ринку / О.О. Кім // Ефективна економіка. № 8, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5728>
12. Кім О.О. Методологічні основи дослідження проблем економічної ефективності та розподілу доходів / О.О. Кім // Ефективна економіка. № 7, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5686>.
13. Кім О. Модель 2-сегментного агрегованого ринку в умовах автаркії / О.О. Кім // Економічний дискурс. № 2. 2017. С. 29–36.
14. Методологічні пояснення до розділу «Національні рахунки» Головного управління статистики в Київській області. URL: <http://kyivobl.ukrstat.gov.ua/content/p.php3?c=1194&lang=1> (23.11.2017)
15. Доходи населення за регіонами України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.html (28.12.2017).
16. Валовий регіональний продукт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2015_u.zip (28.12.2017).
17. Геопортал адміністративно-територіального устрою України. URL: http://atu_reform.gki.com.ua/ (28.12.2017).
18. Кім О.О. Розподіл доходів в Україні 2010–2016 рр. / О.О. Кім // Ефективна економіка. № 10, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5819>.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК: 339

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ І СВІТОВА ЕКОНОМІКА: ГЛОБАЛІЗАЦІЯ, ЕКОНОМІЧНА ЕВОЛЮЦІЯ, РЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ

DIFFERENTIATION AND WORLD ECONOMY: GLOBALIZATION, ECONOMIC EVOLUTION, REGIONAL INTEGRATION

Гузенко І. Ю.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник

Статтю присвячено питанням циклічності глобального економічного розвитку, співвідношення між циклами (хвилями) глобалізації й регіональною інтеграцією, факторів урізноманітнення й ускладнення глобалізаційних процесів. Наголошуються й демонструються переваги динамічного бачення суспільних відносин. Доводиться, що циклічність суспільних процесів є наслідком зусиль соціальної системи відновити внутрішню стабільність під дією незворотних історичних тенденцій. Регіональна інтеграція розглядається в контексті пошуку форм і методів захисту від негативних наслідків циклічності глобального розвитку та як фактор ускладнення й урізноманітнення цього розвитку.

Ключові слова: глобалізація, регіональна інтеграція, глобальний розвиток, економічна еволюція, світова економіка, циклічність.

Статья посвящена вопросам цикличности глобального экономического развития; соотношения между циклами (волнами) глобализации и региональной интеграцией; факторов дифференциации глобализационных процессов. Акцентируются и демонстрируются преимущества динамического видения общественных отношений. Утверждается, что цикличность социальных процессов есть результатом усилий определенной социальной системы восстановить внутреннее равновесие под воздействием необратимых исторических тенденций. Региональная интеграция рассматривается в контексте поиска форм и методов защиты от негативных последствий цикличности глобального экономического развития и фактор дифференциации этого развития.

Ключевые слова: глобализация, регионализация, глобальное развитие, экономическая эволюция, мировая экономика, цикличность.

The article deals with next issues: cyclical nature of world economic processes, correlation between cycles (waves) of globalization and regional integration, factors of differentiations of globalizational processes. The advantages of social dynamic over static approaches are accentuated. It is proved that social cycles are results of social system' attempts to restore its stability under impacts of global historical trends. Regional integration is treated to be a way of protectionism against negative consequences of world development which is cyclical one, as well as factor of differentiation of globalizational processes.

Key words: globalization, regional integration, global development, economic evolution, world economy, cycle.

Суперечливість і складність глобалізаційних процесів спонукають до пошуку більш динамічних бачень цих процесів та більш комплексних теоретико-методологічних підходів до їх дослідження. Зокрема, на особливу дослідницьку увагу заслуговують питання: циклічності (хвилеподібності) розгорнення глобалізації в історії; співвідношення між цією циклічністю й регіональною інтеграцією (регіоналізмом); виокремлення факторів урізноманітнення й ускладнення глобалізаційних процесів.

Дослідження зазначених вище питань вимагає комплексного та інтердисциплінарного теоретико-методологічного підходу, що поєднує циклічні теорії економічного розвитку власне економічної науки; загально-соціологічні інтерпретації соціальної еволюції, зокрема, тлумачення щодо цивілізаційних «хвиль» та чергування в історії різних типів суспільств; пізнавальні схеми теорії міжнародних відносин (цивілізаційний підхід, неомарксизм, теорії регіональної інтеграції). Попри доволі глибоку роз-

робленість проблематики глобалізації та її надзвичайно широку представленість в сучасному соціо-гуманітарному дослідницькому дискурсі, чимало питань залишаються відкритими.

Динамічний характер глобалізаційних процесів спонукає до витлумачення цих процесів саме на ґрунті соціальної динаміки, а не соціальної статичності. Контекстуальне сприйняття глобалізації, як контексту більшості подій і явищ Сучасності, залишає відкритим питання її власного історичного контексту. Сьогодні, вкрай важливою метою теоретико-методологічного пошуку в сфері економічної теорії й політичної економії є формування комплексних засад дослідження тріади «глобалізація – циклічність – регіональна інтеграція». Мова йде про формування комплексних методологій та виокремлення комплексних предметів їх (методологій) залучення.

Економічна еволюція, як і соціальна еволюція загалом, надзвичайно комплексний, розгалужений, багатовимірний процес – набагато складніший, ніж еволюція природи. В цьому процесі історично формуються й динамічно взаємодіють різні науково-технологічні уклади; типи суспільств; цивілізаційні й культурно-історичні формації, кожна з яких має свою економічну специфіку; економічні системи усіх рівнів (локального, національного, міжнародного). Глобалізація постає важливим історичним моментом економічної еволюції – вона так само комплексна, розгалужена, багатовимірна і не може уявлятися винятково лінійним чином, як односпрямований (векторний) уніфікуючий поступ. Існує чимало факторів диференціації глобалізаційних процесів. Регіональна специфіка, та регіоналізм в цілому, постає одним із цих факторів. Тому, слід розрізняти між проектом «глобалізації» (цілісним та однорідним у собі) та реальною глобалізацією – не менш складною та різноманітною, ніж світ, який вона охоплює. Зазначений проект має «західне», переважно євроатлантичне походження, а його реалізація у комплексному й гетерогенному середовищі призводить до результатів протилежних очікуванню. Саме в цьому контексті доволі часто наголошують на необхідності розрізняти між «вестернізацією», що має на меті уніфікацію світу за євроатлантичними ціннісно-інституційними зразками, та реальною й об'єктивною глобалізацією, що є наслідком синтезу прагнення й поступу людства до єдності, зокрема економічної, та його ж (людства) структурного розмаїття і внутрішніх поділів.

Важливим чинником диференціації (урізноманітнення й ускладнення) процесу економічної еволюції й глобалізаційних процесів слід вважати історичне чергування цивілізаційних хвиль, витлумачене, зокрема, у теоретичних побудовах Е. Тоффлера. Цей відомий автор виокремлює й обґрунтовує цивілізацію «Третьої хвилі». Остання приходить на зміну цивілізації «Другої хвилі», заснованої на стандартизації й

синхронізації виробничих процесів, масовому споживанні, концентрації й централізації капіталу, жорсткій ієрархії управління. Натомість, «Третя хвиля» ґрунтується на засадах диверсифікації, розмаїття, децентралізації, науково-технічній інноваційності [1, с. 60, 311]. Структура суспільств (та їх економічних систем), що належать до цієї цивілізаційної «хвилі» компонується зростаючою кількістю якісно різноманітних елементів, які перебувають між собою у мінливих та комплексних формах взаємозв'язку [2, с. 507].

Цивілізація «Третьої хвилі» радикально змінює природу багатства і влади, які в рамках цієї цивілізаційної «хвилі» мають за своє головне джерело знання [3, с. 152]. Ключова роль знань в тоффлерівській інтерпретації «Третьої хвилі» привертає увагу до ще однієї ключової історичної послідовності, що простежується в процесі економічної еволюції. Мова йде про еволюційне розгорнення й історичне чергування різних типів суспільств – аграрного, індустріального, постіндустріального. Взаємодія цих двох останніх типів триває за часів глобалізації, суттєво впливаючи на її перебіг, ускладнюючи та урізноманітнюючи економічну еволюцію, загалом, та глобалізаційні процеси, зокрема. Утвердження постіндустріального суспільства в історії може призвести до виникнення відповідної глобальної цивілізації – постіндустріальної. За твердженнями Д. Белла, мова йде про якісно новий тип соціуму, якому притаманні такі риси: перехід від економіки товарів до економіки послуг; домінування в соціальній ієрархії класу професіоналів і технократів; прискорення й поглиблення інноваційних процесів; ключова роль у зовнішньоекономічній і зовнішньополітичній діяльності фактору знань й технологій [4, с. 422, 423]. Економічна еволюція та процеси глобалізації відбуваються в комплексному цивілізаційному середовищі. Йдеться про поділ сучасного світу на партикулярні культурно-історичні типи (окремі цивілізації), що тривалий час існують в історії, об'єднанні навколо спільних систем цінностей (переважно релігійних), перебувають між собою в перманентному протистоянні [5, с. 30, 69, 207].

Лінійне бачення економічної історії, як постійного й невинного поступу в майбутнє, поволі відходить у минуле, модифікуючись іншими більш реалістичними баченнями. Паралельно змінюються й уявлення про глобалізацію – вона щодаля менше сприймається як історичний та ідеологічний проект і щодаля більше як об'єктивний процес – складний і суперечливий історичний момент загальної світової економічної еволюції. Нестримне зростання економіки рано чи пізно починає лімітуватися ресурсами в розпорядженні суб'єктів економічних відносин, їх особливостями та конкуренцією між ними. Зокрема, процеси регіональної інтеграції, і регіоналізм загалом, можуть вважатися наслідком модифікації універсального глобалізаційного поступу культурно-цивілізаційною, геополітич-

ною, економічною та політичною специфікою окремих регіонів. Виглядає так, ніби цілісний, потужний, векторний процес, пройшовши крізь регіонально гетерогенне середовище («фільтр»), розгалузився й фрагментувався.

Можливо, що поглиблення регіональної інтеграції та формування регіональних інтеграційних об'єднань, є не стільки щаблем на шляху глобалізації, скільки її наслідком. Загальна схема виникнення економічних циклів чимось подібна до такого витлумачення регіоналізму. Йдеться про лінійно-векторну динаміку, трансформовану структурою соціальної системи в динаміку циклічну. Варто зауважити взаємозв'язок економічного регіоналізму й циклічності економічних процесів, оскільки економічні піднесення, стагнації і кризи по різному виявляють себе у різних регіонах, а учасники регіональних інтеграційних об'єднань взаємодіють з метою зменшення амплітуди циклічних коливань економічної динаміки – з метою протидії глобальним економічним кризам та формування регіональних анклавів стабільності.

Сучасний світ гетерогенний в цивілізаційному, геополітичному, етнічному й національному та багатьох інших вимірах. Він також становить владно-силову й економічну ієрархію (ієрархію влади і багатств). Тому й регіональна структура міжнародних відносин може вважатися частковим відображенням зазначеної вище гетерогенності. Кожне регіональне інтеграційне об'єднання є результатом модифікації глобальних тенденцій регіонально (геополітичною, цивілізаційною, політичною та економічною) специфікою. Відповідно, циклічність світової економіки по різному відображається в рамках різних інтеграційних об'єднань. Одні більш уражаються глобальним економічним занепадом, інші – менше; одні цілковито користаються глобальним піднесенням економіки, інші – лише малою мірою. Саме це мав на увазі Ім. Валлестайн, коли стверджував, що фаза зниження економічної динаміки в рамках кондратьєвського циклу може виявитися цілком сприятливою для окремих регіонів світ-системи, оскільки така негативна динаміка пов'язана з передислокацією економічних ресурсів та економічної активності [6, с. 52].

Ідея вільного обігу товарів, капіталу, послуг і трудових ресурсів навряд чи спрацює в глобальному масштабі й спричинить нестримний прогрес всієї світової економіки. Положення лібералізму, частина з яких виявилися не менш утопічними, ніж постулати комунізму, продемонстрували своє безсилля перед гетерогенністю сучасного світу. Цілісний при своїх витоках глобалізаційний поступ – ідеологічно та історіософськи цілісний проект «глобалізації» – в об'єктивно комплексному й розмаїтому реальному світі розгалузився та фрагментувався в структурних лабіринтах соціального часу і простору. Крім того, цілковито «освячені»

лібералізмом ринок і демократія є конкурентними формами суспільних відносин, що передбачає не лише нерівний розподіл ресурсів, але й їх періодичне виснаження. Тож і циклічна динаміка економіки (в тому числі світової) може уявлятися як різний (переважно нерівномірний) розподіл та перерозподіл ресурсів в часі. М. Кондратьєв витлумачує структуру великого економічного циклу під кутом зору накопичення, інвестування, «розсіювання» й втрати вільного капіталу [7, с. 226]. Інакше кажучи, структура цього великого циклу відповідає структурі розподілу фінансових ресурсів у часі.

Характер співвідношення соціальної статистики й соціальної динаміки є однією з фундаментальних проблем сучасних суспільних наук, котра має ключове теоретико-методологічне значення. Динамічне бачення соціальних (зокрема, економічних) систем створює умови для передбачення, застерігаючи, водночас, від статичних уявлень, які надзвичайно далекі вкрай «рухливій» соціальній реальності. На думку М. Кондратьєва, динамічною є та суспільствознавча теорія, котра вивчає соціальні явища в процесі їх зміни у часі, тобто вивчає часові (в тому числі історично-еволюційні) зміни, а ще ширше – вивчає час як форму існування та невід'ємну властивість реальних суспільних відносин. Він також слушно наголошує на відмінності між теорією статичною й теорією динамічною, стверджуючи, що тоді як для першої головним структурним елементом є поняття «рівноваги», для другої – ключовою є проблематика її (рівноваги) порушення, відтворення, зміни [7, с. 49]. Тому й економічну кон'юнктуру М. Кондратьєв визначає як сукупність і напрям зміни елементів економічного життя на даний момент порівняно з моментом попереднім [7, с. 70].

Глибше й адекватніше сприйняття та розуміння соціальної реальності, зокрема процесів глобалізації та регіоналізації, передбачає розробку і формування дедалі «динамічніших» бачень. Власне в цьому теоретико-методологічному ключі висловлювався М. Кондратьєв, коли говорив про необхідність наукової обґрунтованості економічних прогнозів, стверджуючи що плани розвитку економіки повинні відповідати рівню знань про цей сегмент соціальної реальності та що саме рівень економічних знань визначає перспективність і точність економічних прогнозів. Видатний економіст застерігав від небезпеки зловживання кількісними методами й формами вираження явищ економічного життя, стверджуючи що справжньому й реалістичному прогнозуванню завжди бракуватиме повноти й конкретності [7, с. 126].

М. Кондратьєв виокремлює три різновиди передбачень: передбачення іррегулярних подій, передбачення подій регулярних і нарешті передбачення загальних тенденцій суспільно-економічного розвитку. Оскільки перше здійснити надзвичайно важко, якщо можливо, а друге вимагає

стандартних технічних процедур прогнозування, то найважливішим і найскладнішим є саме третій різновид. Він потребує мобілізації всього запасу економічних знань та їх прогресу. Виокремлення загальних тенденцій розвитку економіки і визначення характеру їх розгорнення в часі дає можливість зрозуміти водночас і циклічність, і неповторність суспільної динаміки, тобто інтерпретувати її як поєднання циклічного коливання та еволюції [7, с. 105-107].

М. Кондратьєв говорить про два ідеальні типи зворотних (хвилеподібних) та незворотних (еволюційних) економічних процесів. На його думку, процеси реальної економіки містять у собі властивості обох цих типів, тобто вони зворотні й незворотні водночас (механічно-коливальні та органічно-еволюційні) – вони циклічні. М. Кондратьєв також твердить, що економічна динаміка зумовлюється й спрямовується ритмічним та періодичним пошуком рівноваги, яка порушується/відновлюється в часі чи скоріше час від часу. Таким чином, незворотний (векторний) еволюційний процес, проходячи крізь структуру певної (політичної чи економічної) соціальної системи стає частково зворотним, порушуючи внутрішню рівновагу елементів цієї системи та спонукаючи її до відновлення внутрішнього балансу впродовж відповідного циклу.

Ім. Валлерстайн виокремлює універсальні тенденції, які мають лінійно-векторне спрямування, діючи проти системної рівноваги та спонукаючи світ-систему до зворотних дій з відновлення цієї рівноваги. Таким чином, системна динаміка набуває циклічного характеру, завершуючись врешті-решт падінням самої світ-системи. Він виокремлює три універсальні векторні історичні тенденції – руйнація аграрного укладу життя й зменшення сільського населення як резервуару трудових ресурсів; збільшення соціальних витрат і зменшення норми прибутку; зростання антисистемних рухів. Тож ці три «наскрізні» сили-тенденції, спричиняючи циклічну динаміку капіталістичної світ-системи, в кінцевому підсумку призведуть, на думку Ім. Валлерстайна, до її руйнації.

Динамічне бачення суспільних відносин дало можливість вже вітчизняним науковцям стверджувати, що «хвилі Кондратьєва» стосуються не лише економічної динаміки, але й усієї структури суспільства. Таким чином, історія економіки виявляє себе частиною всесвітньо-історичного процесу, котрий, принаймні на сьогодні, спрямовується до максимально інтегрованого глобального суспільства. Циклічний розвиток світової економіки та циклічна послідовність світових криз постають, на думку вітчизняних науковців, частиною єдиного історичного процесу – «еволюційного розвитку глобалізованого суспільства». Одним із наслідків такого світового інтеграційного поступу стало «прискорення» соціального (зокрема історичного) часу.

Відповідно й «амплітуда» циклічних коливань стає щодалі ширшою [8, с. 100, 108].

Інтеграція є рушійною силою сучасного світового процесу, поглиблюючи взаємозалежність країн і народів, нівелюючи відмінності між ними, наближаючи їх до втілення моделі світового суспільства. Подібне ущільнення суспільних відносин у глобальному масштабі водночас призводить до «прискорення» історичного часу, роблячи циклічні коливання соціальних систем більш інтенсивними. Можливо, що більш глобалізований світ є більш віддаленим від ідеалу лінійного, тобто нециклічного чи безперервного, розвитку. Сучасні фінансово-економічні криза своєю інтенсивністю, тривалістю, багатофазовістю й поширеністю підтверджують це припущення. Вони демонструють, що більш глобалізований світ є водночас і більш кризовим світом, який «коливається» в спільних ритмах глобальних падінь і піднесенень, рецесій і зростань.

Внаслідок нестримного й уніфікуючого здійснення ідеологічного та історичного проекту «глобалізації» можуть зникнути не лише окремі «анклави» стабільності, але й окремі «часові пояси» – національні, регіональні, цивілізаційні, геополітичні. Світ почне ритмічно «пульсувати» в рамках єдиного соціального часу, а отже й єдиної циклічної послідовності. Тому, під консервативним кутом погляду, регіоналізація має сенс саме як спроба вийти за межі й захиститися від зазначеного глобального циклізму; як спроба знайти власне рішення глобальних проблем чи принаймні від них дистанціюватися; як спроба задати власний часовий ритм історичного існування, котрий відрізнятиметься від ритму глобального.

Отже, глобалізація може вважатися історичним моментом загальної економічної еволюції і тлумачиться подвійним чином як історичний та ідеологічний проект та як реальний та об'єктивний процес, що охоплює сучасні міжнародні відносини і світову економіку, зокрема. Останнє розуміння глобалізаційних процесів передбачає їх комплексність, розгалуженість, багатомірність – вони настільки складні й розмаїті наскільки складні й розмаїті суспільні відносини в рамках яких вони розгортаються і які вони трансформують. В часових рамках глобалізації відбувається взаємодія різних технологічних укладів, партикулярних культурно-історичних формацій, цивілізаційних «хвиль» і типів суспільств, націй, держав, міжнародних об'єднань тощо, які своєю сукупною дією призводять до диференціації глобалізаційних процесів – до їх ускладнення й урізноманітнення. Подібним чином, як фактор диференціації, спрацьовує й регіональна специфіка, котра, взаємодіючи із глобалізацією, призводить до поглиблення регіональної інтеграції та формування регіональних інтеграційних об'єднань. Останні послуговують також захисту від негативних наслідків глобалі-

заційних процесів, зокрема, їх циклічного характеру, який передбачає періодичне виникнення криз, рецесій, конфліктів. Водночас, відкритим

залишається питання витлумачення розмаїття форм регіональної інтеграції та структур регіональних об'єднань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тоффлер Е. Третя хвиля. – К.: Всесвіт, 2000. – 480 с.
2. Тоффлер Э. Метаморфозы власти: знание, богатство и сила на пороге XXI века. – М.: АСТ, 2004. – 669 с.
3. Тоффлер Э., Тоффлер Х. Революционное богатство: как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь. – М.: АСТ Москва: Профиздат, 2008. – 569 с.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования – изд. 2-ое, испр. и доп. – М.: Academia, 1999. – 783 с.
5. Huntington S. The Clash of Civilizations and The Remaking of World Order – N.Y.: Simon and Shuster, 1996. – 368 с.
6. Иммануэль Валлерстайн. Конец знакомого мира: Социология XXI века. – М.: Логос, 2003. – 368 с.
7. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
8. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: У 2 ч. / Міжнар. рада з науки- (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – Ч. 1. Глобальний аналіз якості життя та безпеки людей. – 280 с.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

ESSENCE AND FEATURES OF THE FORMS OF ENTERPRISES' EXIT INTO FOREIGN MARKETS

Шинкаренко Р.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Семенець В.В.

студентка,
Навчально-науковий інститут
фінансів, економіки і менеджменту
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Статтю присвячено пріоритетним питанням пошуку ефективних форм виходу підприємств на міжнародні ринки в умовах глобалізації. Досліджено сутність та особливості форм диверсифікації товарів, робіт, послуг підприємств, передумови здійснення зовнішньоекономічної діяльності та розглянуто мотиви, якими керуються підприємства під час обрання тієї чи іншої форми освоєння світових ринків. Зроблено порівняльний аналіз переваг та недоліків кожної форми освоєння ринків зарубіжних країн. Питання, висвітлені у статті, дадуть змогу підприємству не тільки обрати ефективну форму для розширення збуту своєї продукції, а й конкурувати на світових ринках.

Ключові слова: глобалізація, міжнародний бізнес, зовнішній ринок, експорт, спільна підприємницька діяльність, пряме іноземне інвестування.

Статья посвящена приоритетным вопросам поиска эффективных форм выхода предприятий на международные рынки в условиях глобализации. Исследованы сущность и особенности форм диверсификации товаров, работ, услуг предприятий, перспективы осуществления внешнеэкономической деятельности и рассмотрены мотивы, которыми руководствуются предприятия при избрании той или иной формы освоения мировых рынков. Сделан сравнительный анализ преимуществ и недостатков каждой формы освоения рынков зарубежных стран. Вопросы, освещенные в статье, позволят предприятию не только выбрать эффективную форму для расширения сбыта своей продукции, но и эффективно конкурировать на мировых рынках.

Ключевые слова: глобализация, международный бизнес, внешний рынок, экспорт, общая предпринимательская деятельность, прямое иностранное инвестирование.

The article is devoted to the priority issues searching of effective forms of enterprises' exit to international markets under globalization. In the article, the authors investigated the essence and features of the forms of diversification of goods and services of enterprises, prospects of foreign economic activity, and considered the motives which impact on enterprises' choosing during finding the correct form of world markets' development. Also the comparative analysis of the advantages and disadvantages each form of foreign markets development were made by authors in this article. Consequently, the issues highlighted in the article, will allow the company to not only choose an effective form for expansion of sales its products, but also compete in world markets.

Key words: globalization, international business, foreign market, export, joint venturing, direct foreign investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. З посиленням процесів глобалізації зовнішньоекономічна діяльність стала важливою і невід'ємною сферою господарської діяльності підприємств, фірм та інших учасників ринкових відносин. Її розвиток,

розширення й удосконалення є пріоритетними для багатьох держав світу. Останнім часом економіка більшості країн світу стала відкритою, а міжнародні економічні відносини – однією зі сфер, яка найбільш динамічно розвивається. Сьогодні перед багатьма підприємствами, філіями, компаніями різних форм власності

постає проблема насиченості та конкуренції внутрішнього ринку, тому питання щодо вибору пріоритетних форм освоєння світових ринків є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. На цю проблему у своїх працях звертали особливу увагу такі зарубіжні та українські вчені, як Ф. Котлер, А. Сміт, Д. Рікардо, Н.М. Тюріна, В.І. Кокоріна, Т.М. Циганкова, М.І. Дідківський та ін. У їхніх працях багато уваги приділяли формам та мотивам виходу підприємств на зовнішні ринки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте аналіз праць і публікацій указаних авторів засвідчує недостатню вивченість питань, пов'язаних із проблемами виходу торговельного підприємства на світову арену.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування сутності та особливостей форм виходу підприємств на зовнішні ринки, виявлення передумов та мотивів географічної диверсифікації продукції підприємств, порівняння форм здійснення зовнішньоекономічної діяльності, визначення найбільш економічно вигідної форми освоєння світових ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний етап розвитку світогосподарських зв'язків характеризується розширенням усіх форм міжнародних економічних відносин на основі швидкого росту продуктивних сил, який зумовлений прискоренням науково-технічного прогресу, тому більшість підприємств прагне реалізовувати свою продукцію не тільки на внутрішніх, а й на зовнішніх ринках. Вихід підприємства на зовнішні ринки дає змогу підприємству не тільки розширити збут своєї продукції, а й конкурувати на світових ринках, пристосовувати економіку країни до системи світогосподарських відносин, що сприятиме підвищенню ефективності господарської діяльності як на мікроекономічному рівні, так і в масштабах усього народного господарства.

Нині в умовах глобалізації вибір форм міжнародного бізнесу як сфери зовнішньоекономічних відносин між суб'єктами господарювання зумовлений такими передумовами:

- намаганням підприємств інтегрувати національні економіки в глобальний виробничий процес [1];
- міжнародною спеціалізацією виробництва і торгівлю товарами та послугами;
- доступом до основних ринків робочої сили (ціна, кваліфікація);
- об'єднанням сукупностей технологічно сполучених виробництв за допомогою однотипних технологічних ланцюгів;
- конкурентною боротьбою за ринки збуту в умовах надвиробництва в розвинених країнах;

- нестачею природних ресурсів планети та загостреною боротьбою за їх використання;
- збільшенням ризику екологічної катастрофи;

- інтернаціоналізацією капіталу;
- інформаційною революцією, що забезпечує технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж [2].

Як правило, вирішення проблем виходу суб'єктів господарювання на світові ринки передбачає з'ясування двох основних питань: мотивів підприємств виходу на зовнішні ринки і чинників, які визначають вибір форми виходу підприємств на зовнішні ринки [3, с. 13].

Ф. Котлер виділяє такі мотиви виходу підприємств на зовнішній ринок: надання зовнішніми ринками можливості отримання більш високого доходу; економія витрат шляхом збільшення масштабів реалізації; зниження ризиків унаслідок зменшення залежності від внутрішнього ринку; вимоги клієнтів компанії, які обслуговуються за межами національних кордонів [4].

Деякі вчені визначають такі мотиви виходу підприємств на міжнародний ринок: підвищення гудвілу фірми, пов'язане з виходом на зовнішні ринки (особливо ринки розвинених країн), прагнення наблизитися до споживача для зниження витрат і одержання можливості більш гнучко реагувати на зміни ринку; зниження витрат виробництва за рахунок ефекту масштабу виробництва; поява сприятливих умов для проникнення на нові зарубіжні ринки збуту продукції.

Іншими мотивами диверсифікації товарів, робіт, послуг на міжнародному ринку можуть бути:

- відносно низькі можливості розширення внутрішнього ринку та невідповідність законодавчої бази;

- висока конкуренція на внутрішньому ринку;
- розсіювання ризиків шляхом завоювання закордонних ринків;

- поліпшення завантаження наявних і додатково створюваних потужностей;

- зниження витрат на заробітну плату, сировину, транспорт, зменшення податкових виплат, зокрема шляхом використання різних форм виробництва продукції за кордоном, включаючи навіть реімпорт із відповідними ціновими пільгами для внутрішнього ринку;

- продовження життєвого циклу товару;
- використання державних програм сприяння, які діють у своїй країні чи за кордоном;

- створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів тощо;

- компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах;

- подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва [5, с. 153];

- отримання доступу до ноу-хау, який можливий за умови тривалої роботи на відповід-

них закордонних ринках, наприклад у формі партнерства з фірмами;

– забезпечення довгострокового успішного збуту й економічного зростання тощо [2].

На організацію міжнародної діяльності фірма передбачає вибір способу виходу на закордонні ринки, який залежить від мети підприємства, масштабів діяльності, намірів контролювати продаж. Також необхідно враховувати потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність підготовленого персоналу (продавців), умови ринку, умови, пов'язані з товаром та умови, пов'язані з діяльністю підприємства, тощо.

У загальному вигляді вибір форми виходу на зовнішні ринки може здійснюватися за такими критеріями:

- формою руху капіталу;
- рівнем витрат, пов'язаних із виходом на закордонний ринок;

- ступенем привабливості інвестування;
- контролем ринку;
- рівнем ризику;
- можливістю виходу з ринку.

Існують такі форми виходу підприємств на зовнішні ринки: експорт, спільна підприємницька діяльність, пряме іноземне інвестування за кордон.

Кожна фірма чи підприємство обирає ту форму виходу на міжнародний ринок, яка буде найбільш вигідною, оскільки кожна з форм потребує прийняття на себе більшого обсягу зобов'язань та більшого ризику, але обіцяє й більш високі прибутки. Форми виходу на зовнішні ринки зображено на рис. 1 [6, с. 238–239].

Розглянемо особливості кожної форми та умови їх використання.

Якщо підприємство вибирає стратегію експортування, виробництво залишається на національній території, тоді як спільне вироб-

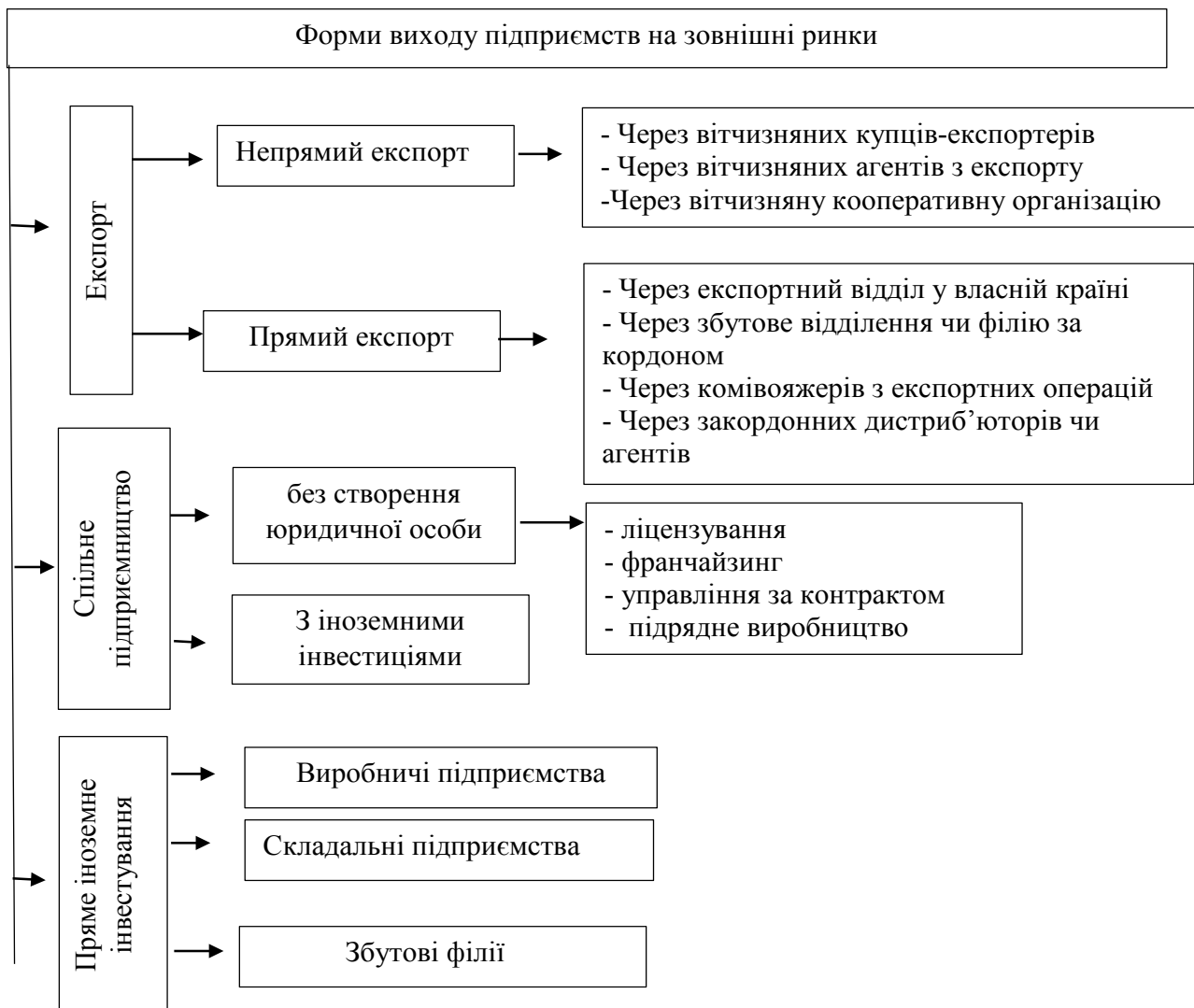


Рис. 1. Форми виходу підприємств на світові ринки

Джерело: розроблено авторами за [6, с. 238–239]

ництво та пряме інвестування потребують організації виробництва за кордоном.

Розрізняють прямий та непрямий експорт [7, с. 172]. За непрямого експорту підприємство користується послугами посередників, а за прямого – проводить експортні операції самостійно. Підприємства, що тільки починають свою експортну діяльність, частіше використовують непрямий експорт. Вони віддають перевагу непрямому експорту тому, що він потребує меншого обсягу капіталовкладень та підприємство має можливість зменшити свій ризик.

Оскільки оптовою реалізацією товару займаються посередники, які застосовують у цій діяльності свої специфічні професійні знання, вміння і послуги, тому продавець, як правило, робить менше помилок [8].

Непрямий експорт, або делегування повноважень без інвестування, має різноманітні форми: передача повноважень, експортна франшиза та комерційні посередники [8], а також торгівля через міжнародні товарні біржі, тендери (торги), аукціони та виставки/ярмарки.

Іншою формою виходу на зовнішні ринки є спільна підприємницька діяльність, яка ґрунтується на поєднанні зусиль підприємства з ресурсами комерційних підприємств країни-партнера для створення виробничих і маркетингових потужностей. На відміну від експорту за спільної підприємницької діяльності формується партнерство, у результаті якого за кордоном створюються певні потужності.

Спільна підприємницька діяльність може бути без створення юридичної особи (неакціонерні форми співробітництва/співробітництво без участі в капіталі) та спільне підприємство з іноземним інвестуванням. Видами спільної підприємницької діяльності без участі в капіталі є ліцензування, франчайзинг, управління за контрактом, підрядне виробництво.

У розвинених країнах спільне підприємництво частіше всього зумовлюється такими причинами, як жорстка конкуренція на світових ринках та об'єднання ресурсів для спільних науково-дослідницьких та науково-виробничих проектів [9, с. 78–79].

У сучасних умовах помітно зростає роль міжнародної інвестиційної діяльності як форми міжнародного бізнесу. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок передбачає інвестування капіталу у створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до зовнішньоекономічної діяльності. У міру накопичення компанією досвіду експортної роботи і за досить великого обсягу такого зовнішнього ринку виробничі підприємства за кордоном дають змогу очікувати на значні вигоди [10].

Створюючи робочі місця у країні-партнері, підприємство забезпечує собі тим самим більш сприятливий клімат у цій країні. Застосовуючи стратегію прямого інвестування, підприєм-

ство налагоджує глибші відносини з державними органами, клієнтами, постачальниками і дистриб'юторами країни, на ринок якої воно виходить. Це дає можливість краще пристосувати свої товари до місцевого маркетингового середовища. І, нарешті, важлива характеристика прямого інвестування полягає у тому, що, здійснюючи його, підприємство зберігає повний контроль над своїми капіталовкладеннями і може розробляти такі установки у сфері виробництва і маркетингу, які будуть відповідати її довгостроковим завданням у міжнародному бізнесі [11].

Аналіз форм виходу підприємств на зовнішні ринки показує, що кожна з них має як переваги, так і недоліки (табл. 1).

Таким чином, кожна з форм виходу фірми на зовнішній ринок має як недоліки так і безумовні переваги, які треба розглядати в контексті особливостей товару, який фірма/підприємство прагне реалізовувати за кордоном, тому, на нашу думку, доцільно зіставити стратегії виходу за такими критеріями:

- можливості ринку (близькість до споживача, можливість швидко реагувати на зміни потреб, контролювати тенденції попиту та пропозиції);

- гнучкість (можливість швидко та адекватно адаптувати діяльність до елементів бізнес-середовища);

- ресурсні вимоги (необхідність мати певну кількість фінансових, матеріальних та трудових ресурсів для організації та розвитку діяльності);

- сутність ризику (загроза виникнення непередбачених утрат очікуваного прибутку, доходу або майна, коштів у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності або інших обставин);

- можливості застосування міжнародного маркетингу (використання концепції міжнародного маркетингу в організації діяльності фірми) (табл. 2) [12].

Аналіз даних табл. 2 показує, що підприємство у своїй зовнішньоекономічній діяльності вибирає експортну форму діяльності: пряму чи непрямую.

Вибір форми залежить, як правило, від життєвого циклу підприємства. Ті підприємства, які тільки починають експортну діяльність, вибирають непрямий, опосередкований посередниками експорт. Він пов'язаний із низькими ризиками ресурсних вимог та загроз виникнення непередбачених утрат очікуваного прибутку. Пряма форма експорту пов'язана з високими ризиками ресурсних вимог, а постійна зміна бізнес-середовища унеможливіє швидко й адекватно до нього адаптуватися.

При цьому порівняно з видами спільного підприємництва (ліцензування, франчайзинг, управління за контрактом та підрядне виробництво) контроль ринку є середній, тобто товари є близькими до споживача, здатними швидко

реагувати на зміни потреб та контролювати тенденції попиту та пропозиції, гнучкість даного ринку є високою, що є перевагою, оскільки підприємство/фірма/компанія під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності здатна швидко адаптувати свою діяльність до елементів бізнес-середовища, що має тенденцію змінюватися.

Порівнюючи пряме володіння з іншими формами виходу на зовнішні ринки, доцільно зазна-

чити, що під час інвестування коштів у господарську діяльність за кордоном підприємство має високий рівень близькості до споживача, можливість швидко реагувати на зміни потреб та контролювати тенденції попиту та пропозиції, проте водночас високу загрозу виникнення непередбачених утрат очікуваного прибутку у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності або іншими обставинами.

Таблиця 1

Переваги та недоліки пріоритетних форм освоєння зовнішніх ринків

Форма	Переваги	Недоліки
Експорт	<ul style="list-style-type: none"> – потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структури; – необхідність мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань; – наявність мінімального ризику при вході на ринок та легкість виходу 	<ul style="list-style-type: none"> – ізолюваність виробника від ринку споживача та доступу до інформації про реакцію споживача на товар; – залежність експортера від посередника; – недостатня увага посередника до роботи з товаром експортера; – відсутність у посередника прагнення просувати товар експортера на всі доступні сегменти цільового ринку
Спільне підприємство	<ul style="list-style-type: none"> – це реальний спосіб доступу на ринки країн, в яких заборонена або обмежена діяльність іноземних фірм без участі місцевого партнера; – об'єднання капіталів; – синергетичний ефект; – можливості отримати певні пільги, переваги місцевого партнера; – можливості швидкої адаптації місцевого середовища за допомогою місцевого партнера; – мінімізація ризиків за умов мінливої політичної та економічної ситуації в різних країнах 	<ul style="list-style-type: none"> – поєднання двох і більше корпоративних культур не завжди дає можливість подолати суперечності; – існує ризик набуття нового конкурента
Пряме іноземне інвестування	<ul style="list-style-type: none"> – економія за рахунок витрат на виробництво та доставку; – збільшення обсягу реалізації, якщо встановлена імпортна квота або обмежені виробничі потужності вдома; – маркетингові переваги (адаптація товару, контроль над розподілом, гнучке просування, цінові маневри, післяпродажний сервіс, знання конкурентного середовища, імідж компанії) 	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення витрат на маркетинг; – вищий ризик утрат унаслідок високих ресурсних вкладень; – необхідність стратегічного планування; – тривалий період окупності; – складність реінвестування у разі провалу або зміни стратегії

Джерело: розроблено авторами за [7, с. 172]

Таблиця 2

Порівняльна характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки [12]

Критерії, якими керуються фірми під час вибору форм освоєння ринків збуту	Форми виходу підприємств на зовнішні ринки		
	Експорт	Спільне підприємництво	Пряме володіння
Можливості ринку	низький	середня	високий
Гнучкість	середня	висока	низька
Ресурсні вимоги	низькі	середні	високі
Ступінь ризику	низький	середній	високий
Використання концепції міжнародного маркетингу	низька	середня	висока

Однак під час вибору підприємцем чи менеджером певного виду спільного підприємництва ризик виникнення непередбачених утрат очікуваного прибутку є середнім. Аналіз форм міжнародного бізнесу показав, що від вибраної форми виходу підприємств на світові ринки прибуток підприємства збільшується в рази, а від вибраного виду залежить ще й період окупності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Під час дослідження нами було розглянуто форми виходу підприємств на світові ринки, їх сутність та особливості, виявлено передумови та мотиви участі підприємств у міжнародному бізнесі, здійснено порівняльну характеристику форми зовнішньоекономіч-

ної діяльності. Таким чином, дійшли висновку, що існують такі форми диверсифікації товарів, робіт та послуг, як експорт (прямий, непрямий), спільне підприємництво (ліцензування, франчайзинг, підрядне виробництво, управління за контрактом) та пряме іноземне інвестування. Кожна із цих форм має свої характерні особливості, переваги та недоліки. Проте під час порівняння форм виходу підприємств на зовнішні ринки було досліджено, що залежно від економіко-політичного становища країни, фінансово-економічних показників підприємства, навиків управління, а також від правильно вибраної форми освоєння світових ринків фірмою прибуток підприємства зможе збільшитися в рази.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кокоріна В.І. Основні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. Економічний простір. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки. URL: http://pidruchniki.com/1707090453866/ekonomika/formi_vihodu_pidpriyemstv_zovnishni_rinki.
3. Харчук Т.В. Шляхи виходу підприємств на зовнішній ринок. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 8(98). С. 12–16.
4. Котлер Ф. Основи маркетинга. URL: http://htbiblio.yolasite.com/resources/12.11.15/Kotler_kratkiy_2007.pdf.
5. Гвоздецька І.В. Спонукальні мотиви виходу підприємства на зовнішній ринок. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. Т. 4. С. 153–155.
6. Тюріна Н.М., Карвацька Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. С. 397.
7. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2006. 462 с. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-book-68.html>.
8. Прямий і не прямий експорт, посередники. URL: <http://chp.com.ua/export-online-kurs/item/50241-pryamij-i-peryamij-eksport-poseredniki>.
9. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров. К.: Центр учбової літератури, 2013. 256 с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_941_87386315.pdf.
10. Порівняльна характеристика основних способів виходу на зовнішні ринки. URL: <http://library.if.ua/book/54/3917.html>.
11. Спільне підприємництво та пряме іноземне інвестування як форми виходу підприємства на зовнішні ринки. URL: <https://infopedia.ua/18x656f.html>.
12. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. К.: КНЕУ, 1998. 120 с. URL: <http://buklib.net/books/21912/>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 331.108.2

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ УПОВНОВАЖЕНИХ ОРГАНІВ ІЗ ПИТАНЬ ПРОБАЦІЇ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

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 ДКВС України,
Академія Державної пенітенціарної служби України

Реформування пенітенціарної системи України викликало необхідність удосконалення соціально-економічного складника управління персоналом уповноважених органів із питань пробації. Управління персоналом носить системний характер, є елементом управлінського процесу, загального менеджменту діяльності уповноважених органів із питань пробації. Слід зазначити, що управління персоналом даних органів є багатоаспектною й складною функцією, що зумовлено індивідуальним навантаженням на співробітників, індивідуальним менталітетом і компетентнісними характеристиками (професійними знаннями й навичками, вміннями й досвідом), рисами характеру та рівнем складності суб'єктів пробації. У статті запропоновано наближений алгоритм обрахунку оптимального навантаження на персонал уповноважених органів із питань пробації з урахуванням наявних та можливих у перспективі функцій пробації в Україні на основі міжнародно визнаних підходів. Запропоновані автором заходи щодо вдосконалення управління персоналом уповноважених органів із питань пробації дадуть змогу зменшити фінансові витрати держави на утримання органів із питань пробації.

Ключові слова: пробація, служба пробації, суб'єкти пробації, уповноважені органи з питань пробації, пенітенціарна служба, персонал уповноважених органів із питань пробації, оптимальне навантаження, волонтери, управління персоналом.

Реформирование пенитенциарной системы Украины вызвало необходимость усовершенствования социально-экономической составляющей управления персоналом уполномоченных органов по вопросам пробации. Управление персоналом носит системный характер, является элементом управленческого процесса, общего менеджмента деятельности уполномоченных органов по вопросам пробации. Следует отметить, что управление персоналом данных органов является многогранной и сложной функцией, обусловленной индивидуальной нагрузкой на сотрудников, индивидуальным менталитетом и компетентностными характеристиками (профессиональными знаниями и навыками, умениями и опытом), чертами характера и уровнем сложности субъектов пробации. В статье предложен приближенный алгоритм расчета оптимальной нагрузки на персонал уполномоченных органов по вопросам пробации с учетом имеющихся и возможных в перспективе функций пробации в Украине на основе международно признанных подходов. Мероприятия по усовершенствованию управления персоналом уполномоченных органов по вопросам пробации, предложенные автором статьи, дадут возможность снизить финансовые затраты государства на содержание органов по вопросам пробации.

Ключевые слова: пробация, служба пробации, субъекты пробации, уполномоченные органы по вопросам пробации, пенитенциарная служба, персонал уполномоченных органов по вопросам пробации, оптимальная нагрузка, волонтеры, управление персоналом.

The reform of the penitentiary system of Ukraine has caused the need to improve the socio-economic component of the personnel management of authorized agencies for probation. Personnel management is system phenomenon, it is an element of the managerial process, general management of the activity of authorized agencies for probation. It should be noted that the management of the personnel of these agencies is a multifaceted and complex function, which is caused by the individual loading of employees, individual mentality and competency characteristics (professional knowledge, skills and experience), features of character and level of complexity of subjects of probation. The article proposes an approximate algorithm for calculating optimal load for personnel of authorized agencies for probation, taking into account existing and prospective probation functions in Ukraine on the basis of internationally recognized approaches. The author proposed in the article measures to improve the management of the personnel of authorized agencies for probation. These measures will make it possible to reduce the financial expenses of the state for the maintenance of probation agencies.

Keywords: probation, probation service, subjects of probation, authorized agencies for probation, penitentiary service, personnel of authorized agencies for probation, optimal load, volunteers, personnel management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. З реформуванням пенітенціарної системи України, характером зміни економічних відносин у даній сфері, що спрямовані на підвищення рівня її менеджменту та економічної й соціальної ефективності виникла потреба пошуку оптимальних підходів до формування та реалізації державної політики у сфері виконання кримінальних покарань та пробації крізь призму вдосконалення управління персоналом уповноважених органів із питань пробації.

Досягнення стратегічних цілей діяльності уповноважених органів із питань пробації, а також успішне вирішення оперативних завдань можливі лише за умов компетентного управління персоналом даних органів.

Управління персоналом носить системний характер, є елементом управлінського процесу, загального менеджменту діяльності уповноважених органів із питань пробації. Слід зазначити, що управління персоналом даних органів є багатоаспектною й складною функцією, що зумовлено індивідуальним навантаженням на співробітників, індивідуальним менталітетом й компетентнісними характеристиками (професійними знаннями й навичками, вміннями й досвідом), рисами характеру й рівнем складності суб'єктів пробації.

Одним із напрямів у виробленні оптимальних управлінських рішень за цим напрямом є зарубіжний досвід функціонування уповноважених органів із питань пробації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичною основою написання статті стали праці вітчизняних і зарубіжних учених різних галузей економіки, права й інших наук, присвячені окремим аспектам менеджменту пенітенціарної системи, у тому числі управлінню персоналом уповноважених органів із питань пробації. Серед них слід зазначити праці: Дж. Мак-Мануса [1], Т. Джона [2], Г. Туманова [3], К.А. Автухова [4] О.В. Беци [5], О.І. Богатирьової [6], О. Бондарчука [7], О. Лісіцкова [8], В. Хірного [9], Д. Ягунова [10; 11], І. С. Яковець [12], О.Б. Ярчука [13] та ін.

Ці вчені зробили вагомий внесок у вирішення проблем виконання покарань, не пов'язаних із позбавленням волі, та функціонування органів пробації. Водночас питання, пов'язані з обрахунком оптимального навантаження на персонал уповноважених органів з питань пробації, не розроблено в тому обсязі, як цього потребує сучасна пенітенціарна практика.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значний науковий доробок учених, який пов'язаний з удосконаленням менеджменту пенітенціарної системи, все ж таки на сучасному етапі її реформування на вимогу триваючих процесів європейської інтеграції України необхідно продовжити поглиблене наукове дослідження можливих шляхів удосконалення управління персоналом уповноважених органів із питань пробації як складника загального менеджменту пенітенціарної системи.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Соціально-економічна і правова трансформація 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 вдосконалення управління персоналом уповноважених органів із питань пробації на основі створення алгоритму обрахунку оптимального навантаження на персонал уповноважених органів із питань пробації з урахуванням і наявних, і перспективних функцій пробації в Україні на основі міжнародно визнаних підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процес реформування пенітенціарної системи України був розділений на певні етапи та блоки, що потребують докорінних змін і вкладання чималих коштів державою: законодавчий блок, надання медичних послуг, виробництво і залучення до праці, пробація, будівництво нових установ виконання покарань (УВП). Пенітенціарна система – це складна підсистема соціально-економічної системи країни, це «країна в країні», що на теперішній час

потребує суттєвого державного фінансування на здійснення реформування. Зміни цієї системи відбуваються паралельно зі змінами всієї країни: підвищується зарплатня співробітникам, бо без цього неможливо подолати корупцію в системі, перекваліфіковується персонал (існує нагальна потреба довести якісних співробітників, які залишилися працювати в системі) та проводиться добір нових працівників, які зможуть виконувати функції реабілітації, ресоціалізації, психологічної роботи.

У 2017 р. гарними кроками пішла розвиватися система пробації. Це новий напрям, який дасть змогу заощаджувати чимало бюджетних коштів. Одне із завдань реформи – економія бюджетних грошей. Під час ув'язнення винної людини держава повинна забезпечити її будівлею, ліжком, харчами, одягом, суспільно корисною працею (на жаль, за бажання людини), медичними, соціально-психологічним послугами та ін. На 2017 р. державою на утримання ув'язнених було виділено близько 4 млрд. грн., яких не вистачило на всі необхідні потреби (тільки харчування було покрито лише на 44%, тому нестачу було покрито зі спецфонду сільськогосподарських ділянок УВП).

Саме для економії коштів, можливості їх раціонального використання важливо розвивати напрям пробації. Її перша стадія (стадія розслідування справи до винесення рішення суду) дає змогу офіцеру пробації встановити, чи може підозрюваний пройти покарання без ув'язнення. У світі стандартно вважають, що на 1 євро на пробацію – це 10 євро на утримання в колонії. В Україні ця пропорція була б 1 до 20. У бюджеті України на 2017 р. на діяльність органів пробації було передбачено 317,4 млн. грн., з яких 250 млн. – на заробітну плату персоналу. Інші кошти – це оплата оренди приміщень, комунальні послуги та придбання матеріалів для оформлення особових справ суб'єктів пробації.

В основу проведеного дослідження покладено міжнародні [14; 15] та вітчизняні нормативно-правові акти [16; 17]. Ці документи розкривають основні функції менеджменту уповноважених органів із питань пробації, їх соціально-економічне значення для повернення суб'єктів пробації до суспільства й до трудового потенціалу країни.

Згідно із Законом України «Про пробацію» [16] та Наказом Міністерства юстиції України від 18.08.2017 № 2649/5 «Про затвердження Типового положення про уповноважений орган із питань пробації та Типового положення про сектор ювенальної пробації», уповноважений орган із питань пробації (далі – орган пробації) є органом виконання покарань, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері виконання певних видів кримінальних покарань, не пов'язаних із позбавленням волі, та пробації. Орган пробації безпосередньо підпорядкову-

ється міжрегіональному управлінню з питань виконання кримінальних покарань та пробації Міністерства юстиції України та є відокремленим підрозділом без права юридичної особи. Орган пробації у своїй діяльності керується діючим законодавством України. Штат (штатний розклад) органу пробації затверджує державний секретар Міністерства юстиції України. Чисельність персоналу органу пробації затверджує міністр юстиції України в межах граничної чисельності, визначеної законодавством. Орган пробації утворюється міністром юстиції України в адміністративно-територіальних одиницях України для забезпечення виконання завдань Державної кримінально-виконавчої служби України [17].

Утримання органу пробації здійснюється за рахунок коштів державного бюджету України. Для раціонального витрачання державних коштів нині виникла потреба в удосконаленні алгоритму обрахунку оптимального навантаження на персонал уповноважених органів із питань пробації в Україні [17].

Проведений нами порівняльно-правовий аналіз свідчить, що норми навантаження на персонал уповноважених органів із питань пробації є різними в тій або іншій країні. За результатами проведеного дослідження з'ясовано певні норми навантаження на персонал органів (служб) пробації в зарубіжних країнах (табл. 1).

В Україні, за даними статистики Департаменту пробації Міністерства юстиції України, норми навантаження визначаються приблизно і становлять у середньому 45–47 осіб (суб'єктів пробації) на одного співробітника органу пробації. На жаль, і досі не працює інститут волонтерства в даній галузі, який є невід'ємним складником менеджменту органів пробації та значною підтримкою в управлінні персоналом органів пробації. Саме завдяки волонтерським програмам можливі суттєве полегшення роботи персоналу органів пробації та заощадження державних коштів.

Відповідно до інформації Департаменту пробації Міністерства юстиції України щодо виконання кримінальних покарань, адміністративних стягнень та здійснення контролю за поведінкою осіб, за дев'ять місяців 2017 р. пройшло по обліках 132 704 особи, отже, до кінця року їх чисельність приблизно становитиме 143 500 осіб. За дев'ять місяців 2017 р. уповноваженими органами з питань пробації складено 10,8 тис. судових доповідей щодо обвинувачених, таким чином, чисельність доповідей, підготовлених за рік, може становити приблизно 13 тис.

Оскільки у найближчій перспективі на уповноважені органи з питань пробації може бути покладено функцію здійснення нагляду за особами, звільненими від відбування покарання умовно-достроково, на нашу думку, слід ураховувати під час здійснення розрахунків

8 902 таких особи, звільнених від відбування покарання умовно-достроково в 2016 р.

Таким чином, загальна чисельність осіб, які можуть пройти за обліками уповноважених органів із питань пробації у 2017 р., становитиме близько 165 500 осіб.

Загальна чисельність штатних працівників місцевих підрозділів пробації у 2017 р., заданими Департаменту пробації Міністерства юстиції України, становить 3 903 особи. Отже, середнє навантаження на одного штатного працівника місцевих підрозділів пробації прогнозовано становитиме за підсумками 2017 р. 42 особи, що практично вдвічі перевищує середні показники в країнах із тривалим досвідом функціонування служб пробації, але не виходить за середні межі цього показника в країнах, де служба пробації тільки починає розвиватися.

Відповідно до кримінологічного прогнозу показників злочинності, наданого фахівцями Науково-дослідного інституту вивчення проблем злочинності імені академіка В.В. Ста-

шиса Національної академії правових наук України на 2017 р. та на період 2016–2021 рр., кількість осіб, засуджених до покарань, не пов'язаних із позбавленням волі, збільшиться у 2017 р. в межах до 10% і становитиме близько 85 тис. осіб; протягом 2016–2021 рр. – зросте в межах до 30% і наблизиться до 100 тис. засуджених. За умови знаходження країни в стані економічної, соціальної та іншої стагнації вчені прогнозують зростання злочинності в 2017 р. на 8–10% [27]. Відповідно, на нашу думку, зросте й кількість досудових доповідей та за рахунок збільшення чисельності засуджених до позбавлення волі, й кількість осіб, яких буде звільнено умовно-достроково. Таким чином, загальна чисельність осіб, які можуть пройти за обліками уповноважених органів із питань пробації у 2017 р., може, відповідно до кримінологічного прогнозу, збільшитися на 13 тис. осіб і становитиме 178 500 осіб.

Пропонуємо для обґрунтування обрахунку оптимального навантаження на персонал упо-

Таблиця 1

Норми навантаження на персонал органів (служб) пробації в зарубіжних країнах

№ з/п	Країна	Норми навантаження на персонал уповноважених органів із питань пробації (персонал : суб'єкти пробації)	Фактори впливу на обрахунок індивідуального (персонального) навантаження
1	Данія [18]	1:40	не врахована діяльність волонтерів, яких за одним співробітником може бути закріплено до 5 і кожен з яких може вести до 5 справ
2	Швеція [19]	1:25	волонтери здійснюють нагляд за 43% суб'єктів пробації, що дає змогу штатним інспекторам займатися найбільш складними справами
3	Нідерланди [20]	1:25	без урахування залучення волонтерів
4	Фінляндія [21]	на 1:28 (загальна чисельність співробітників органу пробації – 300 осіб) становить до 28; 1:23 (на одного співробітника, який працює за контрактом; загальна чисельність таких співробітників – 350 осіб)	законодавством Фінляндії не передбачено залучення волонтерів
5	Норвегія [22]	1:20(25)	законодавством Норвегії передбачено залучення волонтерів, які можуть вести до 10 справ
6	Англія та Уельс [23]	1:13(14) на одного приватного наглядача, який працює за контрактом (загальна чисельність – 350 осіб), 1:23 (приватні наглядачі здійснюють свою діяльність під керівництвом районних управлінь)	за законодавством приватні наглядачі, як правило, ведуть роботу з юними правопорушниками, засудженими до умовного покарання, а також з особами, звільненими з тюремного ув'язнення умовно-достроково
7	Естонія [24]	1:38	за законодавством місцеві департаменти пробації також залучають волонтерів, хоча їх чисельність незначна – на всю країну 10 осіб
8	Литва [25]	1:120	не залучають волонтерів
9	Угорщина [26]	1:45 – неповнолітні; 1:150(200) – повнолітні	не залучають волонтерів

вноважених органів із питань пробації в Україні застосовувати розроблену нами формулу:

$$Pol = \frac{N_1 + N_2 + N_3 + \dots + N_{14}}{Pst - (Pn + Pn_1)},$$

де

Pol – (optimal load on the personal) оптимальне навантаження на персонал уповноваженого органу з питань пробації;

Pst – (regular staffing of all probation personal) штатна чисельність усіх співробітників уповноваженого органу з питань пробації;

Pn – (the number of employees of the State institution «Center for probation») штатна чисельність співробітників Державної установи «Центр пробації»;

Pn_1 – (heads of authorized bodies on probation issues) керівники уповноважених органів із питань пробації;

N_1, N_2, N_{14} – суб'єкти пробації, а саме:

N_1 – особи, засуджені до штрафу відповідно до ст. 52 «Штраф» Кримінального кодексу України та ст. 26 Кримінально-виконавчого кодексу України «Порядок виконання покарання у виді штрафу»;

N_2 – особи, засуджені за ст. 55 Кримінального кодексу України «Позбавлення права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю»;

N_3 – особи, засуджені за ст. 56 Кримінального кодексу України «Громадські роботи»;

N_4 – особи, засуджені за ст. 57 Кримінального кодексу України «Виправні роботи»;

N_5 – особи, звільнені від відбування покарання з випробуванням за ст. 75 Кримінального кодексу України «Звільнення від відбування покарання з випробуванням»;

N_6 – особи, звільнені від відбування покарання з випробуванням за ст. 75 Кримінального кодексу України «Звільнення від відбування покарання з випробуванням»;

N_7 – вагітні жінки та жінки, які мають дітей віком до семи років, звільнені від відбування покарання з випробуванням за ст. 79 Кримінального кодексу України «Звільнення від відбування покарання з випробуванням вагітних жінок і жінок, які мають дітей віком до семи років»;

N_8 – особи, звільнені від відбування покарання умовно-достроково за ст. 81 Кримінального кодексу України «Умовно-дострокове звільнення від відбування покарання»;

N_9 – вагітні жінки та жінки, які мають дітей віком до трьох років, звільнені від відбування покарання з випробуванням за ст. 83 Кримінального кодексу України «Звільнення від відбування покарання з випробуванням вагітних жінок і жінок, які мають дітей віком до трьох років»;

N_{10} – особи, звільнені від відбування покарання умовно-достроково за ст. 81 Кримінального кодексу України «Умовно-дострокове звільнення від відбування покарання»;

N_{11} – особи, засуджені до обмеження волі, направлені для відбування покарання за ст. 57 Кримінально-виконавчого кодексу України «Направлення засуджених для відбування покарання до обмеження волі»;

N_{12} – особи, засуджені до адміністративного стягнення у виді громадських робіт за ст. 30-1 «Громадські роботи» Кодексу України про адміністративні правопорушення та Наказу Міністерства юстиції України від 19.03.2013 № 474/5 «Про затвердження Порядку виконання адміністративних стягнень у вигляді громадських робіт та виправних робіт»;

N_{13} – особи, засуджені до адміністративного стягнення у виді виправних робіт за ст. 31 «Виправні роботи» Кодексу України про адміністративні правопорушення та Наказу Міністерства юстиції України від 19.03.2013 № 474/5 «Про затвердження Порядку виконання адміністративних стягнень у вигляді громадських робіт та виправних робіт»;

N_{14} – особи, на яких, відповідно до ст. 72-1 Кримінального процесуального кодексу України, представником персоналу органу пробації за ухвалою суду складається та подається до суду досудова доповідь.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження надало змогу зробити такі висновки:

- за запропонованою формулою можливо більш точно обрахувати середнє навантаження на одного штатного працівника місцевих підрозділів пробації та встановити необхідну кількість державних коштів, що потрібні на утримання органу пробації;

- використовуючи дані кримінологічного аналізу, нами встановлено, що прогнозно середнє навантаження на одного штатного працівника місцевих підрозділів пробації становитиме за підсумками 2017 р. 45–46 осіб, що загалом не критично, однак впливає фінансове утримання штату органів пробації, забезпечення виконання ними основних функцій;

- із позицій вдосконалення управління персоналом уповноважених органів із питань пробації дана формула дасть змогу встановити не тільки середнє співвідношення «працівник органу пробації : суб'єкт пробації», а й обрахувати їх співвідношення за кримінально-виконавчими характеристиками;

- вважаємо за необхідне зазначити, що введення інституту волонтерів може суттєво поліпшити стан справ за умови, що їх чисельність буде достатньою для того, щоб здійснювати окремі функції постпенітенціарної пробації стосовно дорослих правопорушників та окремі функції наглядової, пенітенціарної та постпенітенціарної пробації щодо неповнолітніх, що також зменшить фінансові витрати держави на утримання органів із питань пробації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мак-Манус Дж. Роль персоналу у забезпеченні прав людини у в'язниці. Аспект. Інформаційний бюлетень. 2003. № 2(10). С. 5–9.
2. Тіздейл Дж., Хьюз Дж. Ефективне лідерство та менеджмент: практичний посібник; за техн. та наук. ред. Д.В. Ягунова. Одеса: Фенікс, 2013. 142 с.
3. Туманов Г.А. Органы, исполняющие наказания, как система, их специфика и проблемы управления. Управленческие органами, исполняющими наказание. М.: МВШМ, 1983. С. 34–38.
4. Автухов К.А. Окремі аспекти нормативного забезпечення впровадження пробації в Україні. Державна пенітенціарна служба України : історія, сьогодення та перспективи розвитку у світлі міжнародних пенітенціарних стандартів та Концепції державної політики реформування ДКВС України: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 28–29 березня 2013 р.). К., 2013. С. 173–176.
5. Беца О.В. До питання про створення служби пробації в Україні. Проблеми пенітенціарної теорії і практики: щорічний бюлетень Київського інституту внутрішніх справ. – К.: Леся, 2002. С. 34–42.
6. Богатирьова О. Теоретико-прикладні засади впровадження пробації в Україні: монографія. К.: Дакор, 2013. 368 с.
7. Бондарчук О.Г. Система професійної підготовки кадрів – запорука успішної діяльності пенітенціарної системи України. Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України (економіка, право). 2007. № 1(36). С. 193–201.
8. Лісіцков О.В. Державна пенітенціарна служба України: сьогодення та перспективи. 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.
9. Хірний В.Г. Співвідношення категорій «організація» та «управління» пенітенціарною системою України. Форум права. 2011. № 4. С. 770–775 URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-4/11xvgrscu.pdf>.
10. Ягунов Д. Що стоїть на заваді створення служби пробації в Україні (до питання створення національної моделі пробації). Актуальні проблеми європейської інтеграції: зб. наук. праць з питань європейської інтеграції та права / за ред. Д. Ягунова. – Одеса: Фенікс, 2011.
11. Ягунов Д. Моделі державного управління пенітенціарними системами: міжнародний досвід та європейські стандарти. URL: <http://dmytro-yagunov.at.ua/news/models/2010-02-23-122>.
12. Яковець І. Пробація: загальні підходи до визначення поняття та засади впровадження в Україні. ScienceRise. 2014. № 2(2). С. 154.
13. Янчук О.Б. Сучасний стан та пріоритетні завдання реформування кримінально-виконавчої інспекції України в службу пробації. URL: <http://kvs.gov.ua/zmi/SuchasnyyStanPytannya08082014.pdf>.
14. Рекомендація СМ/(Rec) 2010 (1) Комітету міністрів державам членам «Про правила Ради Європи про пробацію»: прийнята Комітетом Міністрів 20 січня 2010 р. на 105-му засіданні заступників Міністрів. URL: http://kvs.gov.ua/rekomendacia_2010.pdf.
15. Recommendation of the Committee of Ministers to member States on the European Rules on community sanctions and measures: adopted by the Committee of Ministers on 22 March 2017 at the 1282nd meeting of the Ministers' Deputies. URL: <https://rm.coe.int/1680700a5a>.
16. Про пробацію: Закон України від 5 лютого 2015 р. № 160-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2015. № 13. Ст. 93.
17. Про затвердження Типового положення про уповноважений орган з питань пробації та Типового положення про сектор ювенальної пробації: Наказ Міністерства юстиції України від 18.08.2017 № 2649/5. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1030-17>.
18. Summary information on probation in Denmark. URL: <http://cep-probation.org/wp-content/uploads/2015/03/Summary-information-on-Denmark.pdf>.
19. Summary information on probation in Sweden. URL: <http://cep-probation.org/wp-content/uploads/2015/03/Summary-information-on-Sweden.pdf>.
20. Summary information on probation in the Netherlands. URL: <http://cep-probation.org/wp-content/uploads/2015/03/Summary-information-on-the-Netherlands.pdf>.
21. Summary information on probation in Finland. URL: <http://cep-probation.org/wp-content/uploads/2015/03/Summary-information-on-Finland.pdf>.
22. Summary information on probation in Norway. URL: <http://cep-probation.org/wp-content/uploads/2015/03/Summary-information-on-Norway.pdf>.
23. Summary information on probation in England and Wales. URL: <http://cep-probation.org/wp-content/uploads/2015/03/Summary-information-on-England-and-Wales.pdf>.
24. Summary information on probation in Estonia. URL: <http://cep-probation.org/wp-content/uploads/2015/03/Summary-information-on-Estonia.pdf>.
25. Summary information on probation in Lithuania. URL: <http://cep-probation.org/wp-content/uploads/2015/03/Summary-information-on-Lithuania.pdf>.
26. Summary information on probation in Hungary. URL: <http://cep-probation.org/wp-content/uploads/2015/03/Summary-information-on-Hungary.pdf>.
27. Показники про стан та структуру кримінальних правопорушень в Україні за I квартал 2017 р. URL: <http://www.ivpz.org/statistika-za-kvartal-2017-r>.

МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

YOUTH UNEMPLOYMENT IN UKRAINE: STATE AND PROSPECTS

Білик К.В.

студентка

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Лісовицький В.М.

кандидат економічних наук,
професор кафедри економічної теорії
та економічних методів управління,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто проблему молодіжного безробіття в Україні. Проаналізовано стан ринку праці в Україні за різними параметрами. Розглянуто глобальну зайнятість молоді та проведено порівняння зі станом в Україні. Визначено причини безробіття молоді та запропоновано шляхи її подолання через систему освіти.

Ключові слова: безробіття, зайнятість населення, молодіжне безробіття, молодь, працевлаштування молоді, ринок праці.

В статье рассмотрена проблема молодежной безработицы в Украине. Проанализировано состояние рынка труда в Украине по разным параметрам. Рассмотрена глобальная занятость молодежи и проведено сравнение с Украиной. Определены причины безработицы молодежи и предложены пути ее преодоления через систему образования.

Ключевые слова: безработица, занятость населения, молодежная безработица, молодежь, рынок труда, трудоустройство молодежи.

The article considers the problem of youth unemployment in Ukraine. The state of the labour market in Ukraine has been analyzed by various parameters. The global employment of youth is reviewed and compared with the situation in Ukraine. The reasons of youth unemployment are determined. The ways of overcoming unemployment through the system of education are offered.

Keywords: employment, employment of the population, labour market, unemployment, young people, youth unemployment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Технології та глобалізація зумовлюють розвиток динамічного і дуже мінливого навколишнього бізнес-середовища, але при цьому пошуки шляхів для подолання безробіття залишаються недостатньо активними. Навіть тоді як компанії повідомляють, що не можуть знайти потрібних працівників, мільйони людей не можуть знайти роботу. Ці питання перетворюються на дорогий невикористаний потенціал для світової економіки. Особливо це явище характерне для молоді, яка не може знайти роботу через низку причин. Цим зумовлена актуальність дослідження даної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автор. Питання зайнятості та безробіття населення висвітлено у працях багатьох науковців, зокрема В.С. Васильченко,

О.К. Мазуренка, К.Д. Семенова, В.В. Онікієнко, Л.І. Гальків та ін. Проблеми молодіжного безробіття розглянуто в роботах Л.Г. Ткаченко, І.В. Тарасюк, Я.В. Панаса, Є.О. Зеленевої, Д.Л. Богині, М.В. Торжевського та ін. Проте сучасний стан безробіття серед молоді в Україні залишається недостатньо висвітленими, а тому потребує дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження стану молодіжного безробіття в Україні та розгляд імовірних причин виникнення цього явища.

Вклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для кожної країни надзвичайно велике значення має рівень зайнятості, тому що саме в процесі трудової діяльності реалізується людський потенціал, задовольняються потреби і створюються всі суспільні блага. Добробут населення має пряму залежність від рівня зайнятості: чим більше людей зайняті суспільно

корисною працею, тим більше в країні виробляється споживчих благ [12, с. 44].

У табл. 1 представлено кількість безробітного населення за віковими групами. Всього кількість безробітного населення у 2016 р. становила 1 678,2 тис. осіб, що показало приріст на 12% до попереднього року. За віковими групами найбільший рівень безробіття спостерігається у віці 15–24 років (340,7 тис. осіб) та у віці 40–49 років (347,5 тис. осіб); найменший – у віці 60–70 років (0,7 тис. осіб), тобто в непрацездатному віці. Розраховані темпи росту представлені в табл. 2.

Динаміку безробітного населення графічно представлено на рис. 1.

З 2010 по 2013 р. відбувався спад кількості безробітних на 5% щороку. Після спаду в 2013 р.

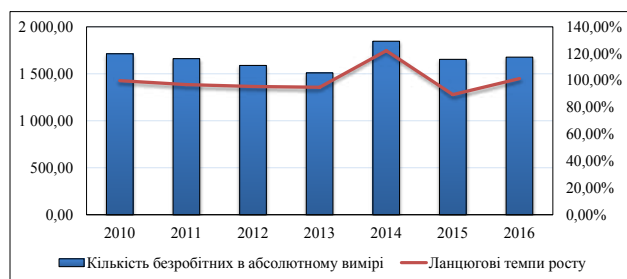


Рис. 1. Динаміка безробітного населення за період 2010–2016 рр., тис. осіб [13]

в 2014 р. спостерігалось збільшення кількості безробітних на 27%, що можна пов'язати з нестабільними політичними, економічними та соціальними умовами, які виникли в Україні з початком анексії АР Крим та окупації східних областей.

Серед вікових груп найбільше безробіття збільшилося у цьому періоді серед населення у віці 30–34 років (40,5%), 35–39 років (32,5%) та 15–24 років (37,8%). У 2015 р. кількість безробітних по всіх вікових групах повернулася до орієнтовного рівня докризових показників. У структурі безробітних усі вікові категорії, крім 60–70 років, мають у середньому 1/5 від загальної кількості. Структуру представлено на рис. 2.

Кількість безробітних серед чоловіків більше, ніж серед жінок (1 026,2 тис. осіб проти

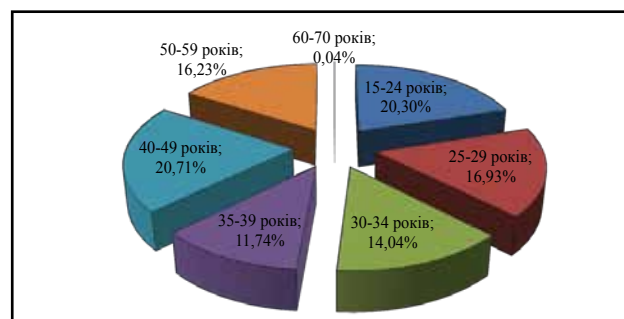


Рис. 2. Структура безробітних за віком [13]

Таблиця 1
Кількість безробітного населення за віковими групами за період 2010–2016 рр., тис. осіб [13]

Роки	Безробітне населення у віці 15–70 років	у тому числі за віковими групами (років)						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
2010	1 713,9	434,5	280,5	216,6	211,3	356,8	213,9	0,3
2011	1 661,90	461,9	268,1	198,8	193,1	329,5	209,8	0,7
2012	1 589,80	400,7	290,7	190	173,7	316,9	217,2	0,6
2013	1 510,4	356,5	263,4	187,8	167,7	317,6	217,4	–
2014	1 847,6	451,8	319,9	261,8	216,5	359,2	237,9	0,5
2015	1654,7	361,2	286,1	253,9	176,4	343,8	232,8	0,5
2016	1678,2	340,7	284,2	235,6	197,1	347,5	272,4	0,7

Таблиця 2
Ланцюгові темпи росту кількості безробітного населення за віковими групами за період 2010–2016 рр., тис. осіб [13]

Роки	Безробітне населення у віці 15–70 років	у тому числі за віковими групами (років)						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
2010	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2011	96,97	106,31	95,58	91,78	91,39	92,35	98,08	233,33
2012	95,66	86,75	108,43	95,57	89,95	96,18	103,53	85,71
2013	95,01	88,97	90,61	98,84	96,55	100,22	100,09	-
2014	122,33	126,73	121,45	139,40	129,10	113,10	109,43	-
2015	89,56	79,95	89,43	96,98	81,48	95,71	97,86	100,00
2016	101,42	94,32	99,34	92,79	111,73	101,08	117,01	140,00

652 тис. осіб у 2016 р.). Серед жінок та чоловіків найбільший рівень безробіття простежується в однакових вікових групах – 15–24 та 40–49 років. Також однаково низьким він є у віці 35–39 років.

Ситуація глобальної зайнятості молоді залишається нестабільною. Проблеми відсутності стабільної роботи для молоді існують практично в усьому світі. У розвинутих країнах частка молоді, яка мимоволі працює неповний робочий день або займається тимчасовою роботою, зростає. Наприклад, у Польщі, Італії, Іспанії більш ніж половина молодих людей працює на тимчасових контрактах, а в Нідерландах близько 44% недавніх випускників шкіл працюють неповний робочий день [14]. У країнах, що розвиваються, кожен із чотирьох молодих людей не може знайти роботу, за яку платять більше 1,25 долара США на день. Економісти також підкреслюють глобальний вимір вищезазначеної проблеми. Це відображається в міграції молодих людей, які залишити свою країну походження у пошуках кращих навчальних та трудових можливостей за кордоном [7, с. 39].

Вплив внутрішньої кризи України на зайнятість молоді посилюється розвитком світових проблемних напрямів. Сьогодні країна бореться із загальним економічним спадом та економічними перетвореннями. Обидві події призвели до дисбалансу на ринку праці, в результаті чого зростає безробіття і відбувається посилення кількісних та якісних прогалин у питанні попиту та пропозиції на ринку праці.

Головна проблема для української молоді, як і для молоді з інших країн, – слабка і недостатня координація між системою освіти та робочою силою під час переходу від школи до роботи. Можна припустити, що головна асиметрія молодіжної зайнятості є проблемою відносин та взаємодії між освітою та ринком праці [5, с. 119].

Важливим аспектом цієї проблеми є відсутність стратегічного бачення у сфері працевлаштування молоді. Проаналізувавши світові тенденції розвитку та асиметрії на молодіжному ринку праці, можна зазначити, що питання безробіття молоді в Україні стикається з подібними проблемами та належить до тієї ж площини.

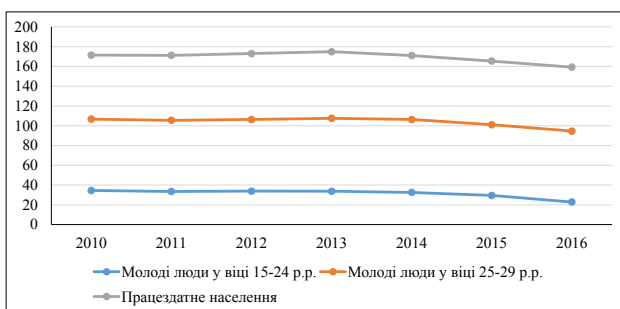


Рис. 3. Рівень працевлаштування молоді в Україні в 2005–2016 рр., % [13]

Незважаючи на те що криза зайнятості молоді є глобальною тенденцією, існують особливості, характерні для кожної країни. Статистику зайнятості молоді в Україні представлено на рис. 3.

Оцінивши зайнятість молоді на основі рис. 3, можемо зазначити, що менше ніж 75% молодих людей в Україні працюють. Також спостерігаються негативні тенденції, тобто дуже низький рівень зайнятості у віковій групі 15–24 років та його зниження протягом 2012–2016 рр.

Аналіз статистичних даних в Україні аналогічно глобальним даним свідчить про високий рівень безробіття серед молоді в усіх вікових групах. Рівень безробіття серед молоді перевищив рівень безробіття населення працездатного віку протягом 2009–2016 рр. Що стосується 2017 р., то, за даними Державної служби статистики, у I півріччі 2017 р. рівень зайнятості серед осіб у віці 25–29 років становив 69,0% та був вищим, ніж у середньому серед усіх вікових груп (56,0%), а серед осіб віком 15–24 роки цей показник становив лише 28,5%.

Рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), серед молоді у віці 25–29 років у I півріччі 2017 р. становив 11,4%. Серед осіб у віці 15–24 років цей показник становив 17,8% та був майже вдвічі вищий, ніж серед усіх вікових груп [13].

Високий рівень безробіття зумовлений тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і досвіду роботи. У середньому по країнах ЄС рівень безробіття серед молоді у віці 15–24 років становить 16,9%.

Відсутність адекватного попиту на висококваліфіковану робочу силу та підвищення кваліфікації з боку роботодавців ставлять у скрутне становище учасників навчального процесу і зменшують їх мотиваційні вказівки. Як відзначили відомі українські експерти, «наявний ринок праці не показує попиту поглиблення знань ... що призводить до виникнення інституційного мутанта – система вищої освіти з низькими вимогами до якості освіти від її безпосереднього споживача» [8, с. 70].

Низька якість робочих місць в Україні є однією з причин безробіття серед молоді. Як ми вже зазначали, існує поширеність маргінальних робочих місць, які неприйнятні для молоді. Це зменшує потенціал підприємств, інноваційний розвиток (технологія, обладнання, знання, кваліфікація працівників тощо) в Україні. Надзвичайно низькі бюджети, які витрачають компанії на потреби навчання, не сприяють інноваційному розвитку підприємств. У результаті Україна посідає 93-є місце у світі за рівнем інноваційності підприємств (дані Всесвітнього економічного форуму «Глобальний звіт про конкурентоспроможність 2015–2016 рр.»).

Окрім низької інноваційної спроможності підприємств, також слід звернути увагу на такі обмежувальні фактори, як відсутність держав-

ної підтримки інноваційних продуктів (123-е місце у світі), недостатні передумови для інноваційної діяльності (82-е), низький рівень співпраці між бізнесом та університетами (74-е) [11, с. 239].

Незважаючи на всі перераховані вище дані, більшість українських учених згадує низьку якість освіти як одну з основних причин безробіття серед молоді. Ця причина сформульована ними як: небажання роботодавців наймати недосвідченого та некваліфікованого молодого спеціаліста, суттєвий розрив між освітніми програмами та потребами підприємців, формальний підхід до розроблення програм професійного навчання, розбіжність між освітніми послугами та реальними потребами ринку праці, невідповідність знань, отриманих у навчальних закладах, вимогам роботодавців, відсутність досвіду та накопиченого соціального капіталу, обмежені можливості стажування студентів на підприємствах та ін. [3, с. 82].

Однак, на нашу думку, це однобічний погляд на зайнятість молоді в Україні. Існує багато інших важливих причин безробіття серед молоді.

По-перше, якість освіти залежить від соціальних чинників безробіття серед молоді, а саме індивідуальних якостей випускників професійних шкіл. Вплив окремих психологічних особливостей учнів на навчання, при цьому результати вже підтверджені підходом до компетентності в системі освіти, а саме у розробці освітніх та професійних стандартів. Відповідно, вимоги до професійної орієнтації слід посилити. ЗМІ та молодіжні організації повинні вдосконалити психологічне усвідомлення молоді про роль, яку вони можуть і будуть грати в розвитку своєї країни, та змінити ставлення до деяких загальних тимчасових і неперспективних форм молодіжної діяльності [10, с. 44].

По-друге, зниження якості освіти молодих кадрів має економічний характер. Низький рівень якості життя ставить перед молоддю дилему освіти або роботи, що призвело їх до вибору другого варіанту.

По-третє, соціокультурні особливості розвитку країни не сприяють підвищенню якості освіти, а також зайнятості молоді, а саме слабкий розвиток громадянського суспільства і, отже, брак досвіду створення механізмів ефективної співпраці між державними установами (освітніми установами, роботодавцями, урядами, молодіжними організаціями тощо); незрілість суспільства та неадекватність більшості роботодавців щодо усвідомлення необхідності інвестицій у людський капітал.

По-четверте, розглядаючи питання якості освіти та зайнятості молоді, дослідники стверджують, що роботодавці є мірою кваліфікацій-

них вимог, оскільки бізнесові потреби ринку праці визначають реальні вимоги до професіоналів, їх практичні знання та навички. На перший погляд, це, здається, відповідає реальній ситуації, однак це не включає рівень освіти, компетентність та кваліфікацію роботодавців. Це принципово, оскільки роботодавці часто отримують освіту раніше, ніж сучасні випускники. І в умовах відсутності постійного або періодичного навчання кваліфікаційний рівень роботодавців не може відповідати вимогам сучасних реалій [1, с. 118].

Країни ЄС та Сполучені Штати Америки мають досить цікавий досвід, який може допомогти вирішити цю проблему. Підприємства реального сектору економіки фінансують 60% наукових кадрів у вищих навчальних закладах. Це співробітництво також передбачає створення системи пільг та додаткових прав: вільного використання державних дослідницьких лабораторій, стимулів для придбання сировини, податкових пільг тощо.

Справа в тому, що раніше українська освіта була зосереджена лише на самій собі, тому що питання про конкуренцію між суб'єктами на ринку праці та на ринку освіти не було настільки гострим. Така ж проблема існувала і в Польщі, де молоді випускники університетів не могли знайти роботу відповідно до їхньої освіти.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для зменшення безробіття серед молоді в Україні як шлях до вирішення проблеми необхідним є впровадження компетентного підходу, що можливо тільки за умови участі роботодавців, випускників, соціальних партнерів та ін. разом із викладачами навчальних закладів. За українських реалій надзвичайно стрімкого розвитку як національних економік, так і глобального простору є лише одна альтернатива: співпраця представників сфери освіти та роботодавців у розробленні та впровадженні освітніх програм, адже діалектична єдність між ними (сукупність результатів навчання в динаміці та їх комбінація) призводить до набуття студентами відповідної компетентності, з одного боку, і, з іншого – оволодіння певною компетентністю вимагає конкретних знань та навичок, які є традиційними результатами навчання [14].

Тобто важливо також усвідомити, що подолання асиметрії у сфері молодіжної зайнятості та здійснення відповідної політики щодо сприяння зайнятості молоді можливо лише за умови розгляду цілої низки причин, таких як статистичні, соціальні, демографічні, психологічні, економічні, технологічні, правові, соціокультурні та політичні фактори.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: нац. доповідь / за заг. ред. В.М. Геєця та ін. К.: НВЦ НБУВ, 2016. 687 с.
2. Юрик Я.І. Оцінка та порівняльний аналіз жорсткості українського законодавства про захист зайнятості. Економіка і прогнозування. 2017. № 1. С. 23–39.
3. Юрик Я.І., Близнюк В.В. Якість робочої сили як ключовий фактор інноваційного розвитку України. Економіка і прогнозування. 2014. № 1. С. 67–86.
4. Balan M. Youth labor market vulnerabilities: characteristics, dimensions and costs. *Procedia Economics and Finance*. 2016. № 8. P. 66–72.
5. Blanpain R. The Global Labour Market. From Globalization to Flexicurity. *International Research*. 2016. P. 116–122.
6. Green F. Is there a genuine under-utilization of skills amongst the over-qualified. *Applied Economics*. 2016. № 39. P. 427–439.
7. Kuddo A. Public Employment Services, and Activation Policies. Washington DC: World Bank, 2012. P. 33–41.
8. Mavromaras K. Assessing the incidence and wage effects of overskilling labour market. *The Economic Record*. 2017. № 278. P. 60–72.
9. Nunn A. Performance Management in Public Employment Services. Analytical paper, July, 2012. European Commission, Brussels. P. 58–93.
10. Tubb H. Activation and Integration : Working with Individual Action Plans. Toolkit for Public Employment Services / European Commission. Brussels, DG Employment, Social Affairs and Inclusion, 2012. P. 41–49.
11. Venn D. Eligibility Criteria for Unemployment Benefits. Quantitative Indicators for OECD and EU Countries. OECD, France, 09 January 2016. – P. 263.
12. Weishaupt T. Central Steering and Local Autonomy in Public Employment Services. Analytics paper. European Commission, October, 2014. – European Union, 2015. P. 39–73
13. Офіційна сторінка Державної служби зайнятості України. URL: <http://www.dsz.gov.ua>.
14. European Commission. Persuading actions to promote unemployed back to work. Financial sanctions imposed on unemployment insurance benefit recipients (Denmark, Brussels, October 2012)/ URL: http://ec.europa.eu/employment_social/empl_portal/weesp/DK-6.

ГЕОПОЛІТИКА ТА ПРОЦЕСИ САМООРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ

THE GEOPOLITICS AND THE SELF-ORGANIZATION PROCESSES IN THE SOCIAL SYSTEMS

Богачев Р.М.

кандидат філософських наук, доцент,
докторант кафедри парламентаризму та політичного менеджменту,
Національна академія державного управління при Президенті України

Нове основне суспільне відношення у форматі діалогу, співробітництва як основи суб'єкт-суб'єктних взаємозв'язків та суспільних відносин, їх поліфонія у царині «живого спілкування» стають основою формування нових підходів та механізмів у самоорганізації соціальних систем, суспільного розвитку та відтворення загалом на геополітичному, національному та регіональному рівнях. Запропоноване методологічне підґрунтя Моделі опису процесів самоорганізації суспільних систем стає основою напрацювання відповідних інструментів управління соціальними системами та суспільним розвитком у царині невизначеності та швидкоплинності зовнішнього простору (в т. ч. Моделі управління суспільним розвитком). Теоретичне доопрацювання та практичне втілення запропонованого підходу до розроблення стратегії розвитку-самоорганізації соціальної системи зумовлює подальші напрями наукової розвідки – механізми та практики самоорганізації в напрямі гармонізації її сутності та форми процесів суспільного розвитку.

Ключові слова: розвиток, соціальна система, геополітика, еліта, модель, суб'єктність, мереживо взаємозв'язків та суспільних відносин, творчість.

Новое основное общественное отношение в формате диалога, сотрудничества как основа субъект-субъектных взаимосвязей и общественных отношений, полифония субъектно-субъектных взаимоотношений в формате «живого общения» становятся основой формирования новых подходов и механизмов самоорганизации общественных систем и общественного развития в целом на геополитическом, национальном и региональном уровнях. Предложенная методологическая основа Модели описания процессов самоорганизации общественных систем становится основанием для наработки соответствующих инструментов управления общественными системами и общественным развитием в целом в условиях неопределенности и быстрых изменений внешней среды (в т. ч. Модели управления общественным развитием). Теоретическая доработка и практическое внедрение предложенного подхода к разработке стратегии развития-самоорганизации общественной системы обосновывает дальнейшие направления научного поиска – это механизмы и практики самоорганизации в направлении гармонизации ее сущности и форм процессов общественного развития.

Ключевые слова: развитие, социальная система, геополитика, элита, модель, субъектность, кружево взаимосвязей и общественных отношений, творчество.

New basic social relations in the format of dialogue and cooperation are the basis of subject-to-subject relationship. And their polyphony in the field of «live communication» becomes the basis for developing new approaches and mechanisms for self-organizing of the social systems, the social development and the reproduction in general. The proposed methodological framework of The Models for describing of self-organization is the basis for the social development and the relevant social systems' management tools, for example: The Model of social development management. The theoretical elaboration and practical implementation of the proposed approach to the development strategy of self-social system determine further directions of the scientific exploration – the mechanisms and practices towards self-harmonization of the nature and the form of the process of the social development.

Keywords: development, social system, geopolitics, model, subjectivity, lace of interactions and social relations, creativity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах намічаються істотні зміни в сутності, властивостях та характері управлінської праці за-

галом, у сфері державного управління зокрема. Осмислення цих змін особливо важливе в умовах переходу до публічного управління на засадах відкритості, узгодженості з громадською думкою та консультативності, що орієн-

тується на суспільне благо; переходу до регуляції, дерегуляції і саморегуляції; переходу до нової моделі управління та образу державного службовця з ментальністю державного менеджера, краще – державного діяча. Тобто переходу до полісегментної системи професійної підготовки політиків, адміністраторів, аналітиків, антикризових та інноваційних менеджерів міжнародного, національного та регіонального рівнів тощо.

З одного боку, сучасна картина світу характеризується сполученням глобального та локального: поставанням єдиної економічної системи (І. Валлерштайн, Дж. Бенігер), наростанням суспільних проблем (В. Вернадський, Т. де Шарден, П. Дракер), формуванням єдиного інформаційного простору (А. Тоффлер, Д. Белл, А. Турен), загостренням проблем незбалансованості виробництва, споживання та розподілу (Дж. Гелбрейт, В. Афанасьєв) тощо.

А з іншого – втратою джерел розвитку в межах класичної, некласичної та постнекласичної парадигм детермінованої економіки, формуванням відносно самостійних взаємопов'язаних підсистем, розвитком плюралізму в інституційній сфері, появою самостійних спільнот, плюралізмом культурних форм тощо.

Водночас у реаліях вітчизняного сьогодення під час проведення адміністративної реформи, впровадження нових засад та форматів державної політики велике значення має врахування світового та європейського досвіду крізь призму комплексу засадничих положень геополітики як науки, теорії систем загалом та теорії управління зокрема в напрямі дослідження процесів самоорганізації на всіх рівнях системи суспільного відтворення.

Одним з основних джерел виникнення та загострення проблем сучасного розвитку та впровадження нових інституційних механізмів управління на всіх рівнях є невідповідність сутності процесів до їх організаційних форм, що виступає джерелом їх розбалансування суспільно-політичної системи та виникнення антагонізмів і суспільних колізій сьогодення.

Наприклад, *геополітика* виступає наукою, яка вибудовує понятійний апарат та методологічний інструментарій щодо застосування суто *суб'єкт-об'єктних взаємозв'язків та відносин* на міжнародному рівні. Таким чином, геополітика виступає «науковим обґрунтуванням» необхідності конкурентної боротьби на міжнародній арені, доцільності відкритих та закритих протистоянь *суб'єктів* міжнародного права (суб'єктностей), їх альянсів за контроль та вплив над певними територіями та іншими *об'єктами*. Поступово вона стає теоретичним освіченням простору, в якому формується сприйняття наявних суб'єкт-об'єктних взаємозв'язків та відносин на міжнародному рівні як баналізованої реальності міжнародних відносин та світової політики. Звідси й нове суспільне сприйняття максими

Нового часу «людина людині – вовк», а саме «*немає вічних союзників та вічних ворогів, але є тільки вічні інтереси*». Хоча нині декларується поступовий перехід від *геополітики протистояння до геополітики взаємозалежності*, але в реальності відбудовується методологічна база щодо узаконення захоплення території інших держав, установлення прямого або опосередкованого контролю над ними.

Поряд із цим у методології досліджень процесів самоорганізації суспільних систем очевидним є: по-перше, відхід від діяльній сутності суб'єкта до менш динамічної детермінації станом інфраструктури, інституційних утворень; по-друге, заміна людини статистичними ансамблями, що знаходить відповідність між інституціоналізацією цінностей та соціалізацією суб'єктів у статистиці без динаміки; по-третє, абсолютизація процесів репродукування зв'язків на поверхні системи, коли причинно-наслідкові зв'язки та закономірності, критерії об'єктивності, етичності та естетичності остаточно нівелюються ідеями «спонтанного порядку», концепцією суб'єктивних очікувань та критеріями корисності, універсальності.

Саме тому результати глобалізації все частіше ставляться під дуже серйозний сумнів: глобалізація як соціально-економічна інтеграція світового економічного простору супроводжується його фрагментацією й аналогічні процеси протікають на національному та регіональному рівнях.

У чому причина? Сучасні односторонньо-аналітичні методи суспільних наук спрямовані виключно на теоретичний аналіз, який не передбачає наступний синтез, а лише аналітичне розділення на специфічні, характерні для об'єкта дослідження форми існування. Саме абсолютизація аналітичних методів, надання синтезу другорядної ролі є основною причиною того, що сучасні методи дослідження процесів формування та розвитку соціальних систем (у царині політики, економіки, управління суспільним розвитком тощо) перестають відповідати змісту діяльності людини, що й зумовлює негативні наслідки.

Результат – на рівні суспільних систем загалом та конкретних інтеграційних форм зокрема досить серйозною проблемою стає різниця між юридичними практиками та сутністю процесів інтеграції, що є наслідком невідповідності між змістом та реалізованими формами інтеграції та організації взаємодії суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Ще Аристотель зауважує роль та значення островів, зокрема, Криту, розташування якого зумовлює пануючий вплив на всю Грецію. Сам термін «*геополітика*» в науковий обіг вводить Р. Челен. Він визначає *геополітику* як науку, що вивчає державу як організм та просторове явище,

його посилення пов'язане з розширенням території та отриманням контролю над нею.

У подальшому всі геополітичні концепції базуються на принципі географічного детермінізму: природна ландшафтність та географічна позиція дають змогу сформулювати відповідні моделі поведінки держави. Метою геополітики виступає розроблення відповідної стратегії, сценарію становлення майбутнього глобального світового ладу – проекту «інакше можливого».

Таким чином, геополітика пропонує понятійний та методологічний апарат для усвідомлення минулих, теперішніх та планування майбутніх подій, тобто формування та застосування *глобальних інструментів управління*. Геополітика штучно розділяє в ментальному сенсі нації та народи, розриває хронотоп загальнолюдської культури. Головне – це суб'єкт-об'єктне відношення як класичне протистояння цивілізацій «суші» та «моря».

Тобто вся соціо-культурна різноманітність секуляризується до природно-географічної та культурно-історичної залежностей, які вкладаються в логіку загальноповедінкових моделей у форматі матриці десяти категорій Аристотеля. Тобто суб'єкт-об'єктне формування та розгортання міжнародних взаємодій і відносин у напрямі розширення ареалу проживання та впливу.

Геополітичні концепції виступають потужним методологічним підґрунтям відповідних засобів у форматі «кожен у міру власного розуміння взаємозв'язків працює на себе, а в частині нерозуміння – на тих, хто розуміє більше...». Тому відносно ґенези моделей суспільно-політичних та соціально-економічних програм слід згадати Ф. Ратцеля та теорію *динамічного розуміння простору*; Р. Челена та К. Хаусхофера з ідеями *панрегіоналізму та великих континентальних об'єднань*; самого Х. Маккіндера та Н. Спінкмена з теорією *принципової протилежності морських та континентальних держав* як геополітичних антиподів, поняття *геополітичного стримування*; С. Коена та *геополітичну модель світу* на основі понять багатополарності світу та динамічної ієрархії центрів політичної сили; П. Тейлора та теорію *геополітичних кодів*, поняття *зони національних інтересів*.

Поряд із цим недосконале розкриття зв'язку між змістом та організаційними формами розвитку соціальних систем – відповідно й взаємодії суб'єктів – простежується у поглядах на роль та сутність синергетичних ефектів, синергізму. Ще в 60-ті роки І. Ансоффом [1] привернуто увагу до синергізму. В 80-ті роки М. Портер та Р. Картер [18; 24] обґрунтовують необхідність управління взаємозв'язками між напрямками бізнесу як сутності стратегії корпоративного рівня. У 90-ті роки Г. Хемел та К. Прахалад [25] продовжують дослідження концепції синергізму на основі ресурсного підходу. Але результати емпіричних досліджень синергетичних ефектів не

завжди збігаються з теоретичними висновками та не є однозначними [23].

Поряд із цим головна увага *теорії організації* щодо формування та розвитку організації зосереджується на ЗОВНІШНІХ та ВНУТРІШНІХ факторах впливу на організацію. Загалом в історичному контексті в розвитку теорії організації виділяють: *класичну (ієрархічну)* (А. Файоль, М. Вебер), *неокласичну (поведінкову)* (Р. Лайкерт, Д. Мак-Грегор, У. Оучі) та *сучасну (ситуаційну)* теорії організації (Дж. Вудворд, Ч. Перроу, Т. Барнс, Дж. Сталкер, А. Чандлер, Г. Мінцберг, Е. Штейн).

Безумовно, зі зростанням ступеню інтенсивності, насиченості та щільності суспільних взаємозв'язків – ЗОВНІШНЬОГО – проходить їх ускладнення й на рівні окремої спільноти, компанії, корпорації, держави, суспільства – ВНУТРІШНЬОГО. Однак, незважаючи на історично та логічно зумовлений взаємозв'язок зовнішнього середовища та внутрішніх складників системи управління, на думку багатьох авторів, **роль управління** зводиться до *значного підвищення продуктивності праці, зведення до мінімуму плінності кадрів в умовах, коли конкуренція загострюється*. Тому наголос необхідно зробити на функціях *еліти* як однієї зі складників системи управління: по-перше, це функція *адаптації до зовнішнього середовища*, а по-друге, це функція *внутрішньої інтеграції*. А приймаючи до уваги комплексний характер предмету дослідження, доречно використовувати не тільки принципи та підходи сучасного менеджменту, але й напрацювання *соціальної філософії та соціології* щодо дослідження та врахування ЗОВНІШНІХ та ВНУТРІШНІХ факторів впливу на організацію, установу, спільноту, народ, соціум у цілому.

Щодо можливості еліти генерувати моделі «інакше можливого» суспільства, то поступово в суспільній свідомості відбувається остаточна зневіра в модернізацію та раціоналізацію. Тому в одному напрямі в межах футурологічного напрямку (О. Флехтхейм) та так званих соціально-інституціональних технократичних концепцій з'являється близько 20 визначень із префіксом «пост-»: постбуржуазне суспільство Р. Дарендорфа; посткапіталістичне Р. Ліхтхейма та К. Боулдінга; постцивілізаційне Г. Кана та постсучасне А. Етціоні тощо.

У філософії така позиція називається *технократичною ідеологією*, а в економічній теорії – *технократичним детермінізмом*. Саме вони лежать в основі всіх теорій індустріального (Дж.К. Гелбрейта), постіндустріального (Д. Белла), суперіндустріального (Е. Тосффлера), технотронного (З. Бжезинського), інформаційного (Т. Умесао), постекономічного суспільства тощо [1; 12; 22]. Усі ці теорії знаходять подальший розвиток у теоріях суспільства знання М. Кроуфорда, економіки знання Ж. Сапіра, В. Іноземцева; поняттях «революція оцінки знання», «вартість,

створена знанням» Т.Сакайї; «економіка, заснована на знаннях» Д. Куа; «суспільство науки», «суспільство інформатики і зв'язку», «техносуспільство» Р. Крайбіха; «електронно-цифрове суспільство» Д. Танскотта; «індустрія знання» Т. Махлупа, які до основних критеріїв розвитку суспільства як соціальної відносять: *економічний* як рух до інформаційного суспільства; *технологічний* як проникнення технологій у всі сфери життя; *соціальний* як зміна поведінки під впливом інформації; *політичний* як створення глобального форуму рядових громадян; *культурний* як взаємопроникнення культур [12].

У цьому напрямі автор теорії соціальних систем Т. Парсонс синтезує теоретичні підходи М. Вебера, Г. Зіммеля, Е. Дюркгейма, В. Парето, А. Маршалла, З. Фрейда [6; 20; 21] та пропонує загальну теорію дії (структурний функціоналізм). Розвиток цього підходу – неоеволюціоністська порівняльна соціологія різних суспільств, також не визначає та не обґрунтовує чіткого зв'язку та ролі змісту суспільної діяльності по відношенню до організаційної форми процесів розвитку.

Тому за іншим напрямом слід зупинитися на виникненні на початку 70-х років *діяльничого підходу* (С. Батенін, Е. Ільєнков, В. Іванов, Г. Давидова, М. Каган, Л. Зелєнов [10; 11]), який спрямований на доведення принципу діяльності до принципу самодіяльності, розуміння останнього як субстанційної характеристики соціуму, призначення невідворотності трансформації діяльності в творчість і конструювання останньої у формі практичної всезагальності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Саме в окресленому напрямі в останній чверті ХХ – на початку ХХІ століття завдяки творчості Г. Батищева, В. Босенко, Е. Ільєнкова, М. Злотіної, А. Канарського, М. Ліфшиця, М. Мамардашвілі, І. Муратова, А. Мельниченко, Л. Науменка, Б. Новікова [2–4; 9; 13; 14; 16] формується творчий підхід, який обґрунтовує, що в сутності сучасної суспільної системи, її розвитку лежать рефлексія власної сутності, поступовий перехід до усвідомлення себе як форми взаємодії суб'єктів, що має на меті стимулювання діяльності-самодіяльності-творчості.

Але й на цьому шляху інформаційного шуму більше ніж практичних надбань. Це є наслідком очевидної обмеженості методологічних засад сучасних суспільних та політичних теорій, у тому числі теорії управління, які не можуть відповісти на виклики сьогодення: визначити, а тим більше передбачити, причини того, чому процеси суспільного розвитку в політиці, економіці, соціумі невідворотно призводять до кризових або навіть просто регресивних процесів у суспільному житті, деградації соціальних систем загалом.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Проведення ефективної міжнародної та державної політики, здійснення належної

адміністративної реформи та налагодження ефективної системи регіонального управління потребують урахування досвіду, висновків та результатів відповідних суспільно-політичних процесів у світі та Європі. Це вимагає дослідження засадничих положень геополітичних конструктів, теорії організації, що мають безпосереднє відношення до феномену самоорганізації, теорії еліт, суспільного розвитку загалом та державного управління зокрема в напрямі обґрунтування принципів, визначення методології та розробленні методичного апарату дослідження та моделювання процесів самоорганізації суспільних систем із позицій діяльничого та творчого підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На превеликий жаль, сучасна геополітика стає *теоретичним освідченням однополярного світу*, в якому санкціоновано будь-які дії, будь-які вчинки. Головне – домінування певних елітарних інтересів над іншими, безумовно, під виглядом загальнолюдських та демократичних цінностей. Щододалі вона стає й методологічним підґрунтям інтелектуального та духовного невігластва, яке поступово впроваджується в суспільну свідомість. Як наслідок, людство знаходиться в полоні егоїстичної «самозакоханості» (*біологізму*), власної «винятковості» (*суб'єктивізму*) та невірному вибору шляху розвитку (*солідаризму*).

Саме тому *геополітика* в практиках на ментальному рівні штучно розділяє нації та народи на основі суто зовнішніх факторів (просторово-географічне розташування, контроль території та торговельних шляхів тощо), які визначають національний менталітет та рівень тяжіння до зовнішньої експансії.

Більше того, суто однобічний характер культурно-світоглядного впливу зумовлює розгортання широкого прошарку *ментально-інформаційних проникнень* у суспільну свідомість, розроблення та проведення *масштабних диверсійно-психологічних операцій*, а потім й *інформаційно-психологічної війни* загалом. Роль та значення еліти неможливо переоцінити, особливо приймаючи до уваги її концептуально-світоглядні аспекти самоорганізації та суспільного відтворення загалом.

Поряд із цим відбувається, з одного боку, посилення практик самоорганізації: колективних дій та укріплення державної влади, що зумовлює несприйняття лібералізму та функціоналізму; з іншого – проголошується перехід до нового суспільства, у центрі якого лежать ідея соціальної дії, перехід до антропоцентричного способу суспільного життя. Тобто **зміна відношення людини до самої себе-багатьох-всіх, перехід від суб'єкт-об'єктних до суб'єкт-суб'єктних взаємозв'язків та відношень стають сутністю сучасної трансформації публічного адміністрування та управління суспільним розвитком загалом.**

Відповідно до результатів дослідження генези процесів самоорганізації суспільних систем, нами визначено відповідні етапи розвитку суспільних систем (виробництво речей – виробництво ідей – продукування людей) щодо розв'язання суперечності змісту та суспільної форми самоорганізації.

Це дає змогу віднести до принципів самоорганізації суспільних систем такі: перманентний розвиток; системність, науковість та адекватність; саморегулювання та самонастроювання гармонічних взаємодій; перехід від суб'єкт-об'єктних до суб'єкт-суб'єктних, а потім – суб'єктно-суб'єктних взаємодій; переорієнтація від стимулювання діяльності до розгортання самодіяльності, а потім – до творчості; іманентний характер; прозорість, зрозумілість, постійне вдосконалення; стимулювання мобільності; *мережування* як процес гармонізованих та адекватних взаємодій; *мереживо* як форма здійснення самоуправління, саморегулювання; перехід від *авторитету влади* до *влади авторитету конкретної професії* та потім – до *влади конкретного виду творчості*; творчість як *розподіл самодіяльності та самодіяльнісний розподіл* у формі практичної всезагальності.

Відповідно до теоретико-методологічної бази творчого підходу, нами зроблено припущення, які лягають в основу дослідження процесів самоорганізації: 1) суспільні системи можливо розглядати як механізм контролю суспільного простору певного ланцюга суспільного відтворення (далі – ЛСВ) на основі встановлення відповідних організаційно-економічних зв'язків (далі – ОЕЗ) між учасниками; 2) до основних типів інтеграційних процесів можливо віднести інсорсинговий, аутсорсинговий та віртуальний; 3) ОЕЗ виступають формотворчим фактором розвитку соціальних систем; 4) спосіб інтеграції в суспільний простір визначає тип стратегії розвитку, а ОЕЗ зумовлюють форму та механізм реалізації.

Із використанням праць С.П. Болотова, В.Г. Герасимчука, В.С. Єфремова, Б.З. Мільнера [5; 7] запропоновано *Модель опису процесів самоорганізації соціальних систем*, у якій процес саморозвитку залежить від змін зовнішніх умов та внутрішніх чинників. Безумовно, кожен із етапів має свої історичну зумовленість та цільову спрямованість, що знаходить утілення в певних показниках, котрі виступають критеріями кореляції, врівноваження та гармонізації взаємозв'язків на певному рівні цілісності, всебічності та істинності зв'язків у соціальних системах (табл. 1).

Простежимо деякі історичні та логічні закономірності в період формування міжнародної економіки та розгортання процесів глобалізації. Процеси формування суспільних систем через інтеграцію стають органічним етапом еволюції процесів диференціації. В історичному контексті в кінці ХІХ – початку ХХ ст. для поєднання ін-

тересів учасників спочатку формуються жорсткі ієрархічні структури «конгломеративного» типу (сектори 1–3).

Поряд із цим відбувається перехід від ресурсних до технологічних конкурентних переваг; домінують жорсткі формальні зв'язки, значна централізація управління, матеріальні важелі мотивації діяльності, система планування та практично повна закритість від зовнішнього середовища.

Метою є отримання та втримання контролю над наявним вартісним ланцюгом (ще нерозвиненої форми ЛСВ), ресурсами та запобігання впливам ззовні. Себто реактивна поведінка щодо зовнішнього впливу та інсорсинговий тип інтеграції. Такі структури здатні функціонувати лише в стабільному зовнішньому середовищі, регулювання в якому здійснюється виключно завдяки механізмам цінової конкуренції, жорстким формальним стосункам, домінує екстенсивний тип розвитку.

У подальшому значне пожвавлення зовнішнього середовища (40–70-ті роки ХХ ст., що супроводжується бурхливими диференційними процесами з ускладненням взаємозв'язків (в т. ч. спеціалізації)), відповідний перехід від стабільного до змінного зовнішнього середовища (сектори 4–6) зумовлює розгортання процесів інтеграції, що сприяють створенню умов для вивчення зовнішнього середовища та активного реагування на дію зовнішніх факторів на основі всебічного дослідження наявних взаємозв'язків та погодження інтересів учасників – елементів соціальної системи не тільки окремого виробничо-комерційного утворення, але й певних ділянок соціально-економічного та суспільно-політичного простору ЛСВ. Це вимагає певного рівня децентралізації та впровадження «м'яких» механізмів управління, у тому числі стратегічного планування, стимулювання активності персоналу тощо.

Наука постає основною продуктивною силою суспільства, з'являються нові організаційні форми інтеграції, сформовані з використанням організаційно-економічних відносин (багатонаціональні корпорації та дивізіональні структури управління (сектори 4–6), нові методи управління та погодження інтересів учасників. Це дає змогу переходити до рівня інноваційних переваг, використовувати механізми нецінової конкуренції, постійно визначати нові потреби та розробляти під них відповідні послуги та продукцію, погоджувати дії учасників: контроль бізнес- та суспільного простору та ресурсів здійснюється через інсорсинговий тип інтеграції з елементами аутсорсингу, себто за рахунок забезпечення певного рівня цілісності, всебічності та істинності взаємозв'язків у межах ЛСВ.

Подальше пожвавлення конкурентної боротьби, формування міжнародної економіки та глобалізація суспільно-політичного простору, прискорення змін та ускладнення навколиш-

Таблиця 1

Модель опису процесів самоорганізації соціальних систем

	Сектор 1	Сектор 2	Сектор 3	Сектор 4	Сектор 5	Сектор 6	Сектор 7	Сектор 8	Сектор 9
Тип зовнішнього середовища	Повторення	Стабільний	Звичайний	Розширений	Змінний	Швидко-змінний	Непостійний	Непередбачувальний	Неочікуваний
Тип інтеграції	Инсорсинговий		Аутсорсинговий		Віртуальний				
Організаційна форма інтеграції	Концерн	Концерн	Виробничий холдинг	Корпорація	Інвестиційний холдинг	Фінансово-промислова група	Консорціум	Стратегічний альянс	Організація без меж
Домінуючі відносини	Виробничі, відносини власності		Техніко-економічні		Соціальні				
Організаційна структура	Лінійна	Лінійно-функціон.	Дивізійна	Матрично-проектна	Матрично-функціон.	Ринково-стратегічна	Множинна	Адаптивна	Мережева
Ступінь формалізації зв'язків	Жорстка регламентація, формальні зв'язки	Напівжорстка регламентація зв'язків	Помірна регламентація зв'язків	Помірна регламентація з використанням неформальних зв'язків	М'яка регламентація з неформальними зв'язками	Більшість неформальних зв'язків за незначної регламентації	Мінімальна регламентація та неформальні зв'язки	Творча діяльність з мін. Регламентацією зв'язків	Творча діяльність без регламентації
Рівень автономії	Менше 10%		10-50%		51-70%		Більше 70%		
Ступінь відкритості	Внутрішня замкненість	Виробничі зв'язки за жорстким регламентом	Виробничі зв'язки за змінним регламентом	Обмежене співробітн. із зовнішнім середовищем	Співробітництво із зовнішнім серед-м	Масштабне співробітництво із зовнішнім серед-м	Різноманітні зовнішні зв'язки	Партнерська діяльність з іншими організаціями	Мережева організація. Неформ. структура
Ступінь використання неформальних зв'язків	Формальні зв'язки	Формальні зв'язки, що змінюються	Формальні зв'язки з викор. неформ. к-тів	Функціонально орієнтовні зв'язки	Змішані зв'язки з обмеженою формалізацією	Поєднання форм. та неформ. зв'язків	Вільні зв'язки	Неформалізована	Неформалізована
Кадровий потенціал	Орієнтація на минулий досвід	Збереження організаційних центрів	Спрямування до реакції на зміни	Вміння вирішувати організаційні проблеми	Професійна майстерність	Схильність до ризику	Вміння вирішувати стратегічні проблеми	Стратегічне мислення	Творчий пошук

нього середовища зумовлюють усвідомлення обмеженості екстенсивного розвитку та необхідність координації дій багатьох учасників соціальної системи. Виникає нагальна потреба в більш тісній співпраці, партнерстві, переході до використання партнерських конкурентних переваг. Саме з появою нового елемента продуктивних сил, інформації та знання, закінчується «епоха конгломератів» та починається бурхливий розвиток інтегрованих форм, в яких домінують організаційно-економічні відносини (транснаціональні корпорації з матричними організаційними структурами) та стратегічне управління, децентралізована система управління, неформальні стосунки, механізми мотивації самодіяльності. Такі структури спрямовані на створення власного бізнес- та суспільного простору, контроль взаємозв'язків через аутсорсинговий тип інтеграції за рахунок забезпечення вищого рівня цілісності, всебічності та істинності взаємозв'язків у межах простору ЛСВ.

Глобалізація та лібералізація ринків, міжнародний характер конкурентної боротьби (сектори 7–9) зумовлюють перехід до «організацій без жорстких меж», урахування всіх процесів суспільного відтворення. Тому великі суспільні системи з елементами ієрархії взагалі стають не здатними адекватно та своєчасно реагувати на зміни в навколишньому середовищі, а отже, для свого самозбереження та розвитку вони стають невід'ємною частиною цього середовища, заперечують власні межі (злиття із соціально-економічним та суспільно-політичним простором суспільного відтворення – віртуальний тип інтеграції), мають тенденцію перетворення у мережу. Саме у цьому й полягає зміст процесу створення «організацій без меж»: на рівні організацій – створення договірних об'єднань – консорціуми, альянси (сектори 7–8) тощо, а на рівні суспільства, соціальних систем та всередині крупних організацій – виникнення мережевих або сітьових структур (сектор 9), що базуються на *суб'єктності та творчій співпраці* їх учасників, тобто використовують переваги партнерських взаємозв'язків для гармонізації взаємодії в процесі суспільного відтворення.

Таке бачення дає нам не лише можливість розгляду та опису зовнішніх процесів, що мають місце на поверхні соціальної системи та зумовлюються лише впливом зовнішнього середовища. Поза увагою не залишаються питання: звідки беруться нові учасники з необхідними властивостями, де знаходиться джерело постійного генерування та прискорення руху зовнішнього середовища, що прецінь не зводиться до плоских формально-логічних міркувань стосовно значення конкуренції або «тяжіння будь-якої системи до хаосу» тощо.

У запропонованій *Моделі* всебічно розглядається взаємозв'язок внутрішніх чинників та зовнішніх умов розвитку соціальної системи, тобто практично цілком використовується розу-

міння розширеного суспільного відтворення як гармонійно врівноважених та узгоджених, базованих на раціональних засадах процесів виробництва-споживання, соціалізації, суспільного та індивідуального життя etc.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведений теоретико-методологічний пошук дає нам змогу визначити, що сучасні позитивістські та формально-логічні методи дослідження спрямовані на перманентний пошук властивостей-ознак-критеріїв самоорганізації соціальних систем різних рівнів – від ускладнення, збільшення, розширення до критеріїв системності, емерджентності, складності організаційної структури, інноваційності як постійного оновлення тощо.

На наше переконання, лише в розумінні суперечливості процесів самоорганізації та самоуправління суспільства, суспільного відтворення загалом, світового, загальнонаціонального та регіонального розвитку зокрема, у тому числі формування та розвитку відповідної еліти, процеси самоорганізації будуть доведені до рівня *всезагальної суспільної форми руху в процесі діяльності для досягнення рухливої форми очікуваного результату* – моделі «інакше можливого». Тільки так вони зможуть розкрити свою сутність та отримати своє природне місце в системі розвитку всезагальних суспільних взаємозв'язків людини-людей-людства.

Нове *суб'єкт-суб'єктне суспільне відношення* дає ключ до розуміння процесів самоорганізації як переходу від одиничного, абстрактного до всезагального через загальне як певний рівень цілісності, всебічності та істинності, себто гармонійності взаємозв'язків *людина-люди-людство*. Так завдяки *діяльності кожного-самодіяльності багатьох-творчості всіх* постає міжнародна суспільність як властивість *мережовості* в процесі *мережування* та форматі *мережива*. Тому поступово до основних функцій еліти як складника системи управління, крім примусової (суб'єкт-об'єктної) адаптації, до змін зовнішнього середовища та суто зовнішньої інтеграції у внутрішнє середовище нових елементів (геополітика) відносять *соціалізацію, людинотворення*: перехід від *виробництва речей до виробництва ідей*, а потім – *продукування людей*. Так постає дійсне людство як суспільність дійсних людей-творців, в якій **кожен-багато-всі й є елітою**.

На національному та регіональному рівнях саме заперечення суб'єкт-об'єктних відносин, розуміння необхідності скасування меж суспільних форм організації діяльності, перехід від інсорсингового до аутсорсингового типу зв'язку та далі до віртуальної інтеграції соціальної системи є ілюстрацією сучасного розвитку та процесів самоорганізації також у напрямі *мережування*, скасування наявних меж, актуалізації властивості *мережовості* та виникнення *мережива як організаційної форми процесів самоорганізації*.

Саме ці процеси знаходять зовнішній прояв у значних темпах розвитку т. зв. мережевих соціальних систем та «сітьових» структур, які за рахунок сучасних технологій перетворення, обробки та транслювання інформації, обміну здобутим знанням та досвідом пізнання поступово витісняють старі економічні, соціальні, політичні утворення суспільного життя у цілому.

Методологічне підґрунтя *Моделі опису процесів самоорганізації соціальних систем*, в якій відтворюються динаміка, ритміка та архітектура процесів самоорганізації, стає основою відповідних інструментів управління суспільними системами та суспільним розвитком загалом, відповідних методичних підходів щодо їх застосування. *Модель опису процесів самоор-*

ганізації соціальних систем легко адаптується до рівня *Моделі управління суспільним розвитком*.

На базі запропонованої *Моделі* рекомендовано **власний підхід** до розроблення *стратегії розвитку соціальної системи*, який забезпечує діагностику системи управління на основі зацікавленості суб'єктів соціальної системи, розвиток на основі погодження цілей усіх учасників відповідно до умов зовнішнього середовища та належний рівень контролю над процесами самоорганізації через низку параметрів та показників організаційно-економічного механізму самоорганізації.

Це потребує подальшого вдосконалення та практичного застосування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Новая стратегия; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 1999. 416 с.
2. Батищев Г.С. Неисчерпаемые возможности и границы применения категории деятельности. *Деятельность: теория, методология, проблемы*. М., 1990. С. 2335.
3. Босенко В.А. Воспитать воспитателя. Заметки по философским вопросам педагогики и педагогическим проблемам философии. К.: Всеукраинский союз рабочих, 2004. 352 с.
4. Босенко В.А. Всеобщая теория развития. К., 2001. 470 с.
5. Болотов С.П. Развитие управления – фактор обновления. Сыктывкар: Коми книжное издательство. 1991. 197 с.
6. Вебер М. Избранное. Образование общества; пер. с нем. М.: Юрист, 1994. 704 с. (Лики культуры).
7. Герасимчук В.Г. Развитие підприємства: діагностика, стратегія, ефективність: монографія. К.: Вища шк., 1995. 265 с.
8. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества; пер. с англ. М.: Вильямс, 2007. 336 с.
9. Злотина М.Л. Диалектика; отв. ред. Ю.А. Мелков. Киев: ПАРАПАН, 2008. 264 с.
10. Иванов В.П. Человеческая деятельность – познание – искусство. К.: Наукова думка, 1977. 251 с.
11. Ильенков Э.В. Об идолах и идеалах. М.: Наука, 1968. 319 с.
12. Иноземцев В.Л. Пределы «догоняющего» развития. М.: Экономика, 2000. 295 с.
13. Канарский А.С. Диалектика эстетического процесса. Киев, 2008. 380 с.
14. Лифшиц М. В мире эстетики: статьи 1969–1981 гг. М.: Изобраз. искусство, 1985. 317 с.
15. Новіков Б.В. Двадцать шесть тезисов об управлении и власти. *Сучасні проблеми управління: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 26–27 листопада 2009 р.)*. К.: НТУУ «КПІ», 2009. С. 82–84.
16. Новіков Б.В. Творчість як спосіб здійснення гуманізму. К.: НТУУ «КПІ», 1998. 310 с.
17. Науменко Л.К. Материализм и постмодернизм. *Матеріалізм та емпіріокритицизм – шедевр світової філософської думки: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (27–28 листопада 2008 р.)*. К.: НТУУ «КПІ», 2008. С. 159–160.
18. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
19. Тоффлер Э. Шок будущего; пер. с англ. М.: АСТ, 2001. – 560 с.
20. Турен А. Возвращений человека действующего. Очерк социологии. М.: Научный мир, 1998. 204 с.
21. Управління у сфері освіти і науки як фактор забезпечення сталого розвитку держави та регіонів: монографія / С.О. Тульчинська, А.А. Мельниченко, О.А. Акімова. К.: Едельвейс, 2012. 352 с.
22. Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивости в самоорганизующихся системах и устройствах. М.: Мир, 1985. 236 с.
23. Goold M., Campbell, A. and Alexander M., *Corporate-Level Strategy*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1984.
24. Porter M.E., 'Competition in Global Industries: A Conceptual Framework', in Porter M.E., ed., *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, 1986, p. 56.
25. Prahalad C.K. Doz Y.L. *The Multi-national Mission: Balancing Local Demands and Global Vision*, The free Press, N.Y, 1996.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ГАЛУЗІ

MANAGEMENT OF FINANCIAL FLOWS AT ENTERPRISES OF HOTEL RESTAURANT

Брюшкова Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій

Березовська В.Ю.

студентка,
Одеська національна академія харчових технологій

У статті проаналізовано сутність понять «грошовий потік» та «фінансовий потік», визначено відмінність між ними. Досліджено теоретичні аспекти управління фінансовими потоками підприємств готельно-ресторанної галузі, головні фактори та параметри, що його визначають. Визначено можливості оптимізації фінансових потоків на підприємстві з урахуванням специфіки галузі.

Ключові слова: фінансові потоки, грошові потоки, підприємства готельно-ресторанної галузі, оптимізація управління фінансовими потоками, механізми управління фінансовими потоками.

В статье проанализирована сущность понятий «денежный поток» и «финансовый поток», определена разница между ними. Исследованы теоретические аспекты управления финансовыми потоками предприятий гостинично-ресторанной отрасли, главные факторы и параметры, его определяющие. Определены возможности оптимизации финансовых потоков на предприятии с учетом специфики отрасли.

Ключевые слова: финансовые потоки, денежные потоки, предприятия гостинично-ресторанной отрасли, оптимизация управления финансовыми потоками, механизмы управления финансовыми потоками.

The article analyzes the essence of the notions of «cash flow» and «financial flow», the distinction between them is determined. The theoretical aspects of management of financial flows of hotel and restaurant industry enterprises, main factors and parameters that determine it are investigated. The possibilities of optimization of financial flows at the enterprise are determined, taking into account the specifics of the industry.

Keywords: financial flows, cash flows, enterprises of the hotel and restaurant industry, optimization of financial flows management, mechanisms of financial flows management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні в сучасних умовах розвитку економіки України все більшого значення набуває використання дієвих підходів до управління фінансовими потоками на підприємствах готельно-ресторанної галузі, адже саме управління фінансовими потоками підприємства – це важливий складник фінансового планування, який полягає у постійному русі фінансових ресурсів у просторі й часі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням управління фінансовими потоками присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: Г. Азаренкова, З. Боді, О. Васюренко, А. Горбунов, В. Иванов, В. Ірков, В. Корнєєв, С. Кусакін, В.П. Медведева, Р. Мертон, С.К. Мирзажанова, Ю.П. Морозова, В.Н. Мосіна,

В. Москаленко, Е.В. Негашева, О. Олійник, К.В. Пивоварова, Г.І. Просвітова, Л.Ю. Проурзіна, Б.М. Раппопорт, В. Рєпін, В.М. Рутгайзер, І.В. Сергєєв, Е.Л. Татарський, Е.О. Уткіна, М.А. Федотова, А.Д. Шеремет, В.А. Щербакова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Наукові розробки вітчизняних та зарубіжних науковців, які присвячені розгляду концепції управління фінансовими потоками, недостатньо уваги приділяють саме інструментарію управління, який міг би забезпечити достатньо високий рівень ефективності сформованої на підприємстві системи адаптивного управління фінансовими потоками, прийнятної для вітчизняних суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні

сутності поняття управління фінансовими потоками підприємств готельно-ресторанної галузі та їх оптимізації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Умови, в яких сьогодні доводиться діяти підприємствам, характеризуються невідомістю та високою швидкістю зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Цим пояснюється посилення інтересу до можливості формування адаптивної системи управління фінансовими потоками підприємства. Застосування адаптивної системи управління фінансовими потоками є запорукою ефективного управління потоками фінансових ресурсів, що дає змогу підприємству в сучасних умовах забезпечити високий рівень оборотності його капіталу, ритмічності діяльності, ліквідності, а також знизити ризик неплатоспроможності і підвищити ступінь фінансової рівноваги, отримати додатковий прибуток і скоротити втрати за рахунок раціонального використання тимчасово вільних фінансових ресурсів [1, с. 72].

Управління фінансовими потоками входить до складу фінансового менеджменту і здійснюється у межах фінансової політики підприємства, розуміють його як спільну фінансову ідеологію, якої дотримується підприємство. Завданням фінансової політики є побудова ефективної системи управління фінансами, що забезпечує досягнення стратегічних і тактичних цілей діяльності підприємства [2, с. 17].

Для того щоб забезпечити ефективне управління фінансовими потоками підприємства, потрібно розуміти сутність поняття «фінансовий потік», який досить часто ототожнюється з поняттям «грошовий потік».

Ю.С. Цал-Цалко зазначає, що «грошовий потік підприємства характеризується сукупними доходами і витратами, що забезпечуються надходженням і виплатами грошових коштів і, відповідно, позитивним і негативним їх рухом» [3, с. 273].

О.О. Шеремет зазначає, що «під грошовими потоками розуміють надходження та вибуття коштів та їх еквівалентів» [4, с. 70].

О.В. Майборода визначає фінансові потоки як цілеспрямований рух фінансових ресурсів у процесі здійснення господарських операцій, унаслідок якого виникають економічні відносини [5, с. 16].

Подібно пише й В.В. Мороз, визначаючи фінансовий потік як спрямований рух фінансових ресурсів, який зумовлений необхідністю забезпечити переміщення відповідного товарного потоку [6, с. 356].

На думку В.В. Концевої і С.С. Костенко, «фінансовий потік – це спрямований рух фінансових ресурсів, пов'язаний із рухом матеріальних, інформаційних та інших ресурсних потоків як у рамках логістичної системи, так і поза нею» [7, с. 163].

Поняття «грошовий потік підприємства» є агрегованим, тобто таким, що містить у собі різноманітні види цих потоків, які обслуговують господарську діяльність, а саме грошовий потік від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Незбалансованість і нерівномірність надходжень та виплат у розрізі часових інтервалів грошових потоків може призвести як до тимчасового дефіциту, так і до виникнення тимчасово вільних їх обсягів [1, с. 82].

Отже, грошовий потік підприємства за фінансового управління слід розглядати як рух однієї з форм капіталу, а фінансовий потік – це рух ресурсів у будь-якій функціональній формі, який виникає між учасниками фінансових відносин. Його суттєва ознака – відтворювальний характер: фінансовий потік може виникати на будь-якій стадії процесу відтворення і пов'язаний він із необхідністю забезпечення приросту капіталу [5, с. 115].

Таким чином, можна зазначити, що система управління одними тільки грошовими потоками не спроможна охопити весь ресурсний потенціал підприємства і має бути спрямована насамперед на забезпечення належного рівня платоспроможності. Основою розробок систем управління фінансовими потоками має бути відтворювальний рух фінансових ресурсів, що сприятиме оптимізації ресурсного потенціалу підприємства, адже фінансові ресурси – найліквідніші, особливі тим, що можуть бути перетворені на будь-який інший вид ресурсів швидко та в будь-який час.

Управління фінансовими потоками – це процес виявлення фінансових потоків за окремими видами діяльності підприємства, встановлення загального обсягу їх окремих видів у досліджуваному періоді, розподіл загального обсягу окремих видів грошових потоків за інтервалами часового лагу в просторі (за структурними підрозділами, центрами фінансової відповідальності тощо), аналіз та оцінка зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на формування грошових потоків [1, с. 92].

Із даного визначення можемо виділити основні завдання управління фінансовими потоками для підприємств готельно-ресторанної галузі:

- узгодженість між надходженням грошових коштів та їхніми витратами в конкретний проміжок часу та за звітний період;
- оптимізація обсягів ресурсів під час розрахункових операцій;
- оптимізація обсягів фінансування;
- постійний контроль надходжень та витрат у рамках затвердженого бюджету.

На основі вищевизначеного зазначимо, що під час управління фінансовими потоками велике значення має оптимальний розподіл вхідного фінансового потоку. Тобто виходячи з наявності фінансових ресурсів (залишку фінансових коштів на початок періоду і величини вхідного фінансового потоку протягом даного періоду),

необхідно сформувати такий обсяг вихідного фінансового потоку, а також операційні і страхові залишки фінансових коштів, щоб підприємство не втратило своєї платоспроможності, як у даному періоді, так і в перспективі.

Як бачимо, оптимізація є дуже важливим елементом у процесі управління фінансовими потоками, адже це процес вибору найкращих форм його організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення господарської діяльності. В основі оптимізації фінансових потоків підприємства повинна бути збалансованість обсягів видатків та надходжень ресурсів підприємства. Відсутність зазначеної збалансованості призводить до утворення дефіцитного і надлишкового фінансового потоку, що однаково негативно впливає на діяльність підприємства.

Отже, головною умовою оптимізації фінансових потоків є забезпечення максимального росту чистого грошового потоку, а також інших ресурсів підприємства, який забезпечить підвищення темпів економічного розвитку господарства, знизить рівень залежності від зовнішніх джерел у формуванні фінансово-ресурсного потенціалу і забезпечить приріст ринкової вартості самого господарства.

Варто відзначити, що процес формування, рух та напрями фінансових потоків підприємств готельно-господарської галузі не є виключно внутрішнім, а виходить далеко за межі мікросистеми, тому формування цієї складної і водночас важливої для життєдіяльності підприємств готельно-ресторанної галузі системи, за умови її функціонування у мінливому конкурентному середовищі, повинно бути спрямоване на можливість її функціонування як на макро-, так і мікрорівні. Дієвість системи управління фінансовими потоками готельно-ресторанних підприємств можна забезпечити шляхом оптимізації його структури, що сприяє ефективності руху, напрямам та якості потоків. А забезпечити сам процес управління будь-яким об'єктом можна лише на основі механізмів. Саме останні визначають порядок діяльності підприємств готельно-ресторанної галузі і на мікро-, і на макрорівні та активізують процес управління саме через механізм, який визначає порядок будь-якого виду діяльності досліджуваних підприємств [6, с. 352].

Для побудови ефективної системи управління фінансовими потоками підприємства слід приймати до уваги форму власності підприємства, масштаби його діяльності, особливості організації роботи із суміжними та дочірніми підприємствами, фінансово-кредитними інститутами. Для цього необхідно реалізувати певні дії, а саме:

1) визначити форму власності, до якої належить аналізоване підприємство, а також його внутрішню організацію;

2) визначити, на які ринки орієнтоване підприємство, чи спроможне воно охопити їх, маш-

таби самого підприємства. Дане розуміння дасть змогу визначитися з обсягами та джерелами фінансування, що прямо впливатиме на управління фінансовими потоками підприємства;

3) виявити основні фінансові потоки та напрями фінансово-кредитної підтримки на підприємстві;

4) встановити основні «вузькі місця» під час фінансування, визначити причини неефективного досвіду фінансування;

5) визначити можливі джерела для резерву фінансової підтримки підприємства;

6) розробити набір заходів щодо попередження та подолання недоліків в організації управління фінансовими потоками на підприємстві.

Таким чином, щоб поліпшити діяльність підприємств готельно-ресторанної галузі, необхідно вдосконалити систему управління фінансовими потоками підприємств. Щоб реалізувати дане твердження, необхідно:

– вдосконалити методику аналізу, фінансових потоків, яка повинна здійснюватися виходячи з реального фінансового стану, який є на даний момент у підприємства;

– вдосконалити управління джерелами формування фінансових потоків, напрямів, обсягів та швидкістю їхнього руху;

– застосовувати на практиці розрахунок показників фінансової стійкості та платоспроможності через систему фінансових потоків;

– проводити аналіз підприємства, а також вести облік на підприємстві з урахуванням галузевих закономірностей фінансових потоків;

– урахувувати фактори руху грошових коштів підприємства в умовах ризику й інфляції [2, с. 17].

Під час застосування комплексного підходу до зазначених проблем можна досягти необхідного рівня оптимізації фінансового, інноваційного та технологічного потенціалу підприємств готельно-ресторанної галузі; виявити потенційні резерви зростання доходів та прибутків; підвищити рівень конкурентоспроможності; знизити комерційні, технологічні та фінансові ризики, що пов'язані із недостатньою ефективністю управлінського та організаційного процесу фінансових потоків, тощо.

Для створення дієвої системи управління фінансовими потоками доцільно створити загальну систему фінансового управління:

1. Система управління фінансовими потоками має бути з чіткими цілями та сформованими завданнями. Цілі управління фінансовими потоками не мають бути у протиріччі з головними цілями підприємства та повинні окреслювати головні проблеми в управлінні та шляхи їх поліпшення.

2. Класифікація фінансових потоків підприємств готельно-ресторанного господарства за природою, тобто як з'явилися витрати, чому саме виникли. Така класифікація дасть змогу оцінити характеристику фінансових потоків і

сформувати управлінські рішення стосовно впливу на фінансові потоки.

3. Закріплення чіткої відповідальності по відділах підприємства (або створення відповідного відділу), компетенцією якого має стати ведення обліку фінансових ресурсів, проведення систематичного аналізу – внутрішнього та зовнішнього, планування на прогностичний період, контролю над веденням управління та розроблення комплексу заходів щодо оптимізації фінансових потоків.

4. Збалансувати усі види планування на підприємстві, а також на їхній основі розробляти комплексну політику під час складання прогностичної фінансової звітності.

5. Підпорядкованість та контроль роботи всіх підрозділів підприємства керівником підприємства. Аби управління фінансовими потоками приносило найбільш вагомий та позитивний результат, необхідно досягти взаємозв'язку в роботі всіх підрозділів підприємства, а саме забезпечити вільний обмін інформацією, налагодити комунікаційні канали між співробітниками, заохочувати особистий внесок працівників, а наприкінці виконання певного етапу – підводити підсумки з подальшим аналізом результатів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку. Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що головним аспектом конкурентних переваг підприємств готельно-ресторанної галузі є розроблення якісної нової комплексної системи управління фінансовими потоками. Її призначення – забезпечити безперервність руху фінансових потоків та взаємозв'язок інтеграційних структур системи і підрозділів підприємства в процесі управління. Саме системний підхід дасть можливість застосування нових чи модернізованих інструментів в апараті оптимізації управління фінансовими потоками. Під час застосування комплексного підходу до зазначених проблем можна досягти необхідного рівня оптимізації фінансового, інноваційного та технологічного потенціалу підприємств готельно-ресторанної галузі; виявити потенційні резерви зростання доходів та прибутків; підвищити рівень конкурентоспроможності; знизити найвагоміші ризики, що пов'язані із недостатньою ефективністю управлінської та організаційної ланки, що керує фінансовими потоками підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Небаба Н.О. Фінансові потоки: сутність, підходи до визначення. Вісник української академії банківської справи. 2011. № 2. С. 71–76.
2. Бабенко А.В. Система управління фінансовими потоками промислового підприємства: автореф. дис. ... кан. екон. наук; Національна академія наук України. Інститут економіки промисловості. Донецьк, 2006. 20 с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2002. 656 с.
4. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К., 2005. 196 с.
5. Майборода О.В. Управління фінансовими потоками підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01. Суми, 2006. 244 с.
6. Мороз Л.І. Моделювання матеріально-фінансових потоків внутрішньовиробничих логістичних систем з регенерацією URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2473/1/51.pdf>.
7. Концева В.В., Костенко С.С. Фінансові потоки в логістичних системах URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009_19_1/pdf/85/PDF.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СКЛАДСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБСТВА

WAYS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF WAREHOUSE ACTIVITIES OF WINEMAKING ENTERPRISES

Брюшкова Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеська національна академія харчових технологій

Гилка Б.В.

студент,
Одеська національна академія харчових технологій

У статті розглянуто і проаналізовано роль та функції складського господарства в діяльності підприємств виноробної галузі: категорії ефективності логістичного процесу, методи розміщення продукції на складі і їх вплив на витрати зі складської вантажопереробки. Розглянуто загальний стан сучасної виноробної галузі України з урахуванням позитивних та негативних тенденцій розвитку.

Ключові слова: складське господарство, склад, складська логістика, розміщення продукції, ефективність логістичного процесу на складі продукції.

В статье рассмотрены и проанализированы роль и функции складского хозяйства в деятельности предприятий винодельческой отрасли: категории эффективности логистического процесса, методы размещения продукции на складе и их влияние на расходы по складской грузопереработке. Рассмотрено общее состояние современной винодельческой отрасли Украины с учетом положительных и отрицательных тенденций развития.

Ключевые слова: складское хозяйство, склад, складская логистика, размещение продукции, эффективность логистического процесса на складе продукции.

The article considers and analyzes the role and functions of the warehouse economy in the activity of the enterprises of the wine industry: the category of the efficiency of the logistic process, the methods of placing products in the warehouse and their influence on the costs of warehouse cargo handling. The general condition of the modern wine industry of Ukraine is considered in view of the positive and negative trends of development.

Key words: storage warehouse, warehouse, warehouse logistics, product placement, efficiency of logistics process in warehouse products.

Постановка проблеми. Питання щодо постачання та забезпечення підприємств сировиною і виробничими матеріалами, а також збуту готової продукції є важливим чинником у діяльності будь-якої організації. При цьому транспортно-складські витрати значною мірою впливають на собівартість продукції, представляючи собою прямі накладні витрати на цю продукцію.

Складська логістика є одним із важливим чинників підвищення конкурентоспроможності фірми на ринку. В основі транспортно-складських процесів виноробної компанії лежать сумарні витрати на весь комплекс транспортних та складських послуг на шляху готової продукції від постачальника до її кінцевого споживача. Залежно від роду вантажу, способу транспортування і зберігання сумарні витрати на складські

операції компаній зазвичай становлять від 7 до 30% собівартості продукції, проте, незважаючи на ці високі показники, спостерігається тенденція їх подальшого збільшення. Саме тому є необхідність розроблення шляхів підвищення ефективності складської діяльності виноробних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання транспортно-складської діяльності підприємств у своїх роботах досліджували такі провідні науковці, як А.П. Заярний, В.О. Севрюк, Я.О. Співак, Т.Я. Лагоцький, В.А. Фаловіч, Б.А. Анікін, В.В. Волгін, А.М. Гаджинський, В.В. Дибская, А.А. Канке, В.Ю. Конотопський, М.Н. Кузнєцова, Т.В. Левіна, Г.Г. Левкін, Ю.М. Неруш, А.Ю. Неруш, Т.Н. Скоробогатова, О.В. Толмачев та інші. Також відзначено велику кількість «свіжих» інтернет-матеріалів із логістики.

Незважаючи на велику кількість досліджень зі складської логістики, нами відзначена деяка недостатність спеціальних досліджень останнього часу з логістики саме виробничого складу. Адже саме раціональне здійснення логістичного процесу на складі є запорукою рентабельності складу зокрема і підприємства взагалі.

Постановка завдання. Мета статті полягає у пошуку шляхів підвищення ефективності складської діяльності підприємств виноробства з урахуванням особливостей галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасна транспортно-складська логістична система являє собою комплекс взаємопов'язаних автоматизованих транспортних та складських пристроїв для проведення вантажних робіт, укладання, зберігання, транспортування, тимчасового накопичення предметів праці, сировини, інструментів і технологічного оснащення [1, с. 28].

Будь-яке ринкове, виробниче підприємство одним зі своїх головних завдань для підвищення прибутковості діяльності ставить зниження неефективних витрат. Сьогодні для досягнення цієї мети слугує одна з молодих наук, що заслужено користується повагою і довірою, – логістика. Саме з її допомогою можна вирішити більшість проблем, які ставили в тяжке становище багатьох фахівців через необхідність урахування безлічі факторів, що впливають на результат, багатьох невизначених позицій або приблизних даних. Склад як сучасний логістичний під-

розділ є одним із підрозділів підприємства, на прикладі якого можна побачити всю міць логістичних рішень і застосовуваних логістами інструментів. Але для їх використання необхідні не тільки знання, а й наявність у фахівців сучасних комп'ютерних програм, умінь користуватися математичними операторами, визначеної логістичної сміливості й обліку можливих ризиків логістичного рішення. Сучасна складська логістика дає широкі можливості для оптимізації роботи складу підприємства і, відповідно, для мінімізації витрат і підвищення прибутковості виробничої діяльності.

Без складу сучасне підприємство уявити дуже складно – практично всі виробники продукції потребують формування на власній території як запасу сировини, матеріалів, комплектуючих для створення продукту, так і місця зберігання (навіть короткострокового), обробки і комплектації готової продукції. Склад, термінал, логістичний центр сьогодні є сполучною ланкою підприємства і контрагентів, центром обробки товарів в регіональній, міжнародній торгівлі; складські комплекси регулюють вантажоперевезення, формуючи транспортну логістику [2, с. 6].

Сучасна логістика розглядає склад як «елемент товаропровідного ланцюга, призначений для приймання, розміщення, зберігання, комплектації і видачі продукції, що має необхідну для виконання цих функцій матеріально-технічну базу (будівлі, споруди, пристрої тощо)» [3, с. 391].

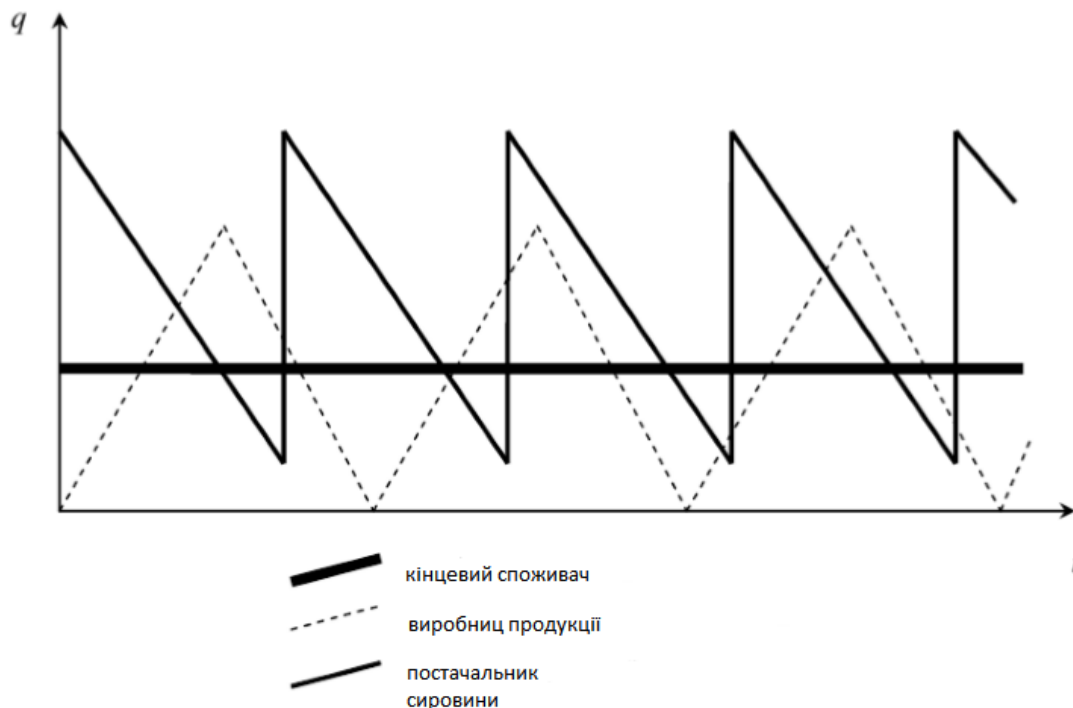


Рис. 1. Неузгодженість ритмів виробництва і споживання товарів

Джерело: [5, с. 192]

Т.І. Савенкова вважає, що сучасний великий склад – це складне технічне спорудження, що складається з численних взаємозалежних елементів, має певну структуру і виконує низку функцій із перетворення матеріальних потоків, а також накопичення, переробки і розподілу вантажів між споживачами. Склад можна уявити як складну систему. Найважливішим поняттям сучасної складської логістики, використовуваним і щодо складу готової продукції промислового підприємства, є поняття матеріального потоку. Матеріальний потік – продукція, що розглядається у процесі додатку до неї різних логістичних (транспортування, складування і ін.) або технологічних операцій і віднесена до певного часового інтервалу.

До основних параметрів матеріальних потоків відносять: швидкість; початкову, кінцеву і проміжні точки руху; траєкторію; густину; інтенсивність; потужність. Таким чином, складська логістика визначає, керує і відповідальна за ефективний рух матеріальних, сервісних, транспортних, інформаційних та інших пов'язаних потоків. Особливістю складу готової продукції ми вважаємо перехідну позицію від матеріального потоку всередині підприємства до зовнішнього матеріального потоку від виробника до споживача [4, с. 8].

Теорія логістики визначає необхідність складу як елемента логістичної системи потребою координування невідповідностей ритмів виробництва продукції, її транспортування і споживання товарів. Виробництво зазвичай налаштоване на випуск партій продукції, які влаштовують споживача (за наявності товарного запасу), але тоді виникає часовий розрив виробництва, споживання і транспортування малої кількості продукції, що є невігідним. Саме оптимізацією ритмів цього процесу (потоків) займається склад. На рисунку 1 представлено неузгодженість ритмів виробництва і споживання товарів, що пом'якшує і нівелює виробничий склад.

Таким чином, за допомогою складського господарства досягається надійне функціонування матеріального потоку підприємства. Підрозділ згладжує коливання в потребі і наявності ресурсів, що викликані природними причинами, політичними подіями, комерційною обстановкою та іншими факторами. Тому головною метою під-

системи є раціональне складування ресурсів за оптимальних витрат. Складське господарство з позиції традиційної теорії управління – самостійний структурний підрозділ, з позиції логістичної концепції – інтегрований елемент системи [6, с. 13].

Що стосується виноробної галузі, то для функціонування виробничого процесу виготовлення різних видів вин підприємства повинні володіти значною площею територій для розміщення виробничих цехів, складів для прийому сировини, якщо це вторинне підприємство, або великих цехів первісного віджиму.

Згідно з офіційним даними, переробкою винограду, випуском вина, шампанських вин і коньяку займається близько двохсот підприємств України. Їх можна поділити на дві основні групи: виробничі підприємства, що мають власні виноградники, і більш нові підприємства, що не займаються виробництвом, а лише розливають вина. Щоб підприємство з розливу вин запрацювало, потрібна реклама торговельної марки та сучасні технології переробки сировини.

Аналізуючи динаміку розвитку виноградарства і виноробства в Україні, бачимо, що площа виноградних насаджень у сільськогосподарських підприємствах України становить 61,6 тис. га, але з року в рік зменшується досить великими темпами. Однак урожайність за 2011–2014 роки у виноградорських підприємствах України збільшилася з 47,4 ц/га у 2011 році до 70,9 ц/га у 2014 році (таблиця 1).

Але з постійним збільшенням попиту на продукцію виноробства за рахунок власних виноградників виробники не можуть виготовляти потрібну кількість продукції без втрати якості. Рішенням цієї проблеми стала закупівля готової сировини для вторинної переробки, а традиційних підприємств із власною первинною лінією обробки винограду стає все менше. За рахунок цього збільшується потреба у складських площах для прийому сировини та у повному переобладнанні складу готової продукції.

Запорукою ефективного функціонування складського господарства для успішних підприємств є розроблення схеми генплану складів, правильний вибір виду складу; розрахунок потужності складів з урахуванням перспективи розвитку фірми; оптимальний вибір системи складування, що забезпечує максимальне

Таблиця 1

Основні показники розвитку виноградарства в Україні [7]

Показники	Роки				2014 до 2011,%
	2011	2012	2013	2014	
Загальна площа, тис. га	87,0	84,1	77,6	75,1	86,3
В т.ч. плодоносна	67,6	69,1	67,9	67,1	99,3
Урожайність, ц/га	60,3	75,5	67,2	85,8	142,3
Валовий збір, тис. тон	407,9	521,8	456,0	575,4	141,1

використання складських потужностей за умови мінімізації загальних витрат на її створення.

Вибір системи складування продукції на складі – основне завдання оптимального виконання складами своїх функцій. Система складування готової продукції передбачає оптимальне розміщення продукції на складі і раціональне управління складськими роботами, для чого необхідно вживати заходів щодо збереження якості продукції, щодо підвищення ефективності та ритмічності роботи транспорту для зниження непродуктивного часу і витрат, поліпшення використання складських територій і площ, оптимізації використання робочого часу фахівців складу. Для організації зберігання готової продукції необхідне зонування складу – визначення оптимальних пропорцій складських площ для кожної складської діяльності [8, с. 364].

Зазвичай склад ділиться на чотири види площ:

1. Вантажна (корисна) площа для зберігання продукції як у тарі, так і в іншому вигляді. Зазвичай це найбільша частина площі складу.

2. Оперативна площа – для складських операцій: приймання, переміщення, упаковки, сортування, видачі. Друга за величиною площа.

3. Службова площа – для допоміжних і управлінських фахівців, а також зайнята побутовими і підсобними приміщеннями (кабінет начальника, кімната охорони, туалети і душові та ін.).

4. Конструктивна площа – не може бути використана через особливості будівлі (колони, сходи, інші елементи). Визначення конкретних обсягів площ проводиться відповідно до специфіки товарообігу і технологічних особливостей виробництва.

Планування повинне враховувати такі вимоги:

– площа зберігання товарів повинна вдвічі перевищувати відведену під інші потреби складу площу;

– планування розраховане на використання складського обладнання, вантажної техніки, створення умов якісного укладання і зберігання;

– по можливості рекомендується однопрогоновий склад великої площі без перегородок близько 24 метрів ширини для руху складської техніки;

– основні складські зони плануються з високою стелью, достатньою для ефективного укладання упаковок і проїзду спецтехніки.

Планування складу повинне забезпечувати безперешкодне переміщення вантажів між технічними зонами незалежно від того, підлягають вони зберіганню чи ні. Вантаж повинен надходити з одного боку складського приміщення, складуватися всередині і відвантажуватися з іншого боку, тому що саме «прямий вантажопотік» гарантує мінімальні витрати, пов'язані з переміщенням матеріалів всередині складу.

Значущим для процесу оптимізації і підвищення ефективності складської діяльності

виноробства є поділ логістичних витрат складської діяльності на:

– витрати виконання елементарних і комплексних логістичних операцій;

– втрати від іммобілізації засобів у запасах – це зниження прибутковості через «заморожування» руху матеріального потоку (наприклад, за надлишку готової продукції на складі) за неузгодженості виробничої програми і надходження замовлень;

– збиток від недостатнього рівня логістичного менеджменту і сервісу – до цього збитку призводять проблеми неякісної логістики;

– витрати на логістичне адміністрування [5, с. 196].

На складські логістичні витрати, їх величину і частоту виявлення впливають такі характеристики, як ціна і вага товару; асортимент і номенклатура на складі; особливі вимоги до зберігання, переробки, транспортування (сприйнятливості готової продукції до пошкодження і відповідні вимоги до організації складської логістики). Для багатьох складів підприємств важливим параметром, що впливає на витрати, є компактність товару, тобто відношення ваги продукції в упаковці до обсягу упаковки: тарифи і послуги обернено пропорційні компактності готової продукції, тому підприємства намагаються максимально підвищити компактність готової продукції.

Витрати, їх розмір – провідні ознаки якості логістики, показник оптимальності складування. Ефективним методом скорочення витрат є використання автоматизованих інформаційних систем, нових технологічних рішень та впровадження сучасного обладнання, які дають можливість оптимізувати і раціоналізувати управлінські функції на кожному етапі транспортно-складського процесу на підприємстві [9, с. 232].

Завдяки використанню сучасних програмних продуктів підприємство значною мірою підвищує оперативність прийняття управлінських рішень та їх якість, що сприяє своєчасному виявленню потенційних проблем та незапланованих відхилень по усій довжині логістичного ланцюга виробництва. Одним із важливих аспектів застосування автоматизації є її реалізація в умовах складських операцій, що приведе до покращення якості технологічних процесів і дасть змогу прийняти правильні рішення. Все це дає підстави стверджувати, що фінансування процесів, пов'язаних із автоматизацією і використанням новітніх програмних рішень, продуктів, технологій і обладнання є запорукою підвищення ефективності транспортно-складської діяльності підприємств виноробства та інших галузей промисловості.

Натепер доречним буде застосування в обліку транспортно-складської діяльності підприємства програмного забезпечення, яке дасть змогу значно скоротити час проведення всіх

складських операцій, приведе до зменшення кількості помилок у складських операціях, підвищить точність обліку товару, сировини та зменшить залежність від «людського фактора».

Одним із кращих рішень є використання програми Warehouse Management Suite, яку втілили у своїй організаційній процесі роботи провідні підприємства України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виходячи з вищевикладеного, слід зазначити, що можливість підвищення ефективності складської діяльності підприємства є актуальним питанням для всіх компаній,

що досягається завдяки налагодженню оптимального товароруку в процесі управління ланцюгами поставок. Все це насамперед пов'язане з використанням сучасних програмних та управлінських рішень відповідно до усталених принципів логістичної діяльності компанії. Завдяки всім удосконаленням логістичних операцій є можливим досягнення синергетичного ефекту в результаті комплексного впливу новітніх підходів і засобів до систем управління транспортно-складськими операціями та матеріальними потоками на відповідні процеси щодо усього логістичного ланцюга.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аникин Б.А. Логистика: [учеб. пособ.] / Б.А. Аникин. М.: Проспект, 2010. 408 с.
2. Томпкинс Джеймс. Настольная книга управляющего складом / Джеймс Томпкинс. СПб.: Питер, 2006. 890 с.
3. Гаджинский А.М. Логистика: [учебник] / А.М. Гаджинский. М.: Дашков и К, 2012. 484 с.
4. Левина Т.В. Основы логистики: [учеб. пособие в 2 модулях] Модуль 1. / Т.В. Левина; Фак-т бизнеса и менеджмента НИУ ВШЭ. М.: НИУ ВШЭ, 2015. 40 с.
5. Толмачев О.В. Логистика товародвижения: [учебное электронное текстовое издание] / О.В. Толмачев; под ред. Н.М. Третьяковой, Я.О. Смирновой. Екатеринбург: УрФУ, 2013. 361 с.
6. Кузнецова М.Н. Проблемы складского хозяйства на предприятии / М.Н. Кузнецова, А.С. Васильева // Наука в центральной России, 2012, № 1. С. 14–16.
7. Динаміка розвитку виноградарства і виноробства в Україні. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3856>.
8. Корпоративная логистика в вопросах и ответах. / Под общей и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. Изд. 2-е, пер. и доп. М.: ИНФРА-М, 2013. 634 с.
9. Савенкова Т.И. Логистика: [учебное пособие] / Т.И. Савенкова. М.: Издательство «Омега-Л», 2010. 255 с.

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ

THE TRANSACTION COSTS OF MARKETING ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF AGRIBUSINESS

Власенко О.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Житомирський національний агроекологічний університет

Волкова І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Житомирський національний агроекологічний університет

Обґрунтовано роль маркетингової концепції господарювання у процесі ринкової взаємодії контрагентів. Досліджено механізм формування трансакційних витрат маркетингової діяльності підприємств вітчизняного агробізнесу. Визначено генезис трансакційних витрат та видатків, що їх попереджують. На основі експертного опитування керівників аграрних підприємств представлено емпіричне підтвердження залежності рівня трансакційних витрат від видатків на впровадження маркетингових технологій контракції.

Ключові слова: трансакційні витрати, маркетингова діяльність, ринок, агробізнес.

Обоснована роль маркетинговой концепции хозяйствования в процессе рыночного взаимодействия контрагентов. Исследован механизм формирования трансакционных издержек маркетинговой деятельности предприятий отечественного агробизнеса. Определен генезис трансакционных потерь и затрат, которые их предвещают. На основе экспертного опроса руководителей аграрных предприятий представлено эмпирическое подтверждение зависимости уровня трансакционных потерь от затрат на внедрение маркетинговых технологий контракції.

Ключевые слова: трансакционные издержки, маркетинговая деятельность, рынок, агробизнес.

The role of the marketing concept of management in the process of market interaction of counterparties is substantiated. The mechanism of formation of transaction costs of marketing activity of enterprises of domestic agribusiness is investigated. The genesis of transaction losses and inputs, which precede them, is determined. Empirical evidence is presented, based on an expert survey of managers of agricultural enterprises, the dependence of the level of transaction losses on inputs, the introduction of marketing contracting technologies.

Key words: transaction costs, marketing activity, market, agribusiness.

Постановка проблеми. Функціонування будь-якого суб'єкта господарювання залежить від рівня ефективності використання ресурсів та майстерності щодо прийняття управлінських рішень в умовах мінливого ринкового середовища. Особливої уваги потребує дослідження чинників формування конкурентоспроможних підприємств агробізнесу, які зумовлюють соціально-економічний клімат сільських територій та формують продовольчу безпеку країни. Водночас диспаритет у відносинах аграрних підприємств та їх контрагентів знижує ефективність господарської діяльності перших і спричиняє значне відставання їх рівня рентабельності.

Така ситуація зумовлена особливостями вітчизняного інституційного середовища, що характеризується недосконалістю основних

ринкових та суспільних інститутів та непристосованістю аграріїв до пов'язаних із цим екстерналіїв. Тому сільськогосподарські підприємства втрачають вигоду внаслідок недосконалої інформації, інфляції, заборгованості партнерів з оплати за продукцію, невиконання ними договірних зобов'язань тощо. У світовій економічній думці витрати, які зумовлюють ринковий обмін контрагентів та визначають їх актуальність у бізнес-середовищі, отримали назву «трансакційні».

В умовах ринкового середовища основним складником управлінської діяльності є впровадження маркетингової концепції, яка передбачає системну орієнтацію господарства на потреби ринку. Для аграрної сфери маркетингова концепція діяльності на більшості підприємств є

новацією, яка потребує поглиблення теоретичних і практичних засад упровадження. Водночас індикатором ефективності ринкової діяльності підприємства є саме трансакційні витрати. Тому дослідження трансакційних витрат в процесі маркетингової діяльності підприємств агробізнесу – актуальне наукове завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Визначальний вплив трансакційних витрат на розміри та функціонування фірми досліджував американський економіст Р. Коуз. Його робота в цій області «Природа фірми» (1937 р.) є парадигмальною і відзначена Нобелівською премією (1991 р.). Вагомий внесок у розбудову цього напрямку економічної теорії належить ученим О. Вільямсону, Дж. Бьюкенену, Д. Норту і Р. Фогелю, А. Алчіану, Г. Демсецу, К. Ерроу та ін. Наукове розроблення цієї концепції проводять такі вітчизняні дослідники, як С. Архирєєв, І. Булеєв, В. Демет'єв, В. Захарченко, О. Яременко та ін. Вивченню окремих елементів інституційного становлення агробізнесу та агромаркетингу присвячені праці вітчизняних науковців – О. Бородіної, В. Валентинова, В. Гончаренка, С. Дем'яненка, В. Зіновчука, М. Маліка, Л. Молдаван, О. Мороз та ін., проте ідентифікація трансакційних витрат суб'єктів агробізнесу в контексті впровадження концепції маркетингу потребує ґрунтовного доопрацювання.

Досі залишається невисвітленим взаємозв'язок рівня трансакційних витрат зі ступенем упровадження сучасних маркетингових технологій та бракує даних щодо їх впливу на інтеграційні процеси в АПК.

Постановка завдання. Метою статті є ідентифікація трансакційних витрат маркетингової діяльності підприємств агробізнесу і визначення природи їх впливу на ефективність господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарське виробництво характеризується низькою віддачею на вкладений капітал, проте впровадження маркетингової концепції господарювання та оптимізація трансакційних витрат, залучення до інтеграційних процесів (горизонтальних, вертикальних, змішаних) дає змогу створювати конкурентоспроможні компанії з високим рівнем рентабельності. Провідне світове інтеграційне об'єднання на кооперативних засадах ZEN-NON Group (Національна федерація сільськогосподарських кооперативів) має дохід від основної діяльності станом на 31.03.2017 р. понад 60 млрд. дол. США [11]. Важливою особливістю сільськогосподарської кооперації в країнах ЄС є можливість усіх фермерів незалежно від фізичного розміру їх господарств, в т. ч. й малоземельних, на демократичних та взаємовигідних засадах брати участь у великомасштабному, висококонкурентному, технологічно розвинутому агробізнесі, що без кооперативної взаємодії було б неможливим [2, с. 11].

Для вітчизняного агробізнесу характерним є значний дисбаланс рівнів рентабельності між сільськогосподарським товаровиробником та його контрагентами (постачальниками, посередниками та ін.). Зокрема, більшість сільськогосподарських підприємств не має фінансової можливості утримувати або користуватися послугами маркетологів, менеджерів, юристів та ін. спеціалістів, які формують конкурентний статус і захищають від втрат. Діяльність підприємства повністю залежить від управлінської майстерності директора, його бізнес-освіченості та якості ринкової інформації. Рентабельність діяльності безпосередньо корелює з доходами від здійснення господарської діяльності й витратами, які понесені при цьому.

Особливої уваги заслуговують трансакційні витрати як інститут загального впливу, дослідження яких було трічі відзначене Нобелівським комітетом. Всеохоплюючий характер зазначеного явища пов'язаний із природною необхідністю суб'єкта контактувати із зовнішнім середовищем на мікро- й макrorівнях під час організації та здійснення трансакцій. Крім того, виникнення та існування фірми пов'язані з необхідністю зменшення трансакційних витрат, адже можливість економії на трансакційних витратах є визначальним чинником вибору організаційної форми та величини господарюючого суб'єкта [8].

Можна охарактеризувати трансакційні витрати як витрати експлуатації економічної системи [7, с. 59]. Послідовники інституціоналізму обґрунтовують всеохоплюючий характер трансакційних витрат і пов'язують їх виникнення зі створенням або зміною інститутів [10]. Вони пов'язані з функціонуванням системи обміну, що існує в межах ринкової економіки, а також із використанням ринку, щоб забезпечити розміщення ресурсів і передати права власності [4, с. 49].

Ґрунтовне дослідження природи та дефініції «трансакційні витрати» дало змогу сформулювати такі його основні доміанти, як:

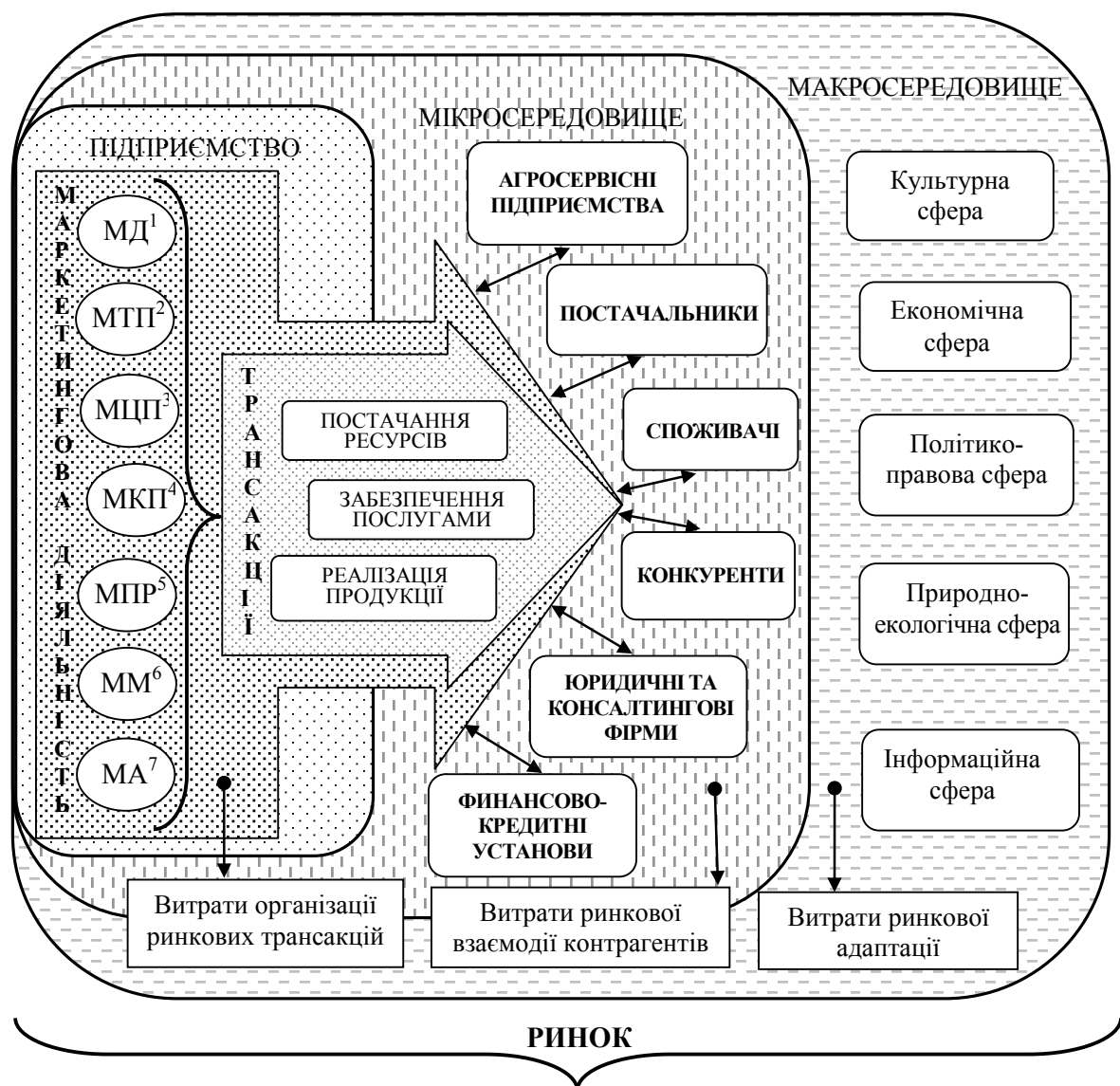
- 1) інформаційний і правовий аспекти виникнення трансакційних витрат;
- 2) концепція економічних витрат, яка передбачає розподіл на втрати і витрати, що необхідні для попередження та/або подолання цих втрат;
- 3) інституційна природа явища, тобто зумовленість існування трансакційних витрат факторами загальнонаціонального характеру. Отже, трансакційними визначено сукупність економічних витрат на організацію і проведення контракції між суб'єктами економічних відносин, що зумовлені відповідними формальними і неформальними умовами функціонування на ринку [1, с. 7]. Також трансакційні витрати можуть бути внутрішньофірмовими (витрати накопичення інформації, витрати внутрішньофірмової комунікації, витрати управління, витрати контролю) [6, с. 92]. Але внутрішньофірмові трансакційні витрати виникають внаслідок підготовки і здійснення ринкових трансакцій і не належать до

витрат, пов'язаних із виробництвом (трансформаційних).

Маркетингова діяльність підприємства не обмежується процесами реалізації продукції, це системна управлінська діяльність, філософія ведення бізнесу в сучасних умовах. Витрати на маркетингову діяльність, утримання управлінського апарату, надання бухгалтерських та юридичних послуг в умовах сучасного ринку можуть перевищити вартість створення самого товару [5, с. 20]. Маркетинг – це механізм, що опосередковує ринкову взаємодію, визначає споживача й адаптує господарюючий суб'єкт до умов конкурентного середовища. Тому функціонування суб'єкта агробізнесу, його розмір та

конкурентний статус залежать від використання всього спектру маркетингових технологій господарювання.

Таким чином, базисом функціонування будь-якого підприємства є маркетингова концепція управління діяльністю. Концепція маркетингу зумовлює чітке визначення ринків збуту, орієнтацію на потреби споживача та їх задоволення й отримання прибутку від створення довгострокових відносин зі споживачем [3, с. 47]. Авторське тлумачення маркетингової концепції управління наголошує на визначальній ролі ринкової координації, адаптером якої на підприємстві є маркетингові технології визначення цільового ринку, пропонування конкурентоспроможного товару,



Умовні позначення: МД¹ – маркетингові дослідження; МТП² – маркетингова товарна політика; МЦП³ – маркетингова цінова політика; МКП⁴ – маркетингова комунікаційна політика; МПР⁵ – маркетингова політика розподілу; ММ⁶ – маркетинг-менеджмент; МА⁷ – маркетинговий аудит.

Рис. 1. Механізм формування трансакційних витрат маркетингової діяльності підприємств

Джерело: власні дослідження

узгодження ціни і створення системи якісної комунікації та доступу споживача до продукції компанії. Внутрішньофірмова управлінська координація актуальна у разі якісного підбору ресурсів фірми (матеріальних, трудових та ін.) за умови моніторингу ринку й вибору найбільш вигідного варіанта.

Отже, концептуально діяльність фірми координує ринок, а відносини з ринком – завдання маркетингу. Функціонування фірми реалізується шляхом налагодження і здійснення ринкових трансакцій, витрати на які формуються в площині маркетингової діяльності. Тому гіпотеза дослідження ґрунтується на положенні, що маркетингова діяльність аграрного підприємства є запорукою оптимізації трансакційних витрат, рівень яких є індикатором актуальності фірми на ринку й передумовою її подальшого розвитку.

Основою ринкової взаємодії підприємства агробізнесу є концепція маркетингу, а саме маркетингові дослідження, конкурентоспроможний

комплекс маркетингу (товар, ціна, комунікації, розподіл), кваліфікований маркетинг-менеджмент і маркетинговий аудит. Ринкові трансакції формуються у процесі постачання ресурсів, забезпечення послугами та реалізації продукції. Контрагентами у процесі ринкової взаємодії є постачальники, споживачі, посередники, конкуренти, фінансово-кредитні та юридичні і консалтингові установи. Вся діяльність сільськогосподарського підприємства і його контрагентів здійснюється в умовах факторів макросередовища. Таким чином формуються трансакційні витрати маркетингової діяльності підприємств агробізнесу рис. 1.

Представлений рисунок узагальнює дослідження щодо ключової ролі маркетингової діяльності підприємств. Здійснюючі маркетингові функції, підприємство володіє інструментарієм виходу на ринок і здійснення всього спектру контракцій. Трансакційні витрати, які формуються в результаті маркетингової діяль-

Таблиця 1

Деталізація трансакційних витрат маркетингової діяльності підприємств агробізнесу

Рівні формування	Трансакційні витрати	
	Видатки	Втрати
Організація ринкових трансакцій	Витрати організації комплексного маркетингового дослідження чинників мікро- та макросередовища з метою розроблення актуального товару (товару, який користується попитом)	Втрати через нереалізовану продукцію або реалізовану зі збитками; зниження попиту
	Витрати організації маркетингової комунікаційної політики та CRM	Втрати через відсутність зворотного зв'язку зі споживачами
	Витрати формування та обслуговування маркетингової системи розподілу продукції	Втрати внаслідок експансії посередників
	Витрати моніторингу ринку праці та підбір та навчання персоналу для ринкової контракції	Втрати внаслідок дії «людського фактору»
Ринкова взаємодія контрагентів	Витрати моніторингу ринку ресурсів та організації постачання	Втрати через використання неякісних ресурсів
	Інформаційні витрати пошуку контрагентів, оцінки їх репутації та організації взаємодії з ними	Втрати через невиконання оформлених і неоформлених домовленостей
	Витрати забезпечення юридичними, логістичними, страховими, транспортними та ін. послугами	Втрати внаслідок опортуністичних дій контрагентів (омана, шахрайство тощо) Втрати у вигляді штрафів і пені
	Витрати на сертифікацію й формування необхідних партій для реалізації	Втрати через нижчий попит на нестандартизовану продукцію
Ринкова адаптація	Витрати моніторингу чинників макросередовища і заходів для адаптації до їх динаміки (зміна економічної ситуації, податкових параметрів, політичні й законодавчі рішення, врахування соціальних вимог, вирішення проблем сільської громади, врахування тенденцій розвитку світового сільського господарства тощо)	Втрати внаслідок зниження попиту та рівня купівельної спроможності Втрати через відсутність дієвої державної підтримки аграріїв Втрати, що виникають внаслідок законодавчих колізій Втрати внаслідок недосконалості інформаційного поля Втрати через низький рівень ділової та соціальної культури Втрати внаслідок використання застарілих аграрних технологій

Джерело: власні дослідження

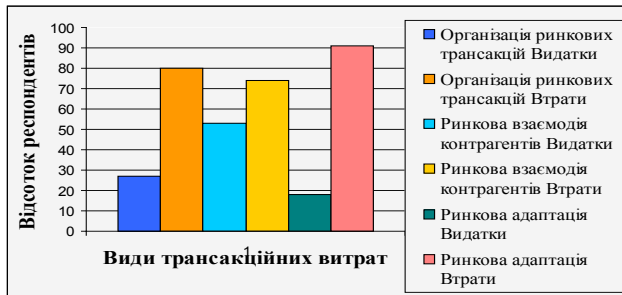


Рис. 2. Розподіл відповідей респондентів, щодо наявності трансакційних витрат у розрізі видатків і втрат, %

Джерело: власні дослідження

ності підприємств, можна поділити на витрати організації ринкових трансакцій (утримання професійної служби маркетингу на підприємстві та фінансування її діяльності), витрати ринкової взаємодії (витрати підготовки та здійснення трансакцій), витрати ринкової адаптації (моніторинг чинників макросередовища і попередження їх негативного впливу на діяльність підприємства).

Розподіл трансакційних витрат на видатки та втрати дає змогу вивчити природу їх впливу на ефективність господарювання. В країнах із розвиненою економікою основними складниками трансакційних витрат є інформаційні, консалтингові та юридичні витрати (видатки, авт.), які унеможливають втрати під час обміну правами власності. Натомість контрагенти в країнах із недосконалими суспільними інституціями, які опосередковують економічний обмін, зазнають суттєвих втрат [9]. Деталізований перелік трансакційних витрат аграрного підприємства з розподілом на видатки і втрати представлено в табл. 1.

Зміст кожної категорії трансакційних витрат у табл. 1 відображає сукупність проблем і відповідних втрат підприємства, які виникають внаслідок ринкової взаємодії з елементами макро- і мікросередовища, та перелік заходів, що формують передумови ефективного ринкового обміну на вигідних умовах і знижують ймовірність некомпенсованих втрат. Трансакційні видатки – це витрати підприємства, які сприяють його ринковій адаптації, конкурентоспроможності та забезпечують перспективи росту. Трансакційні втрати виникають внаслідок прогалин маркетингової діяльності, інформаційного забезпечення, нормативно-правового регулювання та низького рівня ділової культури партнерів.

Використання соціологічного опитування на основі методики експертного оцінювання дало змогу отримати емпіричне підтвердження природи впливу трансакційних витрат маркетингової діяльності підприємств агробізнесу на ефективність їхньої господарської діяльності. Керівникам 32 аграрних підприємств Житомирської області було запропоновано оцінити наявність трансакційних витрат. Результати дослідження представлено на рис. 2.

Представлені дані ілюструють значне перевагу витрат над видатками. У процесі дослідження з'ясовано, що найменше коштів витрачають на моніторинг чинників макросередовища і заходи для адаптації до їх динаміки та впровадження концепції маркетингу на підприємстві. Трансакційних втрат різного походження зазнали від 74% до 91% респондентів. Це пояснюється інертністю аграріїв, які вимушені внаслідок меншої матеріальної і професійної адаптації до системи вітчизняного агробізнесу дотримуватися запропонованих їм умов функціонування. Встановлена природа впливу трансакційних видатків на рівень втрат дає змогу стверджувати, що впровадження концепції маркетингу вітчизняними аграріями сприятиме підвищенню ефективності господарювання.

Висновки. Таким чином, трансакційні витрати зумовлюють ринкову взаємодію підприємств агробізнесу. Інструментарієм ринкової взаємодії в сучасних умовах господарювання є концепція маркетингу, що зумовлює систему маркетингової інформації, вибір цільового ринку і максимальне задоволення свого споживача, формування цінової та комунікаційної політики, обслуговування оптимальної маркетингової системи розподілу. У разі невиконання зазначеної умови фірма зникає з ринку, а її функції виконуватиме конкурент із відповідним комплексом маркетингу (товар, ціна, комунікації та розподіл).

Впровадження концепції маркетингу підвищує рівень трансакційних витрат із позитивною проекцією (видатків, які необхідні для ринкової взаємодії) та знижує рівень незворотних втрат, що виникають внаслідок диспаритету аграріїв порівняно з контрагентами, низького ступеня адаптації до негативних чинників зовнішнього середовища тощо. Водночас проблеми фінансової неспроможності утримувати кваліфікованих маркетологів і впроваджувати сучасні маркетингові технології в умовах сьогодення вирішуються за рахунок об'єднання зусиль аграріїв на кооперативних засадах. Подальші дослідження спрямовані на визначення структуроутворюючих аспектів трансакційних витрат вітчизняного агробізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власенко О.П. Управління трансакційними витратами в агробізнесі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О.П. Власенко. Житомир, 2009. 20 с.
2. Зіновчук В.В. Чи підходить Україні Європейська модель сільськогосподарської кооперації? / В.В. Зіновчук: кооперативні читання: 2014 рік: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Житомир, 27–29 березня 2014 р.). – Житомир: Вид-во «Житомирський національний агроекологічний університет», 2014. С. 9–18.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. Пер. с англ.-2-е европ. изд.-М.; СПб.; К.: Изд. дом «Вильямс», 2000. 944 с.
4. Менар Клод. Экономика организаций / К. Менар: Пер. с франц. / Под ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1996. 160 с.
5. Паска І.М. Трансакційні витрати та їх вплив на ефективність збуту сільськогосподарської продукції / І. М. Паска // Агросвіт. 2015. № 16. С. 19–24. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/16_2015/5.pdf.
6. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: Навчальний посібник / А.А. Ткач. К: Центр учбової літератури, 2007. 304 с.
7. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. 1993. № 2. С. 53–68.
8. Coase R. The Problem of Social Cost / R. Coase // Journal of Law and Economics, Vol. 3 (Oct., 1960), pp. 1–44. Published by: The University of Chicago Press URL: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/tsc220/hallam/Coase.pdf>.
9. Gabre-Madhin E.Z. Transaction costs and market institutions: grain brokers in Ethiopia / E.Z. Gabre-Madhin. International Food Policy Research Institute. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=9069166B93B5EE846C08494F323DC7A6?doi=10.1.1.58.3832&rep=rep1&type=pdf>
10. Richter R. The Role of Law in the New Institutional Economics / R. Richter, 26 Wash. U. J. L. & Pol'y 13 (2008) URL: https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.ua/&httpsredir=1&article=1146&context=law_journal_law_policy
11. Офіційний сайт ZEN-NON Group (Національна федерація сільськогосподарських кооперативів URL: http://www.zennoh.or.jp/english/about_zen-noh/financial_information/statements/2016.html#anchor2.

РЕФОРМА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ ЯК КРОК НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

REFORM OF PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE AS A STEP ON THE WAY TO EURO INTEGRATION

Галушак М.П.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

Галушак О.Я.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

Гарасимчук Н.М.

старший викладач кафедри менеджменту у виробничій сфері,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

Реформування публічних закупівель є однією з найактуальніших проблем сьогодення у світлі європейського вибору України. Чіткий план дій щодо вирішення цієї проблеми передбачений низкою національних і міжнародних програм та угод. У статті досліджено практичні кроки, втілені нашою країною за останні роки, щодо виконання зобов'язань, взятих перед світовим товариством, зокрема, з організації роботи сучасної системи публічних електронних закупівель, та їх відповідність вимогам і нормативам ЄС. Висвітлено роль державних, громадських та іноземних організацій у побудові ефективної української системи тендерів. Проаналізовано окремі аспекти міжнародного досвіду і можливість їх використання в Україні. Також вказано на проблеми, які потребують подальшого аналізу та пошуку шляхів їх вирішення.

Ключові слова: державні кошти, публічні закупівлі, тендер, електронна система закупівель, «ProZorro».

Реформирование публичных закупок является одной из самых актуальных проблем современности в свете европейского выбора Украины. Четкий план действий по решению этой проблемы предусмотрен рядом национальных и международных программ и соглашений. В статье исследованы практические шаги, воплощенные нашей страной за последние годы, по выполнению обязательств, взятых перед мировым сообществом, в частности, по организации работы современной системы публичных электронных закупок, и их соответствие требованиям и нормативам ЕС. Освещена роль государственных, общественных и иностранных организаций в построении эффективной украинской системы тендеров. Проанализированы отдельные аспекты международного опыта и возможность их использования в Украине. Также указано на проблемы, которые требуют дальнейшего анализа и поиска путей их решения.

Ключевые слова: государственные средства, публичные закупки, тендер, электронная система закупок, «ProZorro».

Reforming of public procurement is one of the most urgent problems of the present in the light of Ukraine's European choice. The clear plan of activity to address this problem is provided with a number of national and international programs and agreements. Practical steps, which are implemented by our country lately according to the fulfilment obligations to the world community, in particular as to activity organization of modern system of public electronic procurement, and their conformity with EU requirements and regulations have been investigated in article. The importance of state, public and foreign organizations in building an effective Ukrainian tendering system has been exposed. Some aspects of international experience and the possibility of their use in Ukraine have been analyzed. Problems that require further analysis and the search for their solutions have been indicated.

Key words: state funds, public procurement, tender, electronic procurement system, "ProZorro".

Постановка проблеми. Упродовж двох останніх десятиліть влада України декларувала бажання наблизитися до європейських стандартів закупівель за державні кошти. Проте в основному ці намагання залишалися лише на папері. Від України чекали практичного втілення обіцянок щодо змін у цій сфері, але реальна картина була далекою від європейської практики.

Революція Гідності зрушила ситуацію на ринку державних закупівель у позитивному напрямі. Нова влада під тиском громадськості та міжнародних партнерів продемонструвала готовність до проведення реформ шляхом докорінної зміни системи. Сьогодні закупівлі за державні кошти є одним із найважливіших індикаторів проведення реформ в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти реформування державних (публічних) закупівель в Україні розглянуто у роботах Ю.Б. Іванова [1], Г.С. Севостьянової [1; 2]. Питанням особливостей використання електронних закупівельних систем та запровадження європейського досвіду присвячені праці О.П. Шатковського [3, 4], Г. Файвеш [3], С. Яременко [4], Н.Б. Ткаченко [5], а також матеріали державних органів [6; 7] та звіти громадських і міжнародних організацій [8; 9].

Реформування публічних закупівель в Україні, як і у світі загалом, – не одноразова дія, а довготривалий процес поетапних удосконалень, який вимагає кропіткого аналізу втіленої практики, швидкої реакції на виявлені проблеми, певних законодавчих змін. Попри загально-визнану успішність, зазначена реформа все ж викликала палкі дискусії в українському суспільстві, а інколи зіштовхнулася з прихованим чи відвертим опором. Саме тому аналіз накопиченого досвіду та обґрунтування необхідних змін викликають доцільність подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження практичних аспектів реформування державних (публічних) закупівель в Україні у розрізі «Стратегії реформування системи публічних закупівель (дорожньої карти)». Для досягнення зазначеної мети поставлені завдання дослідити ефективність втілення окремих етапів реформи, проаналізувати актуальні проблеми та перспективи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закупівлі є важливою частиною діяльності державних установ, організацій, підприємств у більшості розвинених країн і досить вагомим інструментом впливу на ринок та барометром ефективності економіки держави загалом. Обсяг таких закупівель у Європейському Союзі становить у середньому 14% внутрішнього валового річного продукту. За даними організації економічного співробітництва і розвитку (Organisation for Economic Cooperation and Development), закупівлі за державні (публічні) кошти в країнах Євросоюзу коливаються від

8% у Швейцарії до 21% у Нідерландах. В абсолютному вимірі у 2015 році цей обсяг становив близько 2700 млрд євро (International Monetary Fund, 2016) [10]. За статистикою Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, аналогічний показник у нашій державі в останні роки становив близько 10–12 млрд. дол., або 13% ВВП. З огляду на рівень корупції в Україні на усіх рівнях влади, від місцевого до загальнодержавного, експерти озвучують песимістичні оцінки щодо корупційного складника у цих цифрах десь до 20%.

Україна, задекларувавши у своїй зовнішній політиці європейський вибір, прийняла на себе певні зобов'язання, зокрема, й у сфері державних закупівель. У листопаді 2013 року, саме коли тодішнім президентом України були раптово припинені переговори щодо укладення Угоди про асоціацію з ЄС, в Києві розпочав роботу чотирирічний проект «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС» [8]. За мету Проекту ставилася робота, спрямована на підтримку розвитку системи державних закупівель відповідно до стандартів ЄС. Проект фінансував Європейський Союз та втілював консорціум на чолі з компанією Crown Agents Ltd.

Ключовими напрямками реформування насамперед мали стати:

- приведення українського законодавства у відповідність до найкращого європейського досвіду;

- спрощення механізмів проведення закупівель і подолання бюрократичних перешкод;

- чесність і прозорість закупівель;

- розширення кола бізнес-структур, готових приймати участь у закупівлях, і розвиток на цій основі природної конкуренції;

- надання громадськості широкого доступу до всієї інформації щодо закупівель з метою створення ефективної системи контролю та запобігання зловживанням.

Першим реальним кроком реформи держзакупівель стало прийняття у квітні 2014 року Закону України «Про здійснення державних закупівель». Попри збереження в своїй основі ключових положень попереднього закону, він все ж містив низку позитивних змін, зокрема дещо наблизив процедури закупівель до європейської практики, істотно обмежив підстави для застосування основної неконкурентної і корупційно небезпечної процедури – переговорної закупівлі, у декілька разів (із 44 до 10) зменшив перелік випадків, на які не поширювалася дія закону.

Подальше вдосконалення механізмів здійснення держзакупівель стало однією з найважливіших реформ (всього їх 62), передбачених Стратегією сталого розвитку «Україна–2020», ухваленої у січні 2015 року [11]. Реформа українського законодавства у сфері державних закупівель відповідно до законодавства Євросоюзу

є важливим складником Угоди про асоціацію з ЄС та Угоди про надання макрофінансової допомоги Україні від ЄС на суму до \$1,8 млрд євро від 18.06.2015 року. Загалом цими угодами передбачена багатоетапна адаптація українського законодавства у сфері закупівель до норм ЄС із термінами виконання від 6 місяців до 8 років. З метою виконання умов Угоди про асоціацію Кабінет Міністрів України 24 лютого 2016 року затвердив «Стратегію реформування системи публічних закупівель (дорожню карту)» [12].

За шлях втілення у життя частини своїх зобов'язань Україна обрала впровадження нової, багато у чому революційної системи публічних електронних закупівель. Робоча група щодо її створення запрацювала у липні 2014 року з метою уникнення будь-яких корупційних схем розроблення електронної системи закупівель проводилася на базі програмного забезпечення з відкритим кодом у партнерстві влади, міжнародних організацій і громадськості без залучення будь-яких державних коштів. На перших етапах система адмініструвалася Transparency International – всесвітньою некомерційною організацією, відомою своєю активною антикорупційною діяльністю, представленою більш ніж у 100 країнах світу, а у нашій державі в особі відділення «Transparency International Україна». Саме Transparency International, крім іншого, виступила гарантом прозорості використання грошей інвесторів. Так, першопочаткову підтримку у розмірі 50 тис. дол. надав Western NIS Enterprise Fund Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) – перший в Україні та Молдові регіональний фонд прямих інвестицій, заснований за фінансування уряду США. Допомогу в розмірі 70 тис. євро, включаючи обладнання на суму 10 тис. євро, виділила Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), яка підтримує Україну за дорученням Федерального уряду Німеччини, також спонсорами виступили Єврокомісія, Європейський банк реконструкції та розвитку, Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), Департамент міжнародного розвитку уряду Великої Британії (DFID), міжнародний фонд «Відродження» та ін.

Принагідно слід відзначити один цікавий аспект розвитку електронних послуг, який не обмежується сферою закупівель. За результатами досліджень, проведених всесвітньо відомою консалтинговою фірмою Booz & Company (США), зростання на 10% рівня охоплення електронними технологіями, як наслідок, збільшує ВВП на душу населення в країні на 0,75% [13].

Як пілотний проект у тестовому режимі електронна система запрацювала 12 лютого 2015 року. Тестовий режим передбачав добровільне долучення до системи як замовників, так і постачальників і проведення електронних тендерів для товарів, робіт чи послуг з очікуваною вартістю, нижчою за порогові значення, встановлені в Законі «Про здійснення державних заку-

півель». Це дало змогу опрацювати механізм електронних торгів на практиці, набути реального досвіду та підтвердило можливість досягти значної економії державних коштів, яка вже за рік роботи, за приблизними оцінками експертів, перевищила 0,5 мільярда гривень.

Першим кроком офіційного запровадження інноваційної електронної системи тендерів стало ухвалення у вересні 2015 року закону України «Про внесення змін до деяких законів України у сфері державних закупівель щодо приведення їх у відповідність із міжнародними стандартами та вжиття заходів з подолання корупції». Проте повністю офіційного статусу електронні закупівлі набули з прийняттям у грудні 2015 року закону України «Про публічні закупівлі» [14], який із певними затримками у два етапи (з 01.04.2016 р. та 01.08.2016 р.) зробив систему обов'язковою для переважної кількості та можливою і бажаною – для решти закупівель за публічні кошти. У тому ж місяці протестована система електронних закупівель була «передана народу України (державі)». Представником держави виступило держпідприємство «Зовнішторгвидав», перейменоване пізніше на ДП «Прозорро», яке належить до сфери управління Мінекономрозвитку.

Електронна система закупівель стала революційною завдяки перевагам над паперовими торгами не лише для України, вона значною мірою випередила законодавство країн ЄС. Особливо це стосується обов'язковості проведення електронного аукціону – повторювального процесу пониження цін (приведених цін), тоді як в ЄС замовники лише можуть приймати рішення про застосування такого механізму. Повний же перехід на електронну систему закупівель у країнах-членах ЄС має відбутися до кінця 2018 року.

Інноваційність української електронної системи, якій розробники дали назву ProZorro, підтверджена низкою міжнародних відзнак. Так, у травні 2016 року у Лондоні ProZorro отримала найпрестижнішу міжнародну премію у сфері закупівель World Procurement Awards 2016. У тому ж році за впровадження системи Україна зайняла перше місце у світі в питаннях відкритості уряду, за що отримала щорічну премію Open Government Awards 2016. У 2017 році в Женеві електронну систему закупівель відзначено щорічною премією у сфері комунікацій. Серед 86 претендентів з 30 країн світу, які представляли п'ять континентів, команда ProZorro стала першою й отримала нагороду Davos Awards 2017 за професійні досягнення, творчий підхід і бачення майбутнього галузі у корпоративній номінації «Trust of the Future» («Довіра майбутнього»). На тлі цього низка країн заявили про своє бажання використати ProZorro за основу під час розроблення власних електронних систем закупівель.

Започаткована реформа системи державних закупівель відкрила перед українськими підпри-

емствами нові перспективи. У березні 2016 року Верховною Радою ухвалено закон про приєднання України до Угоди СОТ (далі угоди) про державні закупівлі (Agreement on Government Procurement). Основне завдання угоди – поширення вільного доступу іноземних компаній до українського ринку закупівель за державні кошти (на практиці таке право іноземцям вже було надане раніше), а українських експортерів – до закордонних. Слід розуміти, що Україні ця угода набагато більш потрібна, ніж іншим країнам, з низки причин. Насамперед це можливість реального виходу на величезний ринок обсягом у 1700 млрд. доларів щорічно. Для порівняння, наведена цифра у понад 30 разів перевищує весь експорт України в 2014 році. У тому ж році тільки в країнах ЄС за результатами проведення міжнародних тендерів було укладено договорів на суму 425 млрд. євро, з яких більше половини (230 млрд. євро) – на основі Угоди СОТ про державні закупівлі. Для розміщення централізованої офіційної інформації щодо проведення тендерів у Європейському Союзі, Європейській економічній зоні та за її межами створено портал із назвою «Електронні щоденні тендери» (Tenders Electronic Daily (<http://ted.europa.eu>)). Фактично це електронна версія Додатку до Офіційного вісника Європейського Союзу. На цьому порталі щоденно публікується до тисячі нових оголошень про закупівлі.

Однією з головних перешкод на шляху завоювання світових ринків для українських виробників є відсутність практичного досвіду та обмеженість інформації. Так, серед опитаних українських представників бізнесу про свої потенційні комерційні інтереси на ринках країн-учасниць Угоди СОТ заявили 93%. Водночас 63% не знають, які країни є учасницями Угоди, а 88% не знають про англомовні інформаційні ресурси СОТ та про розміщення інформації щодо зарубіжних закупівель на веб-сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ) [7]. Як допомогу ще з початку 2016 року МЕРТ започаткувало проведення роз'яснювальної роботи щодо особливостей практичної діяльності в межах Угоди СОТ. Крім того, міністерством створено пілотний проєкт для підтримки вітчизняних підприємств, які мають наміри вперше взяти участь у закордонних закупівлях.

Загалом Угода СОТ про державні закупівлі надає доступ українським підприємствам до державних тендерів у 43 країнах світу. Крім ЄС, це США, Канада, Японія, Корея, Тайвань, Сінгапур та ін. У всіх цих країнах сфера державних закупівель прозора і чітко регулюється, там діють однакові для всіх правила. Приєднання до клубу розвинених країн покращило міжнародну репутацію України, стало позитивним сигналом для іноземних інвесторів щодо можливості та доцільності вкладення коштів в економіку нашої держави. Як приклад підтвердження зростання

іміджу України на світовій арені, можна навести низку фактів. Так, у лютому 2017 року на засіданні Комітету СОТ із питань державних закупівель у м. Женеві саме українськими представниками внесено пропозицію щодо доцільності організації роботи електронного порталу для опрацювання повідомлень про державні закупівлі у межах проєкту ProZorro Go Global, а також щодо створення спільного для всіх країн-учасників Угоди порталу для розміщення оголошень про закупівлі з вартістю, вищою за порогові значення СОТ, на базі стандарту відкритих даних Open Contracting Data Standard. Вже під час наступного засідання Комітету у червні того ж року представники від України доповіли про стан практичного створення порталу з розміщення оголошень. У травні 2017 року Мінекономрозвитку за підтримки Світового банку та низки міжнародних фінансових організацій організувало великий світовий Форум із закупівель, професійної етики, управління та відкритості (Procurement, Integrity, Management and Openness (PRIMO) Forum), учасниками якого стали понад 90 експертів у галузі боротьби з корупцією, які представляли 25 країн світу.

Електронна система закупівель ProZorro може бути підтвердженням того, що запровадження успішних реформ в Україні є цілком можливим, але оновлення повинні бути постійними і своєчасними. Водночас використання лише технічних засобів досягти повного викоринення корупції малоймовірно. Головний принцип ProZorro – «Всі бачать все». Система відкриває абсолютно всю інформацію про закупівлі для широкого доступу і контролю. Проте сам контроль повинні здійснювати не тільки спеціальні органи під час періодичних перевірок. Виявлення порушень після завершення закупівлі є малоефективним. Лише залучення до контролю самих учасників та широкої громадськості може знизити рівень зловживань. ProZorro найбільш ефективно розвивається у бік залучення додаткових інструментів, які істотно спрощують процес моніторингу, газлом якого система проголошує: «Кожен громадянин України може бачити, як держава витрачає його податки». Так, за адресою <https://bi.prozorro.org/> в режимі реального часу працює модуль аналітики, у якому відображені усі закупівлі, проведені через електронну систему.

Командою «Transparency International Україна» за підтримки Open Contracting Partnership, Omidyar Network, EBRD і МФ «Відродження» створено та підтримується моніторинговий портал DoZorro (<http://dozorro.org/>). Фактично це – онлайн-платформа, де будь-хто бажаючий може надавати інформацію щодо проведення конкретної закупівлі, приймати участь в обговоренні її умов та результатів. Портал слугує також каналом зворотного зв'язку між постачальниками та замовниками, на основі якого можна вносити зміни у закупівельні процеси. З метою підви-

щення ефективності роботи DoZorro передбачає подання спеціального відгуку, інформацію з якого може зчитувати та аналізувати комп'ютер. Станом на 15.12.2017 р. у DoZorro зафіксовано 4257 сумнівних тендерів, залишено понад 1000 коментарів та більше 8000 відгуків.

З метою ефективного аналізу поведених публічних закупівель за допомогою електронної системи на моніторинговому порталі Dozorro у межах проекту «Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах» у пілотному режимі запущено інструмент «Індекс найкращих практик» (<http://index.dozorro.org/>). Індекс дає змогу порівнювати між собою схожих замовників та вибудовувати їх рейтинг у порядку від найкращих до найгірших. Він розраховується за 4 категоріями, такими як прозорість, доступність, якість процедур та заохочення конкурентності (з наступним сумуванням цих оцінок) на основі даних про проведені замовником закупівлі за останні 365 днів та оновлюється щотижня.

У 2017 р. Transparency International Ukraine у взаємодії з Prozorro запустили електронну систему контролю ризик-індикаторів для виявлення підозрілих закупівель. Система в повністю автоматичному режимі повинна сигналізувати про потенційну можливість порушення норм та принципів Закону «Про публічні закупівлі». На момент запуску оцінка здійснювалася на основі розрахунку 18 показників, що сигналізують про ризики (надзвичайно висока (понад 60%) економія, укладання договорів лише з одним постачальником, поділ закупівлі на велику кількість лотів, недеталізоване оголошення тощо). У майбутньому кількість показників планується довести до понад 60. Кожен окремо взятий показник ризику не свідчатиме про підозрілість закупівлі, а от поєднання кількох із них слугуватиме підставою для контролюючих органів звернути неї увагу. 9 листопада 2017 р. Верховна рада ухвалила у першому читанні законопроект № 4738 про внесення змін до закону «Про публічні закупівлі» та інші законодавчі акти стосовно моніторингу закупівель. Змінами передбачено обов'язковість використання автоматичних індикаторів ризиків. Функції моніторингу будуть покладені на Державну аудиторську службу України.

Команда розробників на сайті Prozorro зазначила, що відкритість та прозорість збереже здорову екосистему публічних закупівель і в такому напрямі планує рухатися далі. На підтвердження цього опублікована коротка карта розвитку проекту, у якій зазначено, що вже реалізовано, над чим ведуться роботи зараз та що планується реалізувати в майбутньому.

Закон «Про публічні закупівлі» кардинально відрізняється від попередніх аналогічних нормативних документів не лише тим, що він переніс тендери в електронний формат, але й тим, що він змінює філософію цих процесів. Неістотна, на перший погляд, заміна слів значною мірою

зміщує акценти в процесах здійснення самих закупівель. Коли використовувалася термінологія «державна закупівля за державні кошти», то зазвичай, розумілося що закупівля здійснюється державою в особі конкретного її представника, в інтересах держави або її представника, ця закупівля оплачується за кошти саме держави і нею ж контролюється весь процес. Водночас у демократичних суспільствах все, що купують державні установи, оплачується за рахунок бюджетних коштів, які поповнюються платниками податків. Тому процеси закупівель не можуть бути справою окремо взятих чиновників, вони повинні відбуватися публічно, під пильним контролем громадськості. Саме згідно з практикою розвинених країн і світовими стандартами і відбулася заміна терміна «державні закупівлі» на «публічні закупівлі», що повністю збігається з аналогічним терміном ЄС (Public Procurement). Трактуювання закупівель як публічного процесу свідчить про те, що закупівлю проводить публічний орган за кошти платників податків в інтересах громадян, які мають повну можливість контролювати процес витрачання своїх грошей для досягнення максимальної ефективності. Ще одним обґрунтуванням проведеної заміни термінології було те, що, за словами заступника міністра економічного розвитку і торгівлі М. Нефьодова, поняття «держзакупівлі» неабияк скомпрометувало себе, ставши синонімом корупції та хабарництва.

Звичайно, заміна термінології, навіть закріплена на законодавчому рівні, не гарантує автоматичної зміни суті процесів закупівель. Мета започаткованої реформи полягає у поступовому перетворенні власне «державних закупівель» у «публічні закупівлі», які ще мають стати реальністю.

Одним із п'яти головних напрямів реформування системи публічних закупівель, передбачених «дорожньою картою», є професіоналізація, зокрема, підготовка фахівців високої кваліфікації. Особливо актуальним це завдання стає у зв'язку з тим, що Закон вперше надав замовникам право вибору способу організації закупівель – шляхом створення тендерного комітету (єдиного варіанту, який передбачався до цього) або призначення уповноваженої особи. Одночасно Закон не містить вимог щодо обов'язкового навчання відповідальних осіб, як це було в попередніх версіях законодавства. Накладається лише одна умова – уповноважена особа повинна мати вищу освіту. З огляду на те, що до складу тендерного комітету залучається мінімум п'ять осіб – фахівців різних спеціальностей, це певною мірою компенсує брак спеціальних знань з організації закупівель. З іншого боку, робота у тендерному комітеті є додатковим навантаженням до основної професії, вона, як правило, не оплачується, що не сприяє стимулюванню до навчання. Уповноважена особа – професійний працівник саме

з організації закупівель, який отримує за свою роботу оплату і несе персональну відповідальність. Фактично на ринку праці з'явилася нова професія, яка потребує спеціальної підготовки. На підтвердження цього офіційний національний класифікатор професій України у 2016 році доповнено назвою «фахівець із публічних закупівель» із кодом 2419.2.

Практичне вирішення проблеми підготовки професійних кадрів із питань закупівель в Україні започатковане у 2017 р. за декількома напрямками. Так, Київською школою економіки (КШЕ) за сприяння проекту ЄС «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС» і проекту TAPAS («Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах») відкрито першу у Східній Європі програму післядипломної освіти «Професіоналізація закупівель». Центром удосконалення закупівель на базі КШЕ започатковано підготовку професійних викладачів, консультантів-тренерів з акцентом саме на практичні аспекти.

У вересні 2017 р. український освітній хаб House of Knowledge посприяв запуску навчальної програми щодо питань закупівель з отриманням відповідного диплому, організованої Королівським інститутом закупівель і постачання (CIPS) – міжнародною освітньою організацією з підвищення кваліфікації та одночасно найбільшим професійним об'єднанням спеціалістів у сфері публічних закупівель чисельністю 115 тис. членів зі 150 країн.

У 2017/2018 навчальному році Мінекономрозвитку у співпраці з Міносвіти вперше організувало навчальні програми з публічних закупівель для бакалаврів і магістрів різних факультетів і спеціальностей у 12 університетах, що охоплюють всю Україну. У чотирьох університетах – НТУ «КПІ», ХНУ будівництва та архітектури, ЗНУ та ТНУ ім. В.І. Вернадського – започатковані окремі спеціальні магістерські програми в межах підготовки за спеціальностями «Публічне управління та адміністрування», «Економіка», «Менеджмент» та «Право» з спеціалізаціями «Управління публічними закупівлями», «Публічні закупівлі» та «Правове забезпечення публічних закупівель». Водночас слід визнати, що роботи щодо створення ефективної системи навчання знаходяться на початковій стадії. Підготовка критично важливої чисельності професіоналів потребує часу та багатьох зусиль.

Ще одним можливим кроком на шляху підвищення професіоналізму може стати утворення передбачених Законом Центральних закупівельних організацій (ЦЗО), які мають право «організовувати і проводити закупівлі за рамковими угодами в інтересах інших замовників» [14]. Створення таких організацій закладено також «Дорожньою картою» втілення Угоди між ЄС та Україною. У практичному сенсі ЦЗО зможе істотно підвищити ефективність закупівель за рахунок більших обсягів замовлень,

призначених для задоволення потреб широкого кола різних споживачів в однотипній продукції. Предметами закупівель будуть товари, в яких є одночасна потреба у багатьох замовників, такі як комп'ютерна техніка, офісне обладнання, меблі, канцелярські товари, електроприлади, нафтопродукти тощо. Збільшення обсягу сприятиме підвищенню конкуренції, зниженню цін та зменшенню кількості самих процедур. Останнє дасть можливість знизити фінансові витрати і затрати часу (які у підсумку теж фінансові) як для замовників через вивільнення значної кількості працівників, так і для учасників торгів через скорочення кількості пропозицій.

Практика створення ЦЗО є новою для України, тоді як в інших державах вже накопичено значний досвід у цій сфері, як, наприклад, у Фінляндії – з 1941 р. чи Німеччині – з 1951 р. Сьогодні централізація закупівель нормативно закріплена у 25 країнах-членах ЄС, у решті – ведуться роботи щодо започаткування такої діяльності. В окремих країнах, як-то Австрії, Іспанії, Італії та ін., закупівлі через ЦЗО є обов'язковими для центральних органів влади, у Швеції у Стокгольмі – для муніципальних структур, в інших, як і в Україні, – замовникам надано право добровільного вибору. Досвід ЄС свідчить про те, що запровадження таких організацій крім ефективності може сприяти зниженню рівня корупції, підвищенню професійного рівня учасників системи закупівель, поширенню передового досвіду, впровадженню нових інструментів та ін.

Практичні кроки щодо організації роботи ЦЗО в Україні започатковані наприкінці 2016 р., а вже у січні 2017 р. наказом Мінекономрозвитку «Про організацію діяльності централізованої закупівельної організації в рамках реалізації пілотного проекту» першою такою організацією визначено державну установу «Професійні закупівлі». У березні 2017 р. ЦЗО через електронну систему ProZorro провела свою першу процедуру. Предмет закупівлі – папір для друку для потреб Міністерства закордонних справ, Міністерства юстиції та ін. органів центральної влади України. Слід зазначити, що перший практичний досвід вийшов не зовсім вдалим. З дванадцяти лотів договори укладено лише за трьома, одні торги відмінено через подання для участі менше двох тендерних пропозицій, вісім – відмінено через відхилення всіх тендерних пропозицій згідно із Законом про публічні закупівлі. Це попри те, що подано було від трьох до п'яти пропозицій у кожному з цих восьми лотів. Можна дійти висновку, що підвищення професіоналізму потребують не тільки організатори закупівель, але й учасники – для правильної та своєчасної підготовки тендерних пропозицій.

Загалом ДУ «Професійні закупівлі» до середини грудня 2017 р організовано 14 процедур [15]. Стверджувати про переваги в ефективності її роботи чи у рівні професіоналізму

працівників над іншими замовниками навряд чи можливо з таких міркувань. Сама кількість процедур у межах цілої держави за період 9 місяців є вкрай малою. Для окремих замовників вона характерна для одного тижня, а то й меншого періоду. Очікувана вартість предметів коливалася від 20,9 тис. грн. до 2,814 тис. грн., що ніяк не свідчить про значні обсяги, особливо з урахуванням поділу більшості закупівель на значну кількість лотів, кожен з яких вимагає підготовки окремої пропозиції (за подання якої учасник повинен офіційно заплатити електронному майданчику), укладання окремого договору, а потім відстеження його змін тощо. Про якість організації процесу можна дійти певних висновків із того, що окремі учасники зверталися зі скаргами на встановлення у тендерній документації дискримінаційних вимог, а одну процедуру взагалі відмінено з причини прямого порушення вимог Закону, а саме через порушення порядку оприлюднення оголошення про проведення закупівлі.

Таким чином, втілення ідеї ЦЗО потребує подальшого розвитку більш швидкими темпами. При цьому слід приймати до уваги і низку супутніх питань: розроблення фінансової моделі утримання організації, побудову комунікаційних мереж у колі «замовник – ЦЗО – учасник», взаємодію після проведення торгів та ін.

Як уже зазначалося вище, одним із ключових завдань реформи ставилося більш широке залучення бізнесу до участі у закупівлях. Це було доволі нелегко, оскільки попередній практичний досвід багатьох компаній свідчив про низку проблем, з якими постійно стикалися постачальники, такими як високий рівень корупції, безпідставні відхилення кращих тендерних пропозицій в угоду наперед обраним «своїм» учасникам, важкість отримання інформації щодо закупівель, лише частина з якої була у відкритому доступі, доволі складні механізми оскарження неправомірних дій замовників, тривалі затримки з оплатою та ін. Підтвердженням цього можуть слугувати результати опитування, проведеного компанією The Respo у кінці 2015 р. Вони показали, що 71% підприємців не мали навіть потенційних намірів продавати свої товари, послуги чи роботи державі. Лише 12% опитаних на той момент володіли досвідом участі у торгах, зокрема й за допомогою ProZorro, що працювала тоді у тестовому режимі. Це ж опитування виявило цікавий факт: ті, хто вважав за можливе змінити своє ставлення і прийняти участь у торгах, за головний мотив ставили не збільшення збуту та отримання додаткового прибутку, а боротьбу з корупцією в країні [9].

Через півроку (червень 2016 р., коли ProZorro стала обов'язковою до використання) опитування, проведене за підтримки USAID, показало істотну зміну картини. Так, на думку підприємців, система ProZorro істотно (на 27%) або частково (на 53%) зменшила рівень корупції в публічних закупівлях. За попередньої «паперової» системи з проявами корупції стикалися 54% учасників торгів, із появою ProZorro цей показник знизився до 29%. Позитивними моментами опитані також визнали простоту оформлення документів (80%), відкритість і доступність інформації про конкурс (68%) та чіткість інформації про вибір переможця (57%) [9].

У листопаді 2017 р., через півтора року роботи ProZorro у регулярному режимі, міжнародна маркетингова група (ММГ) провела дослідження ставлення різних груп бізнесу до публічних закупівель. Серед компаній, які взагалі не брали участь у тендерах через ProZorro, основною причиною такої поведінки є відсутність віри в чесний вибір переможця (39%), водночас 40% опитаних заявили про намір приймати участь у закупівлях у майбутньому. Серед фірм, які були учасниками торгів 1–3 рази, 87% підтвердили бажання продовжувати свою практику і надалі, а 89% регулярних учасників (більше трьох торгів) готові радити знайомим, щоб вони скористалися послугами електронних закупівель [6].

Висновки. Таким чином, Україною втілено значний обсяг робіт із перетворення державних закупівель у публічні. Переведення закупівель в електронний формат є чи не найуспішнішою українською реформою з усіх започаткованих на шляху до євроінтеграції. Електронна система ProZorro визнана однією з найефективніших у світі, що підтверджено міжнародними нагородами та зацікавленим ставленням з боку представників низки іноземних держав. Система постійно розвивається та вдосконалюється. Проте це не єдиний критично важливий елемент реформування. Із системою працюють люди. І саме тут виникають значні проблеми. Більших зусиль слід прикласти в галузі підвищення професіоналізму кадрів. Необхідна активна інформаційна компанія щодо залучення до закупівель ширшого кола підприємців, що сприятиме розвитку задекларованої у Законі добросовісної конкуренції. Попри широку розрекламованість, центральна закупівельна організація (можливо, й організації) повинна довести свою ефективність найближчим часом. Саме тут є широке поле для залучення іноземного досвіду. Певних змін та доопрацювання потребує Закон України «Про публічні закупівлі».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванов Ю.Б. Напрями реформування системи державних закупівель / Ю.Б. Іванов, Г.С. Севостьянова // Проблеми економіки. 2015. № 2. С. 64–70. URL: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2015-2_0-pages-64_70.pdf.
2. Севостьянова Г.С. Сучасний стан нормативно-правового забезпечення публічних закупівель в Україні / Г.С. Севостьянова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10(2). С. 91–96.
3. Шатковський О. Електронні державні закупівлі. Пошук українського шляху / О. Шатковський, Г. Файвеш : <http://eupublicprocurement.org.ua/e-procurement-finding-a-way-for-ukraine.html>.
4. Шатковський О. Контроль закупівель по-польськи: де ключ до успіху / О. Шатковський О., Яременко // Щомісячний спеціалізований журнал Держзакупівлі. 2017. № 5. С. 44–47.
5. Ткаченко Н.Б. Електронні публічні закупівлі: досвід країн ЄС та впровадження його в Україні / Н.Б. Ткаченко // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 10(184). С. 471–477.
6. Дослідження цільової аудиторії учасників системи державних онлайн-закупівель Prozorro. URL: https://www.slideshare.net/ProZorro_slides/prozorro-82826869/1
7. Угода про державні закупівлі СОТ. URL: <https://www.slideshare.net/AlexeiMikhailitchenk/gprakmbs-2016-0218-ukr>.
8. Офіційний сайт проекту «Гармонізація систем конкуренції та державних закупівель України зі стандартами ЄС». URL: <http://eupublicprocurement.org.ua>.
9. «Путівник по реформах» – інформаційно-аналітичний сайт про хід 17 ключових реформ в Україні. URL: <http://reformsguide.org.ua/ua/analytics/public-procurement-reform/>.
10. Вплив ProZorro. Матеріали проекту «Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах. URL: http://cep.kse.org.ua/assets/img/articles/Prozorro_report_ua.pdf.
11. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
12. Про Стратегію реформування публічних закупівель («дорожню карту»): Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 року № 175-р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80>.
13. Digitization for Economic and Job Creation: Regional and Industry Perspectives Retrieved: URL: http://www3.weforum.org/docs/GITR/2013/GITR_Chapter1.2_2013/pdf.
14. Про публічні закупівлі: Закон України від 25 грудня 2015 року № 922-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.
15. Офіційний портал оприлюднення інформації про публічні закупівлі. URL: <https://prozorro.gov.ua/tender/search/?edrrou=40996564>.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

MODERN ISSUES OF STATE FINANCING OF TOURISM SPHERE OF UKRAINE

Гурбик Ю.Ю.

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри економіки, управління та адміністрування,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького

У статті досліджено сучасні проблеми державного фінансування туристичної сфери України в умовах трансформації вітчизняної економіки та системи державного управління. Обґрунтовано необхідність державного фінансового забезпечення розвитку туристичної сфери України та визначено, що його важливим складником є бюджетне фінансування. Здійснено аналіз видаткової частини державних бюджетів України за 2013–2017 рр., який дає підстави стверджувати, що державне фінансування та підтримка туристичної сфери в зазначений період були нестабільними або взагалі відсутніми. Розглянуто структуру видаткової частини державних бюджетів України стосовно туристичної сфери за статтями та розподілом її на видатки споживання та видатки розвитку. Внесено пропозиції щодо удосконалення державного фінансування туристичної сфери України.

Ключові слова: туристична сфера, фінансове забезпечення, бюджетне фінансування туризму, Державний бюджет, загальний фонд, спеціальний фонд, бюджетні статті, видатки споживання, видатки розвитку.

В статье исследованы современные проблемы государственного финансирования туристической сферы Украины в условиях трансформации отечественной экономики и системы государственного управления. Обоснована необходимость государственного финансового обеспечения развития туристической сферы Украины и определено, что его важной составляющей является бюджетное финансирование. Осуществлен анализ расходной части государственных бюджетов Украины за 2013–2017 гг., который дает основания утверждать, что государственное финансирование и поддержка туристической сферы в указанный период были нестабильными или вообще отсутствовали. Рассмотрена структура расходной части государственных бюджетов Украины относительно туристической сферы по статьям и распределению ее на расходы потребления и расходы развития. Внесены предложения по совершенствованию государственного финансирования туристической сферы Украины.

Ключевые слова: туристическая сфера, финансовое обеспечение, бюджетное финансирование туризма, Государственный бюджет, общий фонд, специальный фонд, бюджетные статьи, расходы потребления, расходы развития.

The article studies modern issues of state financing of tourism sphere of Ukraine in terms of the transformation of the national economy and system of public administration. The necessity of state financial support for tourism sphere development in Ukraine is substantiated and it is determined that budget financing is its important component. Analysis of expenditure side of state budgets of Ukraine for 2013–2017 is conducted that allows stating that state financing and support for the tourism sphere within the prescribed period was unstable or absent at all. Structure of expenditure side of state budgets of Ukraine in reference to tourism sphere, by items and their allocation into costs of consumption and growth is considered. Proposals for improving the state financing of tourism sphere in Ukraine are given.

Key words: tourism sphere, financial support, budget financing of tourism, State Budget, general fund, special fund, budget items, costs of consumption, costs of growth.

Постановка проблеми. Однією з головних цілей суспільного розвитку України є забезпечення прискорених темпів економічного зростання та подальша розбудова основних механізмів функціонування ринкової економіки.

Здійснення державою соціально-економічних реформ, інтеграція національної економіки в світові господарські структури вимагає створення нових моделей соціально-економічного розвитку нашої держави, які повинні бути зорі-

ентовані на використання позитивного досвіду економічно розвинутих країн світу та враховувати сучасні реалії функціонування вітчизняної економіки.

Зарубіжний досвід показує, що у структурі економіки провідних країн світу значно переважає та активно розвивається сфера послуг (60–70% і більше у виробництві ВВП). Тому, на наш погляд, сучасні процеси реструктуризації економіки України повинні виходити з позицій підвищення значення в системі національного господарства саме сфери послуг (третинного сектору економіки), в тому числі важливого її виду – туризму. Адже туристична сфера характеризується тим, що налагоджує та посилює міжнародні відносини, має значний мультиплікаційний ефект, сприяє підвищенню зайнятості населення та приносить значні надходження до державного та місцевих бюджетів.

Ми вважаємо, що в складних соціально-економічних і політичних умовах розвитку нашої держави вітчизняний туризм потребує активної підтримки з боку держави (правової, регулятивної, організаційно-інформаційної, кадрової та ін.), і насамперед це стосується сфери фінансового забезпечення. Так, А.Г. Охрименко зазначає, що «форми і масштаби державного фінансування туристичної галузі залежать від місця і ролі туризму в національній економіці. У багатьох країнах основну роль у цьому процесі відіграє держава» [1, с. 396].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання фінансового забезпечення розвитку туристичної сфери України висвітлюються в роботах багатьох вітчизняних науковців. Досить ґрунтовним є дослідження А.Г. Охрименко [2], яка розкриває понятійно-термінологічний апарат фінансового забезпечення туристичної сфери України, здійснює аналіз сучасного стану її фінансового забезпечення, визначає основні проблеми та пропонує напрями удосконалення фінансового забезпечення туризму в Україні. А.В. Кулінська [3] розкриває специфіку фінансового механізму державного управління туристичної галузі України. С.С. Захарчук [4] здійснює аналіз туристичної галузі України в контексті розгляду її фінансово-економічних проблем, пропонує механізм фінансування туризму на основі державної підтримки. А.С. Чкан [5] обґрунтовує загальні проблеми фінансування, що стосуються функціонування та розвитку туризму в Україні. Ю.Ю. Верланов [6] досліджує структуру фінансово-економічного механізму та основні інструменти підтримки державної політики у сфері туризму. Також він значну увагу приділяє питанням фінансового забезпечення місцевого туризму в Україні.

Незважаючи на значні наукові здобутки у сфері фінансового забезпечення розвитку туризму в Україні, низка проблем потребує подальших наукових досліджень. Зокрема, це

питання щодо значення та ефективності державного бюджетного фінансування туристичної сфери України, дослідження основних складників видаткової частини державних бюджетів України стосовно туристичної сфери (загальний і спеціальний фонд, бюджетні статті, видатки споживання, видатки розвитку) та інші.

Постановка завдання. Метою статті є комплексний і ґрунтовний аналіз сучасних проблем державного фінансування туристичної сфери в Україні в умовах трансформації вітчизняної економіки та системи державного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим елементом державного фінансового забезпечення туристичної сфери України є її бюджетне фінансування, адже туризм є діяльністю, яка потребує залучення значних обсягів фінансових ресурсів.

Проведений аналіз видаткової частини державних бюджетів України за 2013–2017 рр. дає підстави стверджувати, що державне фінансування та підтримка туристичної сфери в цей період були досить нестабільними або взагалі відсутніми (табл. 1).

Основними причинами цієї ситуації є перманентний процес інституційних змін у системі органів державного регулювання сфери туризму, подальше загострення фінансово-економічної кризи та складні політичні події, які пов'язані з проведенням антитерористичної операції в окремих частинах Донецької і Луганської областей та анексією АР Крим.

Дані, наведені в табл. 1, показують, що з 2013 по 2016 рік відбувається поступове зменшення державного фінансування туристичної сфери України. Так, у 2013 році сума бюджетних видатків порівняно з 2014 роком була більшою на 2826,1 тис. грн., а з 2015 роком – відповідно на 5410,7 тис. грн.

У 2015 році кошти у розмірі 960,2 тис. грн. були виділені на утримання Державного агентства України з туризму та курортів (далі – Агентство). Але слід зазначити, що проблемність цього фінансування полягає в тому, що згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від

Таблиця 1
Структура державного бюджетного фінансування туристичної сфери України в 2013–2017 рр.

Загальний фонд (тис. грн.)			
Роки	Всього	Видатки споживання	Видатки розвитку
2013	6370,9	6370,9	–
2014	3544,8	3544,8	–
2015	960,2	960,2	–
2016	–	–	–
2017	30 486,0	27 886,0	2600,0

Джерело: складено автором за даними [7; 8; 9; 10; 11]

10 вересня 2014 року «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» це Агентство опинилося в процесі ліквідації, а його функції переходять до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (крім здійснення державного нагляду (контролю) у сфері туризму та курортів) [12].

Так, 14 січня 2015 року було звільнено з посади заступника Голови Державного агентства України з туризму і курортів А.О. Шеніна. Остаточна ліквідація Агентства відбулася у вересні 2015 року, коли вступило в дію розпорядження Кабінету Міністрів України «Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі України» [13], на основі якого було розпочато виконання функцій і повноважень Агентства Міністерством економічного розвитку і торгівлі.

У 2016 році в Законі України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» [10] видатки Міністерства економічного розвитку і торгівлі на реалізацію заходів у туристичній сфері не були передбачені.

Найсприятливішим щодо державного фінансування туристичної сфери став 2017 рік, адже державним бюджетом було виділено найбільшу кількість коштів для її фінансування – 30 486 тис. грн., це на 24 115,1 тис. грн. більше порівняно з 2013 роком.

Необхідно зазначити, що структурний розподіл видатків Державних бюджетів України в 2013–2017 рр. відбувався в межах лише загального фонду (табл. 1), тобто кошти, спрямовані на фінансування туристичної сфери, були призначені для реалізації загальних функцій, а не на конкретні цілі та програми, як це передбачено спеціальним фондом.

У Бюджетному кодексі України в статті 10 визначено, що «у складі витрат (видатків) бюджету виділяються витрати (видатки) споживання і витрати (видатки) розвитку відповідно до бюджетної класифікації» [14].

Як показують дані табл. 1, в 2013–2016 рр. державне фінансування туристичної сфери здійснювалося винятково у формі видатків споживання. Видатки споживання характеризуються тим, що вони забезпечують поточне функціонування органів державної влади та місцевого самоврядування, бюджетних уста-

нов, поточні міжбюджетні трансферти та фінансування заходів соціального захисту населення та соціально-культурної сфери [15]. І лише у 2107 році у складі бюджетних видатків на туристичну сферу з'являються видатки розвитку. Це є дуже позитивним моментом щодо розвитку вітчизняного туризму, адже ці видатки здійснюють фінансування наукової, інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема: фінансове забезпечення капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення; фінансове забезпечення структурної перебудови економіки; інші видатки, пов'язані з розширеним відтворенням [15]. На наш погляд, саме видатки розвитку стимулюють та дають можливість суб'єктам туристичної діяльності створити високоякісний та конкурентоспроможний національний туристичний продукт на світовому ринку туристичних послуг. Але проблема полягає в тому, що розмір цих видатків порівняно з видатками споживання є невеликим (2600 тис. грн.), таким чином, питома вага видатків розвитку у загальних видатках на туристичну сферу становить лише 8,5%.

У 2013–2017 рр. державне фінансування туристичної сфери України здійснювалося за такими бюджетними статтями, як:

– керівництво та управління у сфері туризму та курортів;

– фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов для безпеки туристів та розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні.

Якщо проаналізувати дані бюджетні статті, то можна побачити, що саме на підтримку і розвиток безпосередньо туристичної галузі виділяються кошти в межах видаткової програми «Фінансова підтримка розвитку туризму, створення умов безпеки туристів та розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні». Таким чином можна констатувати, що в досліджуваній період державні бюджетні видатки безпосередньо на туристичну галузь України були виділені у 2013, 2014 та 2017 рр. (табл. 2). Адже в межах статті «керівництво та управління у сфері туризму та курортів» передбачені бюджетні видатки у вигляді оплати праці, комунальних послуг та енергоносіїв для цен-

Таблиця 2

Фінансування туристичної сфери за статтями державних бюджетів України в 2013–2017 рр.

Назви статей	Розподіл видатків за статтями (тис. грн.)				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Керівництво та управління у сфері туризму та курортів	4435,3	2948,2	960,2	–	–
Фінансова підтримка розвитку, створення умов для безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні	1935,6	596,6	–	–	30 486,0

Джерело: складено автором за даними [7; 8; 9; 10; 11]

Питома вага бюджетного фінансування туристичної сфери у загальних видатках державних бюджетів України в 2013–2017 рр.

Роки	Видатки державного бюджету України, тис. грн.	Бюджетне фінансування туристичної сфери, тис. грн.	
		Видатки	Питома вага, %
2013	419 843 834,9	6370,9	0,0015
2014	441 587 118,6	3544,8	0,0008
2015	581 760 845,2	960,2	0,0002
2016	681 460 758,2	–	–
2017	800 026 255,8	30 486	0,0038

Джерело: складено автором за даними [7; 8; 9; 10; 11]

трального органу виконавчої влади України, який здійснює державне регулювання туризму. У зазначені роки таким державним органом було Державне агентство України з туризму та курортів, на яке, до речі, були покладені функції головного розпорядника бюджетних коштів, виділених державою на фінансування туризму в Україні.

Кабінетом Міністрів України визначено порядок використання коштів, які передбачені у державному бюджеті на вищезазначену програму. Вони спрямовуються на:

- створення високого рівня конкурентоспроможності туристичного продукту та умов безпеки туристів;

- здійснення обліку туристичних ресурсів шляхом розроблення і ведення реєстрів, кадастрів, баз даних;

- проведення досліджень туристичного ринку шляхом здійснення опитування туристів та суб'єктів туристичної діяльності;

- просування туристичного продукту шляхом проведення на міжнародному та внутрішньому ринку презентацій про туристичні можливості України, проведення маркетингової діяльності (здійснення брендингу, поширення соціальної реклами у сфері туризму тощо) та заходів щодо популяризації вітчизняних туристичних послуг (підготовка та видання відео- та друкованої поліграфічної продукції, створення та функціонування туристичного веб-порталу, в тому числі іноземними мовами, та ін.);

- організацію та проведення за участю фахівців та експертів заходів у сфері туризму (семінарів, конференцій, засідань за круглим столом, прес-заходів, засідань міжвідомчих двосторонніх, багатосторонніх та міжнародних робочих груп з питань туризму) [16].

Виходячи з даних, наведених у табл. 2, частка видатків на розвиток туризму у 2013 та 2014 рр. (коли відбувалося фінансування за двома статтями) у загальному обсязі видатків на туристичну сферу, на наш погляд, була незначною (передусім у 2014 році) та становила 43,6% та 20,2% відповідно. Таким чином, ці показники показують, що більша частина коштів, яка була виділена державою на фінансування туристичної сфери, йшла на утри-

мання Державного агентства туризму та курортів України.

У 2015 році у зв'язку з інституційними перетвореннями у системі державного управління туристичною сферою України, про які вище йшлося у цій статті, на розвиток туризму не було виділено бюджетних коштів. Покращення курсу державної політики у сфері фінансування туризму відбувається у 2017 році, коли безпосередньо на розвиток туристичної галузі в Україні було асигновано 30 486 тис. грн. Слід зауважити, що ця сума коштів більша за всі разом взяті попередні роки досліджуваного періоду.

Аналіз державних видатків на туристичну сферу України в 2013–2017 рр. дає підстави стверджувати, що держава, проголосивши туризм пріоритетним напрямом розвитку економіки та культури [17], неналежним чином здійснює його фінансування. Підтвердженням цього є те, що питома вага бюджетного фінансування туристичної сфери у загальних видатках державного бюджету України за період 2013–2017 рр. є досить незначною (табл. 3).

Висновки. Узагальнюючи здійснене дослідження, можна стверджувати про недостатній рівень державного фінансування туристичної сфери України. Вирішення сучасних проблем державного фінансування туристичної сфери України має базуватися на принципах сталого розвитку туризму та враховувати такі пропозиції, як:

- розроблення ефективної системи державного фінансового забезпечення розвитку туристичної сфери України шляхом вироблення чіткої її концепції та стратегічних програм функціонування і розвитку туризму як на державному, так і на регіональному рівнях;

- активізація впровадження сучасних механізмів фінансового сприяння щодо розвитку туризму в Україні (пільгове кредитування; цільові державні субсидії та дотації; залучення можливості міжнародних організацій і фондів тощо).

- раціональне використання туристичного потенціалу та ресурсів на умовах сталого розвитку з метою створення високоякісного вітчизняного турпродукту;

- у структурі видаткової частини державного бюджету України стосовно туристичної сфери

необхідно збалансувати розподіл коштів за видатками споживання та видатками розвитку; – пріоритетним напрямом державного фінансування повинні бути об'єкти туристичної інфраструктури, адже функціонування та розвиток туристичної галузі є неможливим без наявності сучасної та розгалуженої її інфраструктури.

Зазначені пропозиції щодо удосконалення державного фінансування туристичної сфери України стимулюватимуть до ведення туристичного бізнесу в складній економічній ситуації та створять сприятливі умови щодо впровадження нових та модернізації наявних об'єктів туристичної інфраструктури тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Охріменко А.Г. Фінансові аспекти функціонування туристичної галузі / А.Г. Охріменко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2011. № 1. С. 394–403.
2. Охріменко А.Г. Фінансове забезпечення функціонування туристичної галузі України: монографія / А.Г. Охріменко. К.: Кондор-Видавництво, 2013. 210 с.
3. Кулінська А. Особливості фінансового механізму державного управління суб'єктами невиробничої сфери (на прикладі туристичної галузі України) // Ефективність державного управління: Збірник наукових праць. 2009. Вип. 18/19. С. 468–476.
4. Захарчук С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. 2010. № 1(3) URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_1/10zsstgu.pdf.
5. Чкан А.С. Стан та проблеми фінансування сфери туризму України / А.С. Чкан // Інноваційна економіка. 2012. № 10(36). С.35–39.
6. Верланов Ю. Фінансово-економічний механізм та інструменти політики розвитку туризму в Україні / Ю. Верланов // Наукові праці ЧДУ ім. Петра Могили. 2005. Т. 38. Вип. 25. С. 76–85.
7. Про Державний бюджет України на 2013 рік : Закон України від 06.12.2012, №5515-VI // Урядовий кур'єр. 18 грудня 2012 р. № 233.
8. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16.01.2014, №719-VII // Урядовий кур'єр. 21 січня 2014 р. № 11.
9. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 29.12.2015, №80-VIII // Урядовий кур'єр. 4 лютого 2015 р. № 20.
10. Про Державний бюджет України на 2016 рік: Закон України від 25.12.2015, № 928-VIII // Урядовий кур'єр. 5 січня 2016 р. № 1.
11. Про Державний бюджет України на 2017 рік: Закон України від 21.12.2016, № 1801-VIII // Урядовий кур'єр. 31 грудня 2016 р. № 249.
12. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2014, № 442 // Урядовий кур'єр. 16 вересня 2014 р. № 169.
13. Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 вересня 2015, № 922 // Урядовий кур'єр. 22 жовтня 2015 р. № 196.
14. Бюджетний кодекс України від 01.11.2017, № 2456-VI // Урядовий кур'єр. 17 серпня 2010 р. № 151.
15. Про бюджетну класифікацію: Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011, № 11 // Баланс-Бюджет. 7 лютого 2011р. № 6. С. 17.
16. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки розвитку туризму, створення умов безпеки туристів, розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.03.2017, № 183 // Урядовий кур'єр. 30 березня 2017 р. № 60.
17. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 р., № 324/95-ВР // Урядовий кур'єр. 16 листопада 1995 р.

ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ

INVESTMENT SECURITY IN THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF THE INDUSTRY

Денисов О.Є.

кандидат економічних наук, докторант,
Університет економіки та права «КРОК» (м. Київ)

У статті досліджено загрози інвестиційній безпеці галузей, систематизовано складники та дефініції інвестиційної безпеки. Виявлено кількісні диспропорції у структурі та динаміці інвестиційної активності іноземних суб'єктів. Визначено взаємозв'язки між інвестиційним і інноваційним складниками економічної безпеки галузі. Запропоновано комплекс напрямів та методів покращення інвестиційної безпеки галузі.

Ключова слова: інвестиційна безпека, галузь, міжнародний рух капіталу, ТНК.

В статье исследованы угрозы инвестиционной безопасности отраслей, систематизированы составляющие и дефиниции инвестиционной безопасности. Выявлены количественные диспропорции в структуре и динамике инвестиционной активности иностранных субъектов. Определены взаимосвязи между инвестиционной и инновационной составляющими экономической безопасности отрасли. Предложен комплекс направлений и методов улучшения инвестиционной безопасности отрасли.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность, отрасль, международное движение капитала, ТНК.

The article investigates the threats to the investment security of industries, systematizes the components and definitions of investment security. Quantitative imbalances in the structure and dynamics of investment activity of foreign entities are revealed. The interrelations between investment and innovative components of economic safety of the industry are determined. A package of directions and methods for improving the investment security of the industry is proposed.

Key words: investment security, industry, international capital flows, TNCs.

Постановка проблеми. Інвестиційний складник економічної безпеки галузі забезпечує системний вплив на всі рівні економічної безпеки. Відомо, що активне інвестування стимулює зростання обсягів виробництва та національного доходу, активізує ринок праці, забезпечує соціальну сферу новими робочими місцями та збільшує доходи населення, держави та суб'єктів господарювання. Водночас у сфері інвестування в Україні існують значні диспропорції, викликані зовнішніми та національними протиріччями і дисбалансами у регулюванні та контролі міжнародного руху капіталу. Існуюча структура джерел інвестування не стимулює розвиток промисловості України, саме тому необхідно визначити напрями вдосконалення інвестиційної безпеки галузей вітчизняної промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти забезпечення інвестиційної безпеки набули висвітлення у наукових працях Л.А. Горошкової [1,2], В.І. Кириленка [6], С. Мошенського [7], М.М. Недашківського, К.Ю. Подгорної [8], Н.М. Побережної [9]. Особливості забезпечення інвестиційної

безпеки України в умовах транснаціоналізації та глобалізації світової економіки були досліджені В.Ю. Єдинак [4], С.І. Ткаленко [10]. Доцільним видається заповнення прогалини у наукових підходах до галузевих вимірів інвестиційної безпеки.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування та систематизація основних шляхів підвищення інвестиційної безпеки галузей промисловості України.

Виклад основного матеріалу. У Законі України «Про основи національної безпеки» від 19.03.2004 р. інвестиційну безпеку визначено як рівень національних та іноземних інвестицій, що здатен за умови їх оптимального співвідношення забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку за належного рівня фінансування науково-технічної сфери, освоєння інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів [5].

Інвестиційну безпеку також розглядають як процес забезпечення стану інвестиційної сфери, за якого економіка здатна досягнути і підтримувати рівень інвестиційних ресурсів із метою забезпечення сталого розвитку, зрос-

тання конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення [6].

Стан інвестиційної безпеки є індикатором наявних в країні інвестицій та їх оптимального розподілу між різними сферами та секторами економіки. При цьому інвестиції мають два основні джерела надходження: внутрішні та зовнішні інвестиції. Внутрішні являють собою заощадження окремих домогосподарств, що акумульовані у фонди та спрямовані в інвестиційні проекти та інвестиційні ресурси організацій як один зі складників їхньої фінансово-господарської діяльності – інвестиційної діяльності. Важливе значення мають зовнішні джерела інвестування.

Інвестиційна безпека галузі визначається, з одного боку, привабливістю підприємств галузі для внутрішніх і зовнішніх інвесторів, а з іншого – здатністю до ефективного використання залучених інвестиційних ресурсів.

Л.А. Горошкова [1; 2] визначає інвестиційну безпеку галузі як оптимальне співвідношення рівня національних та іноземних інвестицій, що здатне забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку галузі.

Інвестиційна безпека галузі вимірюється оптимально необхідним для її продуктивного розвитку обсягом залучених інвестицій, що дає змогу підприємствам галузі ефективно розвиватися та мати довгострокову позитивну динаміку зростання, забезпечує впровадження інновацій та активізацію промислово-технічного розвитку галузі, підвищення рівня конкурентоздатності підприємств на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Реалізація масштабних довгострокових інвестиційних проектів окремих галузей дає потужний імпульс розвитку економіки загалом, підвищує роль держави на міжнародній арені серед країн-партнерів.

Стан та рівень інвестиційної безпеки залежить від цілої низки факторів:

- створення у країні сприятливого інвестиційного клімату, необхідного для залучення інвестицій;
- сформованості інституційного та нормативного правового законодавчого забезпечення;
- наявності портфеля перспективних проектів, що потребують інвестування;
- розвиненості у країні суб'єктів інвестиційної діяльності;
- наявності програм стимулювання інвестиційної діяльності та державної підтримки;
- можливості до акумулювання внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- стану законодавчого поля країни для залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів;
- політичної та економічної стабільності.

Одним із негативних факторів, що суттєво впливає на рівень інвестиційного складника економічної безпеки галузі, є значне погіршення стану основних фондів та виробничих

потужностей підприємств галузей економіки та дисбаланс у структурі інвестицій, оскільки переважна їх частина спрямована на низько- та середньотехнологічні галузі, на структури фінансового сектору та сектору торгівлі, при цьому високотехнологічні галузі практично не мають інвестиційних ресурсів і, відповідно, можливості для масштабної модернізації та потужного інноваційного розвитку, внаслідок чого в галузях зберігається низькотехнологічна структура виробництва, відсутній необхідний рівень капіталомісткості. Світовий досвід показує, що критична маса інвестицій здатна впливати на економічну динаміку, а між інвестиційним періодом значних капіталовкладень та активним розвитком виробництв окремих галузей, що отримали ці інвестиції, існує суттєвий часовий лаг, відповідно, вкладений сьогодні інвестиційний капітал дасть суттєвий поштовх розвитку економіки тільки в довгостроковий часовий перспективі.

За дослідженням фахівців, якщо показник нагромадження капіталу менше 10% ВВП, то економічний розвиток відсутній. Так, для України він має становити 25–30% ВВП [4; 11].

Основними загрозами, що значно впливають на рівень інвестиційного складника економічної безпеки галузі, є:

- відсутність керованості процесу перетікання капіталів та сприятливого інвестиційного клімату;
- порушення пропорцій між споживанням та нагромадженням, що не дає змоги задіяти внутрішні інвестиційні ресурси;
- відсутність інституційного забезпечення процесів акумулювання та залучення внутрішніх інвестиційних ресурсів та інфраструктури, необхідної для перетікання капіталів;
- недостатній розвиток фондового ринку та інститутів спільного інвестування;
- низька якісна структура іноземних інвестицій, зокрема, відсутність інноваційної спрямованості інвестицій;
- системне руйнування банківської системи країни;
- недостатній приріст інвестицій в основний капітал промислових підприємств;
- зниження частки нагромадження капіталів у ВВП;
- висока вартість залучення ресурсів;
- недостатній рівень інвестування в нематеріальні активи та слабкий рівень захисту приватної власності та інвесторів;
- активізація шахрайських схем із незаконним привласненням інвестованих ресурсів;
- падіння обсягів виробництва і динаміки розвитку світових ринків внаслідок світової економічної кризи;
- значна залежність від кон'юнктури міжнародних товарних та фінансових ринків;
- низький рівень конкурентоспроможності продукції вітчизняних галузей;

– значний зовнішній борг країни та вагомі обсяги короткострокових зобов'язань у його структурі;

– неефективність економічної структури країни та значні ресурсні витрати виробництв на підприємствах провідних галузей країни;

– значна частка іноземного капіталу в структурі банківського капіталу;

– недостатня мобільність та обсяг внутрішніх ресурсів, необхідних для формування інвестицій;

– відсутність необхідних умов для активізації механізмів акумулювання заощаджень та спрямування їх в інвестиції;

– вплив іноземних ТНК на підприємства вітчизняних галузей;

– фактори політичної нестабільності, що значно знижують рівень економічної безпеки галузей.

Інвестиційна безпека галузі значною мірою залежить від тенденцій світового розвитку галузі, активності спрямування іноземних інвестицій та розвиненості інститутів внутрішнього інвестування. Світова тенденція засвідчує, що активну та високоприбуткову динаміку розвитку мають наукомісткі високотехнологічні галузі, що мають високий рівень прибутковості та короткий термін окупності вкладених інвестицій. Необхідні інвестиції в основному акумулюються через структури венчурного фінансування, що, на жаль, в нашій країні є нерозвиненими. Таким чином, значна частина інвестицій, що могли би бути спрямованими на розвиток вітчизняних високотехнологічних галузей, є незадіяними.

У таблиці 1 наведені цифри стосовно прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу та майна), вкладених в економіку України впродовж 2010–2017 рр. Найбільший приріст ПІІ економіка України відчула у 2011 р., а найбільший спад припав на 2015 р. На початок 2017 р.

динаміка була позитивною, однак недостатньо високою для повернення показників 2010 р.

Структура прямих іноземних капіталовкладень в економіку України станом на 1.01.2017 р. представлена такими країнами, як Кіпр – із часткою 25,7% у 2017 р., Нідерланди (15,3%) та Німеччина (4,3%). Домінування інвестицій із Кіпру свідчить про збільшення потоку тінювого фінансового капіталу українського походження, що, прийшовши через зони, вільні від оподаткування, повертається до країни у вигляді прямих інвестицій. Зросла також частка ПІІ з Російської Федерації – з 4,9% у 2010 р. до 11,6% у 2017 р., незважаючи на складні політичні відносини між Україною та РФ, проте скорочуються інвестиції з провідних країн ЄС – Німеччини та Нідерландів.

Проблематика інвестиційного складника економічної безпеки галузі значною мірою пов'язана з такими викликами, як:

– по-перше, неспроможність галузей та підприємств, що їх формують, самостійно акумулювати внутрішні інвестиційні ресурси країни та залучати їх у процес власного розвитку через державні програми та інститути;

– по-друге, зростання впливу іноземного капіталу на економіку підприємств окремих галузей та економіку країни загалом у результаті залучення інвестицій у формі прямого іноземного інвестування власного капіталу підприємств. Відбувається перерозподіл прав власності між вітчизняними та іноземними співвласниками, що не завжди на користь вітчизняним підприємствам, приводить до втрати їх автономності та загалом до послаблення економічної незалежності країни;

– по-третє, залучення прямих іноземних інвестицій, їх обсяг та динаміка значною мірою залежать від політичної ситуації, ескалації соціальної напруги, стану світової економіки та економічних криз у світовому господарстві, що

Таблиця 1

Структурна й динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України, млн. дол. США та %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяги ПІІ	38 992,9	45 370,0	48 197,6	51 705,3	53 704,0	40 725,4	36 154,5	37 655,5
Динаміка, у %	100	116	106	107	104	76	89	104
Кіпр	8603.1	9620.5	12700.8	15907.7	17725.6	12769.4	10239.5	9691.6
Нідерланди	7461.3	11389.8	9323.8	8727.6	9007.5	6986.7	6184.7	5753.9
Німеччина	6009.6	5001.2	5329.8	4496.3	2908.4	2105.2	1598.2	1606.6
Російська Федерація	1900,2	2692,7	2876,1	3040,5	3525,9	2338,9	3036,9	4349,8
Структура інвестиційних надходжень в Україну, у %								
Кіпр	22.1	21.2	26.4	30.8	33.0	31.4	28.3	25.7
Нідерланди	19.1	25.1	19.3	16.9	16.8	17.2	17.1	15.3
Німеччина	15.4	11.0	11.1	8.7	5.4	5.2	4.4	4.3
Російська Федерація	4,9	5,9	6,0	5,9	6,6	5,7	8,4	11,6

Джерело: складено автором на основі [3]

підсилюють фактори залежності вітчизняної економіки від негативних загальносвітових економічних тенденцій.

Під час розгляду інвестиційного складника економічної безпеки важливими напрямками є дослідження структури інвестицій за секторами економіки, їх обсягу та динаміки, співвідношення між нагромадженням та споживанням, якості інвестиційного забезпечення, тенденцій світового економічного розвитку галузей та інвестиційної привабливості галузей.

Важливим для підвищення рівня інвестиційної безпеки та залучення необхідного обсягу та якості інвестицій є розвиток інноваційної безпеки, зокрема, підтримка та спрямування зусиль на розроблення фундаментальних і прикладних НДДКР, підготовку до комерціалізації перспективних та інноваційних проектів, що є носіями базових радикальних новацій як для окремих галузей, так і для світового технологічного розвитку.

Міжнародний рух капіталу являє собою виокремлення певної частки капіталу країни та переміщення, спрямування його у бізнес-сферу та виробництво іншої країни з метою отримання прибутку від капіталовкладень. У результаті переміщення вкладеного капіталу відбувається формування зустрічного фінансового потоку, що формується в результаті отриманих доходів та повертається власнику капіталу. Соціально-економічний прогрес країни, темпи її економічного зростання та міжнародний статус значною мірою залежать від обсягів та структури іноземного інвестування, векторів та динаміки руху капіталу. Безпека у сфері руху міжнародного капіталу забезпечується тим, що іноземне інвестування значною мірою підвищує рівень конкурентоздатності країни-інвестора. Капітал найчастіше спрямовують із метою скорочення виробничих витрат (вартість сировини, трудових, енергоресурсів тощо). Рух міжнародного капіталу пов'язаний із функціонуванням на світових ринках ТНК – транснаціональних корпорацій. Розміщуючи капітали в різних країнах, ТНК оцінюють наявні загрози та небезпек, політичні, суспільні, економічні умови функціонування ринку певної країни, оцінюють інвестиційний клімат та приймають рішення про розміщення капіталу та інвестування в їх галузі.

У післякризовий період складних економічних трансформацій посилюється рівень міжнародної конкуренції за ринки капіталу та іноземних інвестицій. Світовий досвід свідчить про позитивну динаміку розвитку галузей країн, що приймали значні обсяги іноземних інвестицій, особливо у розвитку наукомістких галузей та випуску науково-технічної продукції.

Щодо руху капіталу між країнами, то посилюється конкуренція за його залучення як один з інструментів активізації економічного стану країни та підняття рівня конкурентоздатності її галузей. При цьому національні уряди запроваджують певні спеціальні умови для залучення

та діяльності іноземних інвесторів. Інвестори вважають східноєвропейські країни привабливими для інвестицій через наявність у них багатьох природних ресурсів, дешевої та кваліфікованої робочої сили, наближеності до ринку ЄС та загального потенціалу ринку. Незважаючи на наявні позитивні фактори внаслідок використання такого капіталу, економічна безпека галузі має посилення дії загроз та небезпек, що виникають під час залучення іноземних інвестицій.

Отже загрозами економічній безпеці галузі у сфері іноземних інвестицій та міжнародного руху капіталу є:

- інертність, відсутність і недостатня активність процесу залучення іноземного капіталу на рівні країни та окремих галузей;
- нецільове використання залученого капіталу, корупція та розкрадання інвестиційних ресурсів, ненадходження їх до рівня підприємств галузі;
- зростання зовнішньої неповерненої заборгованості внаслідок залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів;
- відсутність можливості самостійного розподілу та спрямування інвестиційних ресурсів у межах пріоритетів розвитку галузі та її підприємств;
- падіння обсягів та темпів залучення іноземного капіталу;
- зростання вартості іноземного капіталу та наявні небезпечні умови його залучення;
- зростання частки приватної іноземної власності в загальному капіталі галузей;
- прямий чи опосередкований вплив іноземних донорів на суспільні, економічні та політичні процеси в галузі, державі;
- недосконалість вітчизняного законодавства;
- посилення залежності галузей вітчизняної економіки від іноземного капіталу;
- посилення структурних диспропорцій у розвитку вітчизняної економіки (зростання високоприбуткових галузей із погляду інвестицій та занепад менш прибуткових);
- технологічна та технічна залежність підприємств галузі від ТНК;
- відсутність контролю за процесами ціноутворення у філіях міжнародних компаній;
- ефект «витіснення» іноземним виробництвом вітчизняних товаровиробників певних галузей внаслідок домінування та наявності значного капіталу;
- можлива повна чи часткова втрата підприємствами галузі внутрішнього ринку;
- зловживання режимом ліберального екологічного контролю та переведення у країну ресурсно-витратних та «брудних» виробництв;
- небезпека відтворення сировинної спеціалізації країни;
- вимивання з обігу підприємств галузей фінансових ресурсів та посилення процесів нелегального вивезення капіталу.

Висновки. Безпека галузі у сфері міжнародного руху інвестиційного капіталу – це такий процес залучення та використання іноземного капіталу, який дає змогу максимально ефективно та безпечно використати іноземний капітал із метою підвищення економічного, технічного, технологічного рівня виробництва галузі з метою як підвищення рівня конкурентоспроможності продукції галузі на міжнародному ринку, так і стимулювання її подальшого динамічного розвитку. Процес залучення та вико-

ристання інвестиційних ресурсів має вагомe значення для економічної безпеки галузей, оскільки активізує розвиток виробництва та збут промислової продукції, а з іншого боку – несе загрози, пов'язані зі втратою окремими галузями країни економічної, суспільної та політичної незалежності через втрату права власності та спроможність самостійно визначити пріоритети розподілу інвестиційних ресурсів, отриманих від них доходів та напрямів їх подальшого використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горошкова Л.А. Аналіз детермінант економічної безпеки галузей національного господарства / Л.А. Горошкова // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Г. Сковороди. Переяслав-Хмельницький. 2012. № 19(1). С.87–96.
2. Горошкова Л.А. Інвестиції як фактор розвитку науково-технологічної складової економічної безпеки галузей реального сектора економіки України / Л.А. Горошкова // Збірник наукових праць міжнародної науково-практичної конференції І Фінансова система держави: проблеми і перспективи розвитку. К.: ДМЦ Центр, 2011. – С. 21–23.
3. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
4. Єдинак В.Ю. Аналіз інвестиційної складової економічної безпеки України в умовах глобалізації та транснаціоналізації національної економіки / В.Ю. Єдинак // 2013. № 4(9). С. 93 URL:100.
5. Закон України «Про основи національної безпеки України» : із змінами, внесеними згідно із Законом № 3200-IV (3200-15) від 15 грудня 2005 р., ВВР. 2006. № 14. С. 116 // Відомості Верховної Ради України. 2003, № 39. С. 351.
6. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки/ В.І. Кириленко. К.: КНЕУ, 2005. 232 с.
7. Мошенський С. Інвестиційна безпека в системі забезпечення економічної безпеки держави: поняття, категорії, сутність / С. Мошенський // Збірник наукових праць молодих вчених ТНЕУ Наука молода. 2008. № 10. С. 166–171.
8. Недашківський М.М., Подгорна К.Ю. Інвестиційна безпека України в сучасних умовах / М.М. Недашківський, К.Ю. Подгорна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби. 2012. № 1. С. 274–280.
9. Побережна Н.М. Інвестиційна складова економічної безпеки / Н.М. Побережна // Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 67(1040). С. 179–185.
10. Ткаленко С.І. Інвестиційна безпека в умовах глобалізації фінансових потоків [Електронний ресурс] / С.І. Ткаленко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2010. № 1. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/znprnudps/2010_1/pdf/10tsioff.pdf.
11. Україна в 2007: внутрішнє та зовнішнє середовище та перспективи розвитку: Експертна доповідь. К.: НІСД, 2007. 264 с.

УДК 338.23

НАЦІОНАЛЬНА ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

NATIONAL ENERGY SECURITY IN THE CONTEXT OF GLOBAL GOALS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Ліп В.Е.

кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Представлено процес модернізації парадигми сталого розвитку, який полягає у розширенні глобальних цілей розвитку людства. Обґрунтовано необхідність відповідного розширення цілей національної енергетичної політики сталого розвитку додаванням цілей досягнення економічного добробуту та технологічного розвитку до наявних у рамках концепції енергетичної трилемми Всесвітньої енергетичної ради. Представлено результати комплексного аналізу у відповідних вимірах загроз для національної енергетичної безпеки України. Запропоновано уточнення термінів «енергетична безпека» та «енергетична політика».

Ключові слова: сталий розвиток, енергетична політика, енергетична безпека, економічний добробут, технологічний розвиток, енергоефективність.

Представлен процесс модернизации парадигмы устойчивого развития, который заключается в расширении глобальных целей развития человечества. Обоснована необходимость соответствующего расширения целей национальной энергетической политики устойчивого развития добавлением целей достижения экономического благополучия и технологического развития к существующим целям в рамках концепции энергетической трилеммы Мирового энергетического совета. Представлены результаты комплексного анализа в соответствующих измерениях угроз национальной энергетической безопасности Украины. Предложены уточнения терминов «энергетическая безопасность» и «энергетическая политика».

Ключевые слова: устойчивое развитие, энергетическая политика, энергетическая безопасность, экономическое, технологическое развитие, энергоэффективность.

The process of modernization of sustainable development paradigm is presented, which lies in the expansion of global human development goals. The necessity of corresponding expansion of goals of the national energy policy of sustainable development with adding the goals of achieving economic welfare and technological development to the existing within the framework of the concept of the Energy Trilogy of the World Energy Council is substantiated. Results of a complex analysis of appropriate dimensions of threats to the national energy security of Ukraine are presented. Clarifications for terms "energy security" and "energy policy" are proposed.

Keywords: sustainable development, energy policy, energy security, economic welfare, technological development, energy efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сталий розвиток визначений ООН основним напрямом розвитку людської цивілізації на ХХІ ст., що означає досягнення балансу економічних, соціальних, екологічних, інституційних та інноваційно-технологічних компонентів із тим, щоб максимізувати благополуччя людини в нашому сьогоденні, не ускладнюючи можливості для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби, у тому числі в енергоресурсах. Незважаючи на всі кризові явища, суперечливість поглядів на майбутнє,

сьогодні розумної альтернативи концепції сталого розвитку не існує. При цьому треба розуміти, що універсальний рецепт такого розвитку відсутній. Кожна країна повинна вирішувати проблему сталого розвитку, зважаючи на власні цілі, національні особливості та економічні можливості.

Проте в рамках міжнародних та регіональних інтеграційних процесів устанавлюються певні загальні орієнтири. Консолідовану урядами європейських країн основу планування майбутніх перспектив становлять три стрижня енергетичної політики, а саме: конкурентоспроможність,

енергоефективність і безпека енергопостачання. На сучасному етапі головний акцент зроблено на сталому розвитку енергетичного сектора, що, безумовно, пов'язано з розвитком нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії та їхнім розповсюдженням на ринку, на активізації політики енергоефективності та енергозбереження, а також на політиці протидії негативним наслідкам змін клімату.

У цьому контексті надзвичайно актуальними видаються питання гармонійного поєднання національної та глобальної енергетичної безпеки. Оптимальна конфігурація можливостей і обмежень, заходів і контрзаходів адаптації до сучасних викликів різного рівня є складною проблемою й викликом для індустріального світу, оскільки на середньострокову перспективу не очікується істотного прориву в енергетичних технологіях.

Проблема досягнення прийнятного рівня національної енергетичної безпеки постала для України одночасно із набуттям її незалежності як суверенної держави. Тим не менше слід відзначити, що актуальність цієї проблеми, періодично загострюючись, не вщухає протягом останніх 25 років.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Уперше проблема енергетичної безпеки як самостійний предмет наукового дослідження, як важливий складник національної економічної безпеки була поставлена у працях І.В. Недіна, який фактично заснував вітчизняну школу економістів-енергетиків. Обмін результатами досліджень із цієї проблематики із залученням широкого кола міжнародних учених протягом останніх десяти років здійснюється в рамках постійно діючого науково-практичного семінару «Економічна безпека держави і науково-технологічні аспекти її забезпечення» [1]. У рамках очної та заочної дискусій із цього приводу можна відзначити погляди, викладені у працях О.М. Суходолі [2], М.Г. Земляного [3], В.О. Баранніка [4], В.В. Микитенко [5], Є.А. Боброва [6].

Незважаючи на відповідні наукові дослідження, проведені реформи на ринках енергоресурсів та активне міжнародне співробітництво України в енергетичній сфері, ключові для енергетичної безпеки країни проблеми, такі як енергоефективність виробництва, диверсифікація джерел поставок, тарифна політика, інтеграція енергосистеми держави у європейський енергетичний простір, хоча й поступово вирішуються, проте надто довгими та складними шляхами. У процесі реалізації енергетичної політики відбувається перманентний пошук оптимальних рішень, які часто змінюються через відсутність консенсусу між державою, бізнесом та суспільством відносно стратегічних орієнтирів. Достатньо згадати різновекторний характер енергетичних програм і стратегій. Наукові дослідження та

експертні оцінки проблем енергетичної безпеки концентруються переважно навколо геополітичних та економічних проблем енергозабезпечення національного господарства, хоча проблема має значно ширше коло вимірювання. В Україні ще відсутнє повною мірою відчуття свого місця на міжнародному ринку енергоресурсів, що призводить до пасивності вітчизняної енергетичної дипломатії. Між тим зауважимо, що вирішення проблем національної енергетичної безпеки в умовах глобалізації та активізації процесів регіональних інтеграцій неможливо поза рамками систем колективної енергетичної безпеки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). У цьому контексті метою статті є удосконалення концептуальних теоретико-методологічних засад досягнення прийнятного рівня національної енергетичної безпеки в контексті глобальних цілей сталого розвитку. Для цього необхідно визначити основні закономірності, передумови та детермінанти сучасних викликів для глобальної енергетичної безпеки, що відбуваються останнім часом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На Міжнародній конференції з навколишнього середовища і розвитку ООН, яка відбулася 1992 р. у Ріо-де-Жанейро й отримала назву «Саміт Землі», було прийнято «Порядок денний на XXI століття». Ця конференція розглядала оточуюче середовище і соціально-економічний розвиток як взаємопов'язані та взаємозалежні сфери. «Порядок денний на XXI століття» розглядався як програма міжнародного співробітництва, в якій сталий розвиток пов'язується з гармонічним досягненням таких цілей: високої якості навколишнього середовища і здорової економіки для всіх народів світу, задоволенні потреб людей і збереженні сталого розвитку протягом тривалого періоду [7]. Майже через 10 років після «Саміту Землі», визнаючи необхідність більш активно надавати допомогу найбіднішим націям, держави – члени ООН прийняли основні цілі, які отримали назву «Цілі розвитку тисячоліття» (ЦРТ). Мета ЦРТ – прискорення розвитку шляхом поліпшення соціальних та економічних умов в найбідніших країнах світу. Ці цілі, які засновані на більш ранніх завданнях міжнародного розвитку, були офіційно встановлені на «Саміті Тисячоліття» у 2000 р., де всі присутні світові лідери прийняли Декларацію тисячоліття ООН, в якій були представлені вісім цілей сталого розвитку людства.

Концепція сталого розвитку, яка згодом набула теоретичного обґрунтування та ознак парадигми, з'явилася за рахунок об'єднання трьох основних підсистем зростання: економічної, соціальної та екологічної. Всесвітня енергетична рада (ВЕР) назвала це словом «трилемма», підкреслюючи складність зв'язків між

цими трьома цілями. Під соціальною рівністю розуміється фізична та економічна доступність енергії для всього населення. Розроблена ВЕР концепція «енергетичної трилемми» фокусується на трьох основних векторах розвитку ПЕК: енергобезпеці, доступності енергії й екологічній стійкості. Кожній державі, згідно з концепцією, необхідно дотримуватися балансу між трьома стовпами трилемми. З 2014 р. ВЕР оцінює баланс у трикутнику цілей енергетичної політики за допомогою спеціально розробленого індексу. Досягнення балансу між цілями енергетичної трилемми неможливе без міжнародної співпраці на різних рівнях та майбутньої інтеграції енергосистем.

Таким чином, співвідношення цілей енергетичної політики цілям розвитку тисячоліття можна представити у вигляді піктограмми, що зображена на рис. 1.

Модернізація парадигми сталого розвитку сталася на Конференції ООН зі сталого розвитку, що відбулася 20–22 червня 2012 р., тобто через двадцять років після Конференції ООН із навколишнього середовища в Ріо-де-Жанейро, і тому отримала символічну назву «Ріо + 20». Конференція «Ріо + 20» підтвердила політичну прихильність голів держав і урядів, світового громадянського суспільства всім принципам декларацій зі сталого розвитку, прийнятих у Ріо-де-Жанейро (1992 р.) і Йоганнесбурзі (2002 р.). Водночас конференція «Ріо + 20» запропонувала більш комплексний і системний підхід до проблеми сталого розвитку, визначила його інституційні рамки, які сприятимуть більш збалансованій та ефективній інтеграції всіх компонентів сталого розвитку (соціального, економічного, екологічного) на основі цілісного підходу на всіх рівнях (глобальному, регіональному, національному).

Конференція «Ріо + 20» ініціювала процес розроблення цілей комплексного стійкого роз-

витку, що охоплюють економічний, соціальний та екологічний складники і прийняла постанову щодо заснування міжурядового політичного форуму високого рівня. Цей форум, зокрема, повинен забезпечити політичне лідерство і керівництво, винесення рекомендацій із питань сталого розвитку, а також відстежувати й аналізувати прогрес у досягненні цілей сталого розвитку і зобов'язань із реалізації планів дій, прийнятих на Конференції ООН. Конференція «Ріо + 20» визнала необхідність більш широких заходів оцінки людського прогресу на додаток до показників ВВП, щоб приймати більш зважені стратегічні рішення й у зв'язку із цим закликала Статистичне управління ООН розробити нові індикатори сталого розвитку в процесі консультацій із відповідними органами, зокрема з Групою підготовки Доповіді про людський розвиток.

Нові цілі сталого розвитку (ЦСР), офіційно відомі як «Перетворення нашого світу: порядок денний у галузі сталого розвитку на період до 2030 року», замінили собою Цілі Розвитку Тисячоліття (ЦРТ). Встановлені цілі планується досягати з 2015 по 2030 р. У підсумковому документі 25 вересня 2015 р. 193 країни затвердили 17 глобальних цілей і 169 відповідних завдань [8], які носять комплексний характер і забезпечують збалансованість усіх трьох компонентів сталого розвитку: економічного, соціального та екологічного.

Складний міжнародний переговорний процес щодо встановлення спільних цілей (насамперед стосовно кліматичних орієнтирів), а головне, необхідності коригувати національні інтереси під глобальні пріоритети виявив глобальні протиріччя між розвинутими країнами та такими, що лише розвиваються. Нерівномірність розміщення ресурсів, різні можливості до технологічного та економічного розвитку тривалий час гальмували досягнення глобального консенсусу. Врешті-решт, поступово формується консолідована позиція, що цілі розвитку будь-якої країни мають вписуватися у світову стратегію розвитку.

У своїй доповіді 2011 р. «Політики для майбутнього» ВЕР відзначає, що жодна країна поки не досягла ідеального балансу цих трьох складників енергетичної сталості. Вирішенню проблем заважає заполітизованість питання. У цьому контексті питання енергетичної безпеки скоріше відноситься до політичного виміру, ніж до економічного. Крім того, у запропонованій ВЕР концепції випадає пріоритет технологічного характеру, який стосовно енергетичної сфери вимірюється рівнем ефективності, тому для більш повного відображення та вирівнювання можливостей різних країн у частині енергозабезпечення



Рис. 1. Енергетична трилемма серед Цілей Розвитку Тисячоліття (2000 р.)

цілей сталого розвитку пропонується доповнити трилемму показниками, які безпосередньо ілюструють досягнення економічного та технологічного розвитку, а саме енергомісткістю ВВП та економічного добробуту населення (ВВП на душу населення). Залежно від певного етапу розвитку кожна країна має самостійно, виходячи з національних інтересів, визначати пріоритетні цілі енергетичної політики сталого розвитку. Таку концепцію можна вважати *енергетичною пенталеммою сталого розвитку* (рис. 2).

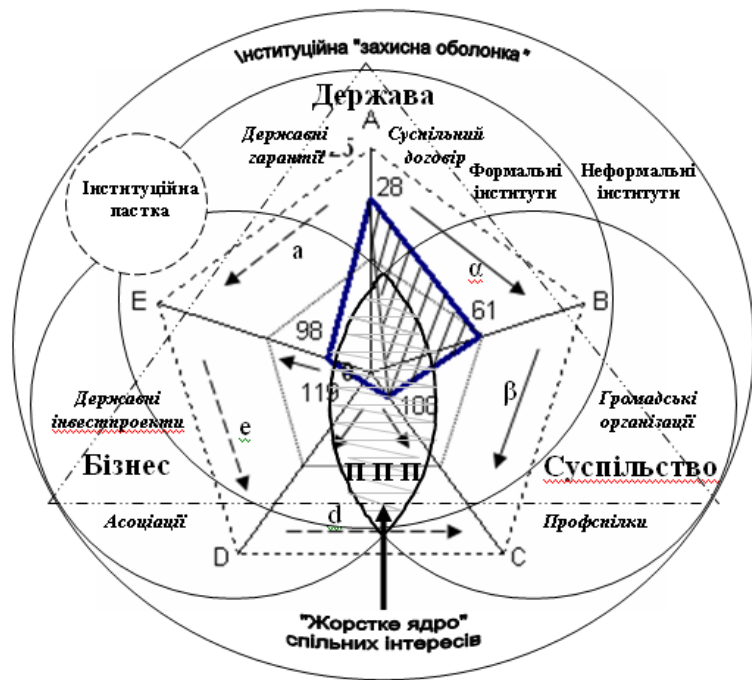
Першим етапом досягнення нової системи цілей стало розроблення національних стратегій, у тому числі в Україні. Національна доповідь «Цілі Сталого Розвитку: Україна», що була підготовлена в 2017 р., надає бачення орієнтирів досягнення Україною ЦСР, які були затверджені на Саміті ООН зі сталого розвитку в 2015 р. У доповіді наведено результати адаптації 17 глобальних ЦСР з урахуванням специфіки національного розвитку. Бенчмаркінгові орієнтири для досягнення до 2030 р. було встановлено на підставі розрахунково-прогнозної роботи з використанням сценарних підходів до визначення напрямів розвитку країни на довгострокову перспективу. З урахуванням принципу «нікого не залишити осторонь» та з використанням широкого кола інформаційних, статистичних та аналітичних матеріалів було розроблено національну систему ЦСР (86 завдань національного розвитку та 172 показники для їх моніторингу), що забезпечить міцну основу для подальшого планування розвитку України та моніторингу стану досягнення ЦСР. Доповідь було підготовлено Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та схвалено Міжвідомчою робочою групою високого рівня для організації процесу імplementації Цілей Сталого Розвитку для України [9].

У системі цілей концепції енергетичної пенталемми залишається пріоритетним завданням досягнення прийняттого рівня енергетичної безпеки кожної країни, але вже на засадах національного економічного прагматизму. Висунута гіпотеза полягає у необхідності встановлення пріоритетності пропорційного досягнення всіх поставлених цілей залежно від

соціально-економічного розвитку кожної країни. Тобто досягнення цілей має відбуватися на основі балансу інтересів держави, бізнесу та суспільства. У цьому контексті постає завдання розроблення інституційного забезпечення такої



Рис. 2. Енергетична пенталемма серед Цілей Сталого Розвитку (2015 р.)



- A Енергетична безпека – політичний вимір
- B Доступність енергії – соціальний вимір
- C Екологічність енергетики – екологічний вимір
- D Енергоефективність – технологічний вимір
- E Економічний добробут – економічний вимір

Рис. 3. Піктограма міжнародних рейтингових оцінок України за індексами енергетичної трилемми та пенталемми у 2016 році серед 125 країн світу; сфери впливу держави, бізнесу та суспільства; ядро публічно-приватного партнерства у досягненні цілей енергетичної політики сталого розвитку

Таблиця 1

Зовнішні фактори, що впливають на енергетичну безпеку держави

Політичні	<p>Геополітичні утворення та багатосторонні договори: Енергетична хартія, Енергетичне співтовариство, Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату, Європейський енергетичний союз, ОПЕК, «Газовий «ОПЕК»».</p> <p>Торговельні режими та двосторонні угоди: Угода про асоціацію між Україною та ЄС, Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою тощо.</p> <p>Ситуативні союзи: політична ситуація у країнах-експортерах; квоти на поставки нафти, ситуативні союзи між країнами окремого регіону, наприклад Туреччини і Китаю з Росією, для досягнення своїх короткострокових цілей.</p> <p>Міжнародні санкції та торговельні (нетарифні) бар'єри: обмеження торгівлі енергоємними товарами (метал, машини, устаткування тощо), дискримінація транзиту, енергетичний шантаж країн-експортерів; обмеження торгівлі за екологічними критеріями, стандартизація та сертифікація, квотування, антидемпінгові санкції тощо.</p> <p>Терористичні загрози: фізична вразливість об'єктів критичної енергетичної інфраструктури (атомних та гідроелектростанцій, нафтогазопроводів та електромереж).</p> <p>Національний прагматизм та протекціонізм: субсидії, податки, рентні платежі, екологічні штрафи, бюджетні асигнування, митні збори, «зелені тарифи» стосовно енергоресурсів.</p> <p>Енергетична дипломатія: спроможність укладання взаємовигідних міжнародних домовленостей.</p>
Економічні	<p>Темпи економічного зростання: темпи економічного зростання країн, що розвиваються, будуть перевищувати темпи економічного зростання промислово розвинутих країн.</p> <p>Кон'юнктура світового енергетичного ринку: зростання, волатильність та непередбачуваність цін на енергоносії на світовому та європейському ринках.</p> <p>Диверсифікація енергопостачання: декларування ЄС про зменшення енергетичної залежності від Росії.</p> <p>Зростання конкуренції на енергетичних ринках: зростання конкуренції між європейськими й азійськими ринками за доступ до джерел поставок зріженого і традиційного природного газу в країнах Центральної Азії і Близького Сходу.</p> <p>Глобалізація енергетичних ринків: експансія транснаціональних енергетичних компаній, тенденції глобалізації регіональних енергетичних ринків (вугілля, природного газу).</p> <p>Фінансові інструменти на енергетичних ринках: ринок «паперової нафти», у майбутньому «паперового природного газу», формульний механізм ціноутворення за принципом «евроринок+».</p> <p>Зміна пропорцій енергетичних балансів: уповільнення темпів зростання обсягів споживання природного газу в країнах ЄС за рахунок упровадження альтернативних джерел енергії і реалізації політики енергозбереження; зростання обсягів видобутку не-традиційних газових покладів у світі; скороченням обсягів споживання нафти в країнах ЄС з одночасним підвищенням ними рівня диверсифікації імпорту.</p> <p>Інвестиції: зростання питомих капіталовкладень у традиційну енергетику та їх зменшення у розвиток НВДЕ – переорієнтація інвестицій на розвиток НВДЕ; незацікавленість іноземних інвесторів у реалізації в Україні проектів у сферах енергоефективності та альтернативної енергетики.</p> <p>Запаси енергоресурсів: відтермінування «піку нафти»; сланцева революція у США, недоступність власних запасів енергоресурсів через внутрішні конфлікти.</p> <p>Енергетична інфраструктура та логістика: зміна напрямів міжнародних енергетичних потоків; нерозвиненість мережі міжнародних газотранспортних інтерконекторів та електромереж.</p>
Технологічні	<p>Технологічний трансферт: інтелектуальне право, патентна чистота.</p> <p>Техніко-економічні характеристики енерготехнологій.</p> <p>Інтеграція інформаційно-комунікаційних та енергетичних технологій: розвиток інтелектуальних енергомереж та зростання загроз кібербезпеки, електронна торгівля (спекуляції) енергоносіями.</p>
Соціальні + екологічні	<p>Міграція (еміграція) фахівців енергетичної галузі.</p> <p>Суспільна думка про розвиток окремих галузей ПЕК (атомної, вугільної, альтернативної енергетики).</p> <p>Економічна доступність та платоспроможний попит у країнах – імпортерах енергоресурсів.</p> <p>Зміна клімату: квоти на викиди ПГ, потреба в опаленні, зміна ресурсів біопалива, «білі сертифікати».</p> <p>Природні фактори та катастрофи: повені, посуха, урагани, землетруси, водний баланс гідроелектростанцій, сонячна та вітрова активність території.</p>

взаємодії, яка в теорії інституціоналізму інтерпретується як формування «жорсткого ядра» (у даному разі публічно-приватного партнерства) та інституційної «захисної оболонки» (яка у загальному випадку складається з формальних та неформальних інститутів). При цьому ядро публічно-приватного партнерства на основі балансу (консенсусу) інтересів держави, бізнесу та суспільства виступатиме рушійною силою у процесі досягнення цілей енергетичної політики сталого розвитку країни, а інституційна захисна оболонка має забезпечити державу від зовнішніх загроз для національної енергетичної безпеки. Піктограма інституційної зумовленості енергетичної політики сталого розвитку країни наведена на рис. 3.

Для оцінки зовнішніх факторів впливу на функціонування будь-якої соціально економічної системи або вища традиційно застосовують PEST-аналіз. Цей методологічний інструмент призначений для виявлення політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social) і технологічних (T – technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на економічну діяльність або ситуацію в державі. Натомість для оцінки рівня загроз для національної енергетичної безпеки доцільно розширити наведений спектр чинників також екологічними факторами, що, власне кажучи, впливають на сталість розвитку енергетичної ситуації в країні. На підставі аналізу сучасних глобальних та регіональних тенденцій розвитку енергетичних ринків та систем енергопостачання можна ідентифікувати найбільш впливові ризики та загрози для національної енергетичної безпеки, які наведені в табл. 1. Зважаючи на нові виклики та загрози, для стабільного енергозабезпечення національного господарства України можна запропонувати таке визначення терміну «енергетична безпека»:

енергетична безпека держави – здатність інститутів держави, бізнесу та суспільства протистояти наявним та можливим загрозам політичного, економічного, техногенного та інформаційного характеру, включаючи спроможність управління відповідними ризиками стабільного енергозабезпечення споживачів усіма видами життєво важливих енергоресурсів у короткостроковому та довгостроковому аспектах за прийнятними цінами у безпечний спосіб, а також до забезпечення цілісності та надійності функціонування енергетичної інфраструктури.

На відміну від визначеного законодавством терміну, який був сформульований у Законі України «Про електроенергетику» ще в 1997 р., запропоноване трактування включає нові види загроз та об'єкти безпеки, зокрема політичні та збройні конфлікти, техногенні катастрофи, терористичні акти та кібератаки. Енергетична безпека кількісно вимірюється встановленими національною енергетичною стратегією пропозиціями енергоекономічних показників.

Методичні положення оцінки стану енергетичної безпеки держави потребують розширення системи відповідних індикаторів за рахунок включення в аналіз ідентифікованих зовнішніх загроз у частині частки домінуючого ресурсу в енергетичному балансі країни, показників енергоефективності, економічної доступності джерел енергії, сталості розвитку енергетики, а також установавання граничних рівнів для кожного показника енергетичної безпеки. Індикативний аналіз, який проводиться на підставі сукупності показників безпеки, дає змогу сигналізувати про небезпеку та кількісно оцінювати рівень критичності ситуації з енергозабезпеченням національного господарства, що, своєю чергою, дає можливість своєчасного вжиття антикризових заходів зі стабілізації становища.

Відповідно, може бути запропоноване таке визначення енергетичної політики держави:

енергетична політика держави – сукупність цілеспрямованих, збалансованих, взаємопов'язаних рішень та заходів органів державної влади, спрямованих на досягнення національних інтересів та пріоритетів щодо ефективного забезпечення енергоресурсами сталого соціально-економічного розвитку на основі вітчизняних запасів енергетичних ресурсів та потенціалу паливно-енергетичного комплексу в умовах наявних та майбутніх викликів та загроз для національної енергетичної безпеки з урахуванням міжнародної інтеграції енергетичних систем та ринків, а також наявних глобальних трендів і тенденцій в енергетичних балансах світу та окремих макрорегіонах.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На відміну від енергетичної трилемми, за якою стоїть априорі недосяжне прагнення одночасного прогресу у визначених напрямках, концепція пенталемми передбачає встановлення пріоритетів для національної енергетичної політики, які кожна держава має суверенне право самостійно визначити виходячи з національних можливостей соціально-економічного розвитку. Вплив темпів економічного зростання на масштаби і характер енергоспоживання виявити дуже важко, тому що воно «закрите» впливом інших факторів. У їхньому числі особливу роль відіграють рівень технологічного розвитку, екологічні обмеження, структура енергетичного балансу, а також динаміка цін на енергоносії. Навіть для країн, що перебувають у фазі рівноважного розвитку, не простежується стійкий кореляційний зв'язок між темпами економічного розвитку та розвитком енергоспоживання. Отже, не існує типових економетричних залежностей між темпами енергоспоживання та темпами економічного зростання. Ефектом синергії факторів сталого розвитку «економіка – енергетика – соціум – екологія – технології», які пропонує враховувати концепція енергетичної пенталемми,

є перехід до нової моделі ресурсозберігаючого енергоефективного типу соціально-економічного розвитку. Важливим інтегруючим висновком із наведених відповідних спостережень є

те, що досягнення цілей сталого розвитку може відбуватися без істотного збільшення енергоспоживання за одночасного досягнення прийнятого рівня національної енергетичної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лір В.Е., Письменна У.Є. Енергоефективність як детермінанта енергетичної безпеки держави та конкурентоспроможності національної економіки. Економічна безпека держави і науково-технологічні аспекти її забезпечення: праці I науково-практичного семінару з міжнародною участю «Недінські читання» (21–22 жовтня 2009 р.). – Черкаси: Чабаненко Ю.А., 2009. С. 334–351.
2. Суходоля О.М. Геополітичні та економічні пріоритети енергетичної безпеки України. Стратегічна панорама. 2017. № 1. С. 42–52.
3. Земляний М.Г. До оцінки рівня енергетичної безпеки. Концептуальні підходи. Стратегічна панорама. 2009. № 2. С. 56.
4. Бараннік В.О. Енергетична безпека держави: основні сучасні тенденції та принципи забезпечення. Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія «Політологія». 2013. Т. 212. Вип. 200. С. 101–106.
5. Микитенко В. На чому базується енергетична безпека держави. Вісник НАН України. 2005. С. 41–47.
6. Бобров Є.А. Концептуальні підходи до визначення поняття «енергетична безпека». Стратегічні пріоритети. 2012. № 2. С. 70–75.
7. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития / Б.В. Буркинский, В.Н. Степанов, С.К. Харичков; ИПРЭИ НАН Украины. Одеса: Фенікс, 2005. 575 с.
8. Technical report by the Bureau of the United Nations Statistical Commission (UNSC) on the process of the development of an indicator framework for the goals and targets of the post-2015 development agenda (Working draft) (англ.). Sustainable Development Knowledge Platform. United Nations (19 March 2015). URL: <https://sustainabledevelopment.un.org>.
9. Цілі Сталого Розвитку: Україна. Національна доповідь 2017. URL: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ТУРИЗМУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE MANAGEMENT OF THE TOURISM SPHERE

Маховка В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та адміністрування,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Лобач Л.В.

студентка,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

У статті визначено, що туристична сфера є одним з основних складників соціально-економічного розвитку держави. Розглянуто основні аспекти управління сферою туризму в Україні в сучасних умовах. Визначено сутність поняття «державна туристична політика». Визначено роль та основні аспекти туристичної державної політики як комплекс методів управління туристичною сферою.

Ключові слова: управління, туризм, туристична сфера, туристична індустрія, туристична політика.

В статье определено, что туристическая сфера является одной из основных составляющих социально-экономического развития государства. Рассмотрены основные аспекты управления сферой туризма в Украине в современных условиях. Определена сущность понятия «государственная туристическая политика». Определены роль и основные аспекты туристической государственной политики как комплекса методов управления туристической сферой.

Ключевые слова: управление, туризм, туристическая сфера, туристическая индустрия, туристическая политика.

The article determines that the tourism sector is one of the main components of the socio-economical development of the state. The main aspects of management of the tourism sphere in Ukraine in the modern conditions are considered. The essence of the concept «state tourism policy» is determined. The role and main aspects of the tourist state policy as a complex of methods of management of tourism sphere are determined.

Keywords: management, tourism, tourist area, tourism industry, tourism policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах євроінтеграційних процесів, економічного розвитку України та децентралізації регіонів актуалізуються питання підвищення їх економічної активності. Туризм є однією з ключових сфер економіки, що створюватиме передумови для підвищення соціально-економічних показників розвитку регіонів. Проте існує нагальна необхідність цю вдосконаленню управління туризмом, формуванню ефективної державної туристичної політики, яка враховуватиме інтереси всіх зацікавлених сторін та дасть змогу раціонально використовувати наявний ресурсний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню

теоретичних та практичних аспектів управління сферою туризму присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Л.М. Донченко, К.В. Жадько, С.Г. Захарова, А.Х. Іляшенко, Є.В. Козловський, О.А. Мельниченко, Н.І. Остап'юк та ін.

Незважаючи на велику кількість учених, які працювали над дослідженням процесу управління підприємствами сфери туризму, залишаються актуальними питання вдосконалення державної туристичної політики в Україні та існує потреба зосередити увагу на деяких важливих сучасних аспектах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в обґрунтуванні управління сферою туризму, а також у розгляді основних проблем, пов'язаних з управлінням підприємствами сфери туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Туристична сфера в сучасних умовах має досить високий потенціал розвитку та значні темпи зростання. Інтеграційні процеси та політика відкриття кордонів сприяють збільшенню туристичних потоків та зростанню попиту на різноманітні види туристичних послуг. Але існує низка проблем, які гальмують розвиток, основні з них: недосконалість нормативно-правової бази, відсутність єдиного державного регулюючого апарату та проблематика управління туристичною сферою.

У теоретичному та практичному сенсах «управління» являє собою цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління. Суб'єктом управління сферою туризму є державні органи влади, а об'єктом – туристичні підприємства (туристичні агенти та оператори), а також інші підприємства та організації, що беруть участь у формуванні туристичного продукту, обслуговуванні та задоволенні потреб туристів.

Практика показує, що розвиток туризму прямо пропорційно залежить від ефективності управління даною сферою на різних рівнях та рівнем підтримки з боку держави. Це також зумовлюється тим, що сфера туризму акумулює в собі ще й інші галузі економіки. Туристична індустрія являє собою сукупність різних суб'єктів туристичної діяльності (готелі, туристичні комплекси, кемпінги, мотелі, пансіонати, підприємства харчування, транспорту, заклади культури, спорту тощо), які забезпечують прийом, обслуговування та перевезення туристів [5]. Туристична індустрія для економіки будь-якої країни має велике значення, оскільки дасть змогу збільшити надходження до державного бюджету, створити додаткові робочі місця, а також підвищити імідж країни на державній арені, її інвестиційну привабливість та забезпечити соціально-економічний розвиток.

Отже, туристичну індустрію слід розглядати як одну з найголовніших галузей в господарстві. Але якщо аналізувати Україну, можна зробити висновок, що туризм знаходиться на досить низькому рівні. На країни СНД та України у цілому припадає 2% світового попиту [1]. Аналізуючи динаміку розвитку туризму в Україні за останні десятиріччя, немає сумніву в необхідності підвищення ефективності управління даною сферою. Територія України має всі передумови для розвитку туризму, а саме наявність багатих природних та рекреаційних ресурсів. Досить колоритною є культура, звичаї і традиції, які можуть зацікавити як іноземних відвідувачів, так і внутрішніх туристів. Останнім часом спостерігається деякий розвиток туристичної інфраструктури, особливо це стосується формування нових туристичних дестинацій, частково здійснюється реконструкція туристичних об'єктів та пам'яток, будуються нові заклади

розміщення та харчування, розробляються нові туристичні напрямки та маршрути. Однак, існує й низка проблем: відсутність системного підходу до управління та розвитку туризму на рівні регіонів, застаріла матеріально-технічна база закладів розміщення (готелів, пансіонатів, санаторіїв), більшість із них не відповідає міжнародним стандартам та особистим уподобанням споживачів [3].

Досвід інших країн демонструє, що розвиток туризму залежить від участі держави в її управлінні та на якому рівні сприймається дана галузь. Особливістю туризму є те, що він являє собою багатогалузевий комплекс і, як наслідок, потребує координації більше, ніж інші галузі. Варто зауважити, що в останні роки в Україні туризм почали розглядати не лише як вид організації дозвілля, відпочинку, що зумовило й відповідну зміну відношення суспільства та держави до даного сектору національної економіки. Також спостерігається активізація підприємницького сектору в розвитку туристичного бізнесу, що супроводжується відповідним розвитком підготовки спеціалізованих фахівців, а також здійснення низки наукових досліджень у сфері туризму.

Важливо зауважити, що зростання ролі туризму в суспільному житті держави, динаміка ринку туристичних послуг зумовлюють загострення конкурентної боротьби в даній галузі, тому виникає необхідність здійснення цілеспрямованого управлінського впливу на розвиток туризму, що виражається як туристична політика.

Туристична політика формується і реалізується переважно центральними органами державної влади, які формують загальні (інституційні, правові, економічні) умови розвитку туристичної діяльності в країні [9]. Туристична політика являє собою цілеспрямовану діяльність державних, суспільних і приватних структур із розроблення та реалізації методів, механізмів та інструментів впливу правового, економічного, соціального та іншого характеру для забезпечення сталого ефективного розвитку туристичного комплексу, задоволення внутрішнього та зовнішнього попиту на туристичні послуги і товари за раціонального використання наявного туристичного потенціалу [8; 10]. Також туристичну політику держави можна розглядати як систему методів, впливів і заходів соціально-економічного, правового, зовнішньополітичного, культурного й іншого характеру, яка здійснюється парламентами, урядами, державними і приватними організаціями, асоціаціями і закладами, що відповідають за туристичну діяльність, для регулювання і координації туристичної галузі, створення умов для розвитку туризму [2].

Отже, політика держави у сфері туризму передбачає розроблення та реалізацію комплексу цілеспрямованих заходів організаційно-правового, економічного та соціального спрямування,

що реалізуються відповідними інституціями на загальнодержавному та регіональному рівнях управління, основною метою якої є погодження інтересів держави, бізнес-структур та споживачів на ринку туристичних послуг.

Управлінський вплив держави через інструментарій туристичної політики спрямований не лише на туристичну галузь. Суб'єкти туристичної діяльності, заклади розміщення харчування, підприємства надають транспортні, торгівельні та інші послуги. Відповідно, туристична політика повинна враховувати діяльність усіх підприємств та організацій, які стосуються туристичного комплексу країни та беруть участь у формуванні та реалізації туристичного продукту. Виходячи із цього, державна туристична політика повинна бути спрямована на розвиток різних видів та форм туризму і, відповідно, регіонів, раціональне використання наявного туристично-рекреаційного потенціалу, туристичні об'єкти, їх використання та інформаційно-рекламне забезпечення, а також потреби і смаки споживачів туристичних послуг [4].

Для підвищення ефективності туристичної сфери економіки необхідна цілеспрямована політика. Сучасна система управління в туристичній галузі повинна охоплювати вдосконалення структури управління, реалізацію державної політики шляхом координації діяльності місцевих і центральних органів. Велике значення має вдосконалення державної статистики з урахуванням міжнародних стандартів та досвіду інших країн [5].

Сучасна туристична політика повинна бути спрямована на створення високоефективної вітчизняної туристичної індустрії, яка зможе конкурувати на міжнародному ринку. Для досягнення цієї мети потрібна низка заходів: створення нормативно-правової бази згідно з міжна-

родними стандартами, залучення інвестицій, ліцензування усіх туристичних послуг, зниження оподаткування.

Аналізуючи вищевказане, стає зрозуміло, що необхідна цілісна туристична політика в країні, спрямована саме на ці заходи та організацію взаємодії суб'єктів господарювання та державних органів влади, що дасть змогу збільшити прибуток від реалізації пропонування туристичних послуг. На рис. 1 представлена взаємодія суб'єктів туристичної діяльності з органами державного та місцевого управління [1].

Аналіз сучасних тенденцій демонструє, що актуальним для розвитку сфери туризму України є:

- взаємодія приватних підприємств та державних органів;
- запровадження та розповсюдження модернізованих форм обслуговування туристів;
- формування спільних інвестицій як із боку держави, так і приватних підприємств;
- розроблення абсолютно нових програм для співпраці музеїв та природних об'єктів із туроператорами;
- організація державою конкурсу приватних інвестицій [6].

Важливим для розвитку туризму в державі є економічна підтримка, а саме надання державних пільг, субсидій, зменшення оподаткування та зниження мита [7]. Ефективний спосіб управління повинен бути спрямований на всебічний розвиток туризму й активне залучення населення для прийняття рішень на місцевому рівні. Такий розвиток потребує тривалого спостереження та проведення наукових досліджень з оцінки ресурсного потенціалу та розподілу фінансів за ступенем пріоритетності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підво-

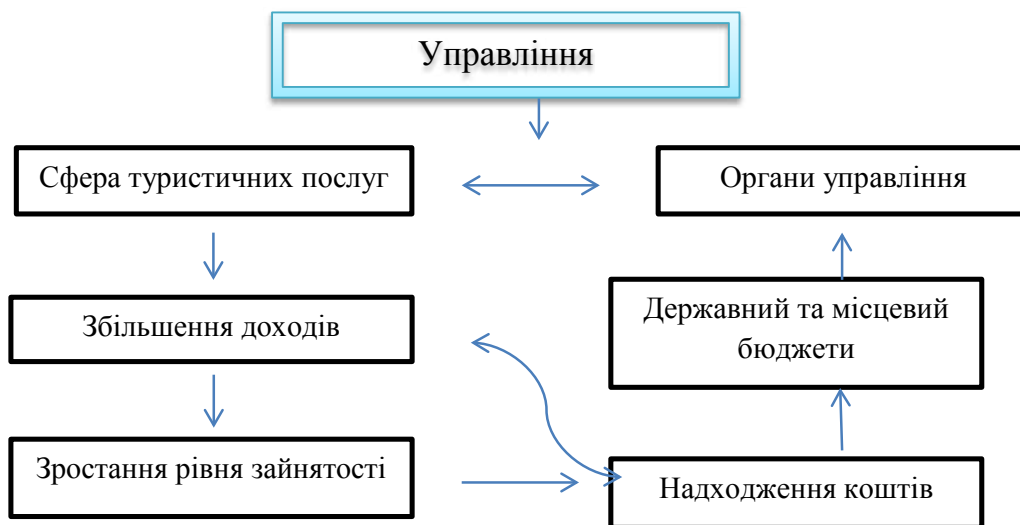


Рис. 1. Взаємодія суб'єктів туристичної діяльності з органами державного та місцевого управління

дячи підсумки, доцільно зауважити, що ефективне управління сферою туризму повинно мати на меті не лише розвиток туристичного ринку як сфери економічних відносин між суб'єктами туристичної діяльності, а й формування передумов для підвищення рівня життя населення, створення нових робочих місць, збільшення

надходжень до бюджетів, активізації підприємницької діяльності. Здійснення вищевказаного можливо за рахунок туристичної політики держави, яка реалізує управлінський вплив відповідних органів державної влади через адміністративні, організаційно-правові, соціальні та економічно-фінансові методи та заходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lewicka B. Znaczenie turystyki dla gospodarki narodowej i lokalnej. mater. konfer. «Rola turystyki w rozwoju regionu». – Bytów, 1996. S. 46–50.
2. Герасименко В.Г. Основы туристского бизнеса. Одесса: Черноморье, 1997. 160 с.
3. Донченко Л.М., Гостева Н.П. Проблеми та перспективи державної підтримки розвитку туризму. Держава та регіони. Серія «Державне управління». 2010. № 1. С. 37–42.
4. Іляшенко А.Х. Державна політика в сфері туристичних послуг. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2010. № 2. С. 94–97.
5. Козловський Є.В. Державне регулювання в галузі туризму: становлення та розвиток в Україні: автореф. дис. ... канд. держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління». К., 2008. 18 с.
6. Маковей Ю.П. Державне регулювання та шляхи удосконалення стратегії розвитку туристичної сфери. Теорія та практика державного управління. 2015. Вип. 2. С. 225–231.
7. Мельниченко О.А. Теоретико-методологічні основи державного регулювання туризму. Державне будівництво. 2010. № 2. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/melnychenko_o2.htm 7. Заголовок з титулу екрану.
8. Остап'юк Н.І. Державне регулювання розвитку туристичної галузі в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Х., 2011. 20 с.
9. Парфіненко А.Ю. Сутність поняття «туристична політика держави»: теоретичний аспект. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм» 2013. № 1042. С. 119–123.
10. Решетников Д.Г. Приоритетные направления туристской политики по оптимизации факторов конкурентоспособности туристского комплекса Беларуси. Белорус. журн. междунар. права и междунар. отношений. 2003. № 1. С. 86–94.

СУЧАСНІ ВИДИ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

MODERN TYPES OF INNOVATIVE MARKETING IN THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Мостова А.Д.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародного маркетингу,
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

У статті розглянуто суть стратегічного маркетингового управління діяльністю підприємств та поняття маркетингової стратегії. Розкрито особливості маркетингу інновацій та основні підходи до класифікації маркетингових інновацій у науковій літературі. З урахуванням наявних підходів надано систематизовану класифікацію маркетингових інновацій для подальшого розроблення ефективної маркетингової інноваційної стратегії підприємства та обґрунтування відповідних маркетингових інновацій у маркетинговій діяльності підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління маркетинговою діяльністю, інноваційна маркетингова стратегія, види інноваційного маркетингу, маркетинг інновацій.

В работе рассмотрены суть стратегического маркетингового управления деятельностью предприятий и понятие маркетинговой стратегии. Раскрыты особенности маркетинга инноваций и основные подходы к классификации маркетинговых инноваций в научной литературе. С учетом существующих подходов представлена систематизированная классификация маркетинговых инноваций для дальнейшей разработки эффективной маркетинговой инновационной стратегии предприятия и обоснования соответствующих маркетинговых инноваций в маркетинговой деятельности предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление маркетинговой деятельностью, инновационная маркетинговая стратегия, виды инновационного маркетинга, маркетинг инноваций.

The article deals with the essence of strategic marketing management of the activities of enterprises and the concept of marketing strategy. The peculiarities of marketing of innovations and basic approaches to the classifications of marketing innovations in the scientific literature are revealed. Taking into account the existing approaches, a systematic classification of marketing innovations was provided with the purpose of further development of an effective marketing innovative strategy of the enterprise and justification of the corresponding marketing innovations in the marketing activity of the enterprise.

Keywords: strategic management of marketing activity, innovative marketing strategy, types of innovative marketing, marketing of innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розроблення та реалізація нових товарів і послуг надзвичайно важлива для компаній у контексті зростання їх конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання. Сьогодні інноваційній діяльності приділено підвищену увагу, оскільки динамічні зовнішні умови та ринкова нестабільність вимагають від підприємств використання у своїй діяльності нових засобів й інструментів, які дають змогу займати й утримувати провідні ринкові позиції.

Посилення конкуренції між виробниками, підвищення вимог споживачів до товарів і послуг – основні фактори, що мотивують підприємства до впровадження нововведень у маркетинговій

діяльності для постійного вдосконалення просування продуктів та послуг, які будуть користуватися попитом у потенційних споживачів.

Інноваційний маркетинг – один із напрямів стратегічного управління, реалізується на вищому рівні керівництвом компаній. Основною метою інноваційного маркетингу є розроблення й впровадження нових продуктів, модернізація та вдосконалення вироблених продуктів або послуг, а також застосування сучасних інноваційних маркетингових інструментів щодо просування продукції і послуг споживачу. Відповідно до світових стандартів, інновації – кінцевий результат інноваційного маркетингу, який отримав своє втілення у вигляді нових або вдосконалених продуктів, послуг, що виводяться на ринок і реалізуються в практичній діяльності компаній.

Таким чином, актуальність вибраної теми дослідження визначається передусім тим, що інноваційний маркетинг і його втілення в просуванні нової продукції є основою стратегічного маркетингового управління й економічного розвитку компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Окремі аспекти стратегічного маркетингового управління представлені в наукових працях таких авторів, як: Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Робертсон, М. Портер, Ф. Брассінгтон, С. Петтітт, В.Д. Шкардун [3; 4; 11; 12; 17]. Ключові питання інноваційного розвитку підприємств, у тому числі й маркетингової діяльності, розглядалися в роботах таких зарубіжних і вітчизняних учених, як: Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук, В.М. Аньшин, С.М. Ілляшенко, О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан, П.П. Микитюк, С.Ф. Покропивний, Ю.В. Каракай, Я.С. Матковська, С.В. Ковальчук та ін. [1; 2; 6; 7; 8; 10; 13]. Однак необхідно обґрунтувати підходи до визначення інноваційного маркетингу, його місця і ролі в стратегічному маркетинговому управлінні компаніями.

Дослідження специфіки стратегічного управління інноваційною маркетинговою діяльністю підприємства є актуальним завданням у сучасних умовах для подальшого його інноваційного розвитку. Вирішення поставленого завдання потребує систематизації видів інноваційного маркетингу для подальшого обґрунтування їх застосування у розробленні маркетингової стратегії з урахуванням інноваційних аспектів розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є систематизація маркетингових інновацій для подальшого формування інноваційної маркетингової стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У наукових працях Ф. Брассінгтона зазначається, що головним складником стратегії підприємства є маркетингова стратегія, яка є ключовим фактором стратегічного розвитку суб'єкта господарювання. Основними завданнями підприємницької діяльності є розроблення та виведення на ринок товарів і послуг й отримання прибутку. Економічна ефективність діяльності підприємства та його розвиток залежать від конкурентоспроможності, тобто здатності повно й ефективно задовольняти потреби споживачів за допомогою наявних ресурсів. Інші складники стратегії підприємства, такі як фінанси, виробництво, дослідження й розробки, повинні бути спрямовані на досягнення загальної мети маркетингу. Маркетингова стратегія повинна враховувати обмежені ресурси підприємства та бути узгодженою з іншими напрямками його діяльності [3, с. 92].

Під маркетинговою стратегією автор розуміє систему цілей, напрямів і маркетингових заходів, які спрямовані на обґрунтування цільового ринку, розроблення номенклатури та товарного асортименту, формування збутової та цінової політики, організацію рекламної кампанії, сервісного обслуговування тощо. Маркетингові заходи залежать від специфіки ринку, на якому здійснює діяльність компанія, та запропонованих товарів і послуг.

Концепція маркетингових інновацій є основою роботи всієї маркетингової діяльності, присвяченої дослідженню ринку і розробленню конкурентної стратегії підприємства. Першочерговим завданням підрозділів маркетингу на початковому етапі є пошук інформації є аналіз ринку, що передбачає оцінку попиту, інтенсивності конкуренції, поведінки споживачів, динаміки конкурентних переваг, наявності конкуруючої продукції і можливостей закріплення нових продуктів і послуг на ринку.

Розглянемо основні підходи до класифікації маркетингових інновацій у сучасній науковій літературі.

У маркетингу широко використовується запропонована Д. Робертсоном класифікація інновацій, яка базується на характеристиці впливу на поведінку соціальної групи. Він визначає три типи інновацій: безперервні, динамічно безперервні, переривчасті. До безперервних інновацій належать модифікації наявних товарів. Вони надають найменш руйнівний вплив на сформовані схеми поведінки споживача. Безперервно динамічні інновації – формування нового товару або варіація наявного, які зазвичай не змінюють усталені схеми споживчої поведінки. Переривчасті інновації – абсолютно нові товари, які в корені змінюють («переривають») модель поведінки споживачів [11].

Ж.-Ж. Ламбен розглядав стратегії маркетингових інновацій за ознакою джерела їх ініціювання, які засновані на фундаментальному або лабораторному дослідженні («нав'язані лабораторією»), й інноваційні стратегії, які базуються на розгляді потреб реальних і потенційних споживачів («орієнтовані на попит»). Відповідно до авторської класифікації, інновації бувають ініційовані споживачем, науково-технічним прогресом, посередниками, самою організацією, конкурентами [12, с. 70].

Д. Дей поєднує такі стратегічні напрями, які тісно переплітаються з маркетинговими інноваціями:

1. Підхід «знизу вгору». Означає введення інновацій у відповідь на виниклі технологічні відкриття або у відповідь на нову ринкову можливість. Товари-новинки, які повністю відповідають запитам споживачів.

2. Підхід «згори вниз». Пов'язаний зі зміною орієнтації на основних конкурентів, при цьому важливою є думка вищого керівництва підприємства. У цьому підході домінує високий

ступінь контролю над інноваційними змінами [4, с. 85].

До маркетингових інновацій також відносять будь-яку зміну ринкової політики підприємства. Серед таких виділяють удосконалення основних і додаткових якісних характеристик, розширення фізичної доступності та зручності придбання товару або послуги, поліпшення рівня інформованості споживача і сприйняття образів товару й підприємства ц цілому, зниження ризиків під час купівлі та експлуатації, зменшення диференціації цін [9, с. 430].

Узагальнюючи думку авторів [9–11; 18] щодо змісту маркетингових інновацій, їх слід віднести

до організаційно-управлінських інновацій. Маркетингові інновації за напрямом маркетингової діяльності складаються з таких категорій, як:

1) форми і методи просування науково-технічних інновацій і формування нових ринків (вторинних інновацій у сфері маркетингу, які визначаються науковим, технічним та технологічним процесом);

2) нові способи стимулювання споживчої ініціативності (чисті організаційно-управлінські інновації у сфері маркетингу);

3) комбіновані підходи у сфері маркетингу, які включають обидва зазначені вище напрями у сфері маркетингових інновацій.

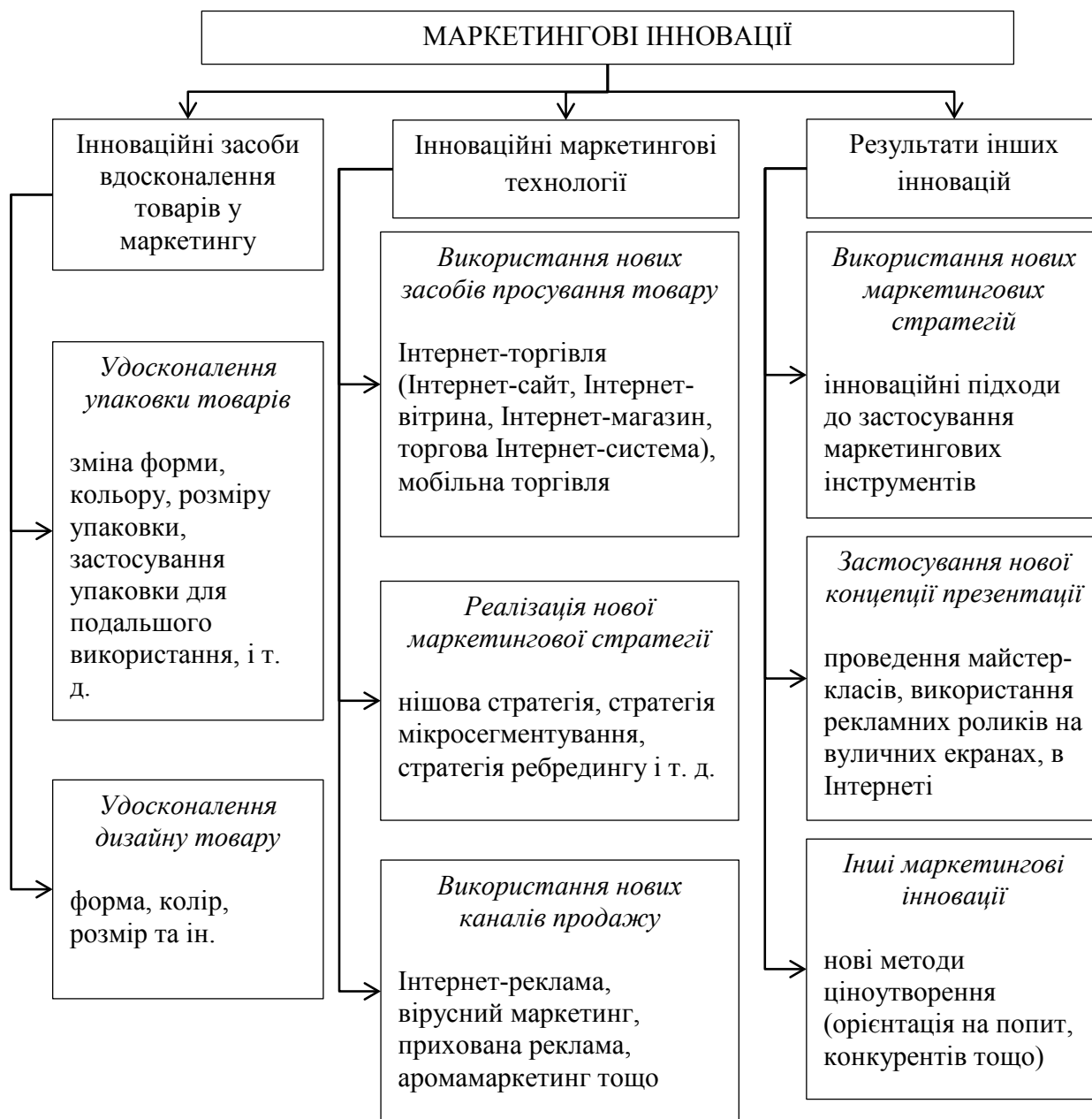


Рис. 1. Класифікація маркетингових інновацій підприємств
Джерело: узагальнено автором на основі [5; 10; 13; 14; 17; 18]

Основне завдання випередження конкурентів на ринку – зменшення періоду, протягом якого новий товар проектується. Час інноваційного процесу продукту-новинки має бути максимально коротким.

У результаті затримки виведення продукту на кілька місяців та відповідних випереджальних дій конкурентів можлива втрата доходу організації, що зволікає, до 30–40% [10]. Маркетингові інновації не настільки ризиковані, але часто можуть копіюватися конкурентами. Для маркетингових інновацій нині сформовано сприятливі умови, оскільки ринкові зміни викликають появу нових потреб або нові способи задоволення наявних. Особливу увагу слід приділяти різному сприйняттю інновацій у споживачів і у виробників. Із точки зору споживачів концептуальний підхід до інновацій складається з трьох елементів: потреб, нових ідей, комплексу дій для впровадження інновації. З точки зору виробників інновація містить у собі новизну, інноваційну концепцію, інтенсивність інновацій.

Серед найбільш поширених видів маркетингових інновацій залежно від інструментів маркетингової діяльності також виділяють:

- застосування нових методів маркетингових досліджень;
- використання нових стратегій під час проведеної ринкової сегментації;
- вибір нової маркетингової стратегії для охоплення і розширення цільових сегментів;
- зміну концепції асортиментної політики та перепозиціонування товару;
- модифікацію кривої життєвого циклу товару;
- вдосконалення цінової стратегії, методів ціноутворення або розроблення й упровадження системи знижок;
- вихід на нові ринки збуту, вдосконалення збутової політики підприємства;
- застосування нових форм і засобів комунікаційної політики: нового виду, характеру і засобів рекламної кампанії або обрання нетрадиційного для підприємства методу стимулювання збуту і залучення споживачів [13; 17].

Маркетингові інновації дуже часто є невідмінним наслідком упровадження інших видів інновацій, особливо це стосується нововведень товарів. Маркетингові інновації поділяються на такі види: впровадження суттєвих змін в упаковку, впровадження суттєвих змін у дизайн, реалізація нової маркетингової стратегії, застосування нових прийомів із просування, використання нових каналів продажу, введення нової концепції презентації, зміна або вдосконалення наявної цінової стратегії [18].

Враховуючи вищевикладене, на рис. 1 представимо систематизацію поєднання підходів, видів і змісту маркетингових інновацій.

У представленій класифікації маркетингова інновація може розглядатися у двох аспектах:

– як окремий засіб удосконалення товару (у разі введення істотних змін в упаковку або змін у дизайн);

– як інноваційна маркетингова технологія, яка використовується під час організації супроводу інновації на ринку (реалізація нових маркетингових стратегій, застосування нового прийому з просування, застосування нових каналів продажів, введення нових концепцій презентації, застосування нових цінових стратегій).

Перед тим як розпочати формування інноваційного продукту, необхідно визначити цільову аудиторію (для кого він призначений), які потреби він має задовольнити і на які питання необхідно відповісти споживачеві. Якщо дотримуватися такого підходу під час створення, можна дати хороший старт правильному позиціонуванню компанії.

Інноваційні продукти належать до таких груп: технологічної; виробничої; маркетингової і логістичної; комерційної; організаційно-управлінської. За типом інновацій виділяються такі інноваційні продукти, як матеріально-технічні (продуктові і технологічні), соціальні [16, с. 64].

Продуктові інновації сприяють збільшенню прибутку шляхом підвищення цін на новий продукт, а також за рахунок зростання обсягу продажів. Якщо говорити про прибутки за рахунок зростання ціни, то такий варіант можливий за умов недостатнього попиту або реалізації активної чи ефективної збутової і рекламної кампанії. Отримання прибутку за рахунок підвищення обсягів продажів можливо, якщо компанія розробляє новий товар і заповнює ним власну нішу, при цьому зберігаючи монопольний статус.

Технологічні інновації вдосконалюють економічні показники за рахунок роботи над поліпшенням застосовуваних матеріалів або процесу виготовлення. Це істотно зменшує витрати і поліпшує якість продукту.

Соціальні інновації містять економічні та організаційно-управлінські методи, пошук рішень та контроль над реалізацією. Соціальні інновації відрізняються від матеріально-технічних тим, що вони тісно взаємопов'язані із суспільними відносинами і діловим середовищем. Вони, як правило, залежать від використання нововведення, групових або особистих якостей персоналу, а також стимулюють ініціативність у процесі розвитку. Серед значної кількості соціальних інновацій найбільше значення мають інновації людської діяльності.

Як свідчать статистичні дані, у 2016 р. серед напрямів інноваційної діяльності ринкове запровадження інновацій здійснювали 16,9% усіх підприємств. Українські підприємства впроваджують маркетингові інновації, спрямовані на розвиток продуктів і послуг, зростання продаж і ефективності підприємницької діяльності, поліпшення інформаційного забезпечення, застосування нових знань і технологій, вихід на нові ринки або сегменти ринку та розроблення

нових способів просування продукції. Розподіл підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації, показав, що в 2016 р. 72,8% усіх підприємств займалися організаційними та/або маркетинговими інноваціями; 55,4% підприємств займалися маркетинговими інноваціями [15].

Маркетингові інноваційні стратегії визначають програму розроблення і просування нових товарів. Інновація товару – це процес, який характеризує генерацію нових ідей щодо наявного товару, а також формування і виведення на ринок нових продуктів. Інновація товару формує основу стійкості і стабільності діяльності підприємства. Інновація товару передбачає формування й упровадження нових товарів і за формою здійснення поділяється на прогресивну, дегресивну інновацію і диверсифікацію [18]. Прогресивна інновація включає розроблення справді нового товару. Під дегресивною інновацією розуміють розроблення товарів ринкової новизни.

Залежно від маркетингової стратегії формуються маркетингові програми, які можуть бути зорієнтованими:

- на максимальний ефект незалежно від ризиків;
- на мінімальність ризиків без очікування великого результату;
- на різноманітні комбінації цих двох підходів [8].

Стратегія інноваційного маркетингу виходить із головних завдань розвитку організації і може передбачити вибір напрямів діяльності служб маркетингу; дослідження споживачів; планування продукції та її просування, розподілу та збуту; цінову політику і методи розроблення цін; координування роботи різних функціональних підрозділів; альтернативні дії в конкретній ситуації.

Будь-який рівень господарської діяльності вимагає для вирішення завдань інноваційної маркетингової стратегії формування необхідного стратегічного підходу. Маркетингова інноваційна стратегія вказує довгостроковий курс організації, який розрахований на перспективу і передбачає вирішення принципових завдань, є основою комерційної політики підприємства.

Велике значення для підприємства має успішне вирішення проблеми формування маркетингової стратегії та управління нею. Сутність планування, формування та управління інноваційною маркетинговою діяльністю підприємства полягає у тому, щоб підприємство своєчасно сформулоувало і реалізувало певну інноваційну маркетингову стратегію, яка відповідає у цілому специфіці його діяльності, найбільш повно задовольняє вимогам ринкових умов і потенційних клієнтів.

Формуванню інноваційної маркетингової стратегії зазвичай передують встановлення ринкових цілей підприємства, які дають змогу визначити цільовий сегмент, позиціонування і маркетинговий комплекс.

Маркетингова інновація може формуватися паралельно з технологічною або продуктовою інновацією, несуттєво змінюючи, доповнюючи або перетворюючи підсумковий продукт. Маркетингові інновації можуть бути відособленими і представлені у вигляді окремого продукту, розробленого відповідно до потреб споживачів і представленого на ринку. Маркетингова інновація може застосовуватися для більш результативного просування наявного продукту або послуги, базуючись на інноваційній технології маркетингу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, маркетингова інноваційна стратегія – це комплекс цілей, напрямів, дій і засобів, які охоплюють планування, формування та управління інноваційною маркетинговою діяльністю підприємства, що відповідає специфіці його діяльності, найбільш повно задовольняє вимогам ринкових умов і потенційних клієнтів, дає змогу займати та утримувати лідируючі позиції на ринку.

Маркетингові інновації можуть використовуватися у двох напрямках: для підвищення ефективності просування наявного продукту або послуги на основі інноваційних технологій маркетингу; існувати у вигляді окремого продукту на ринку, запропонованого для задоволення платоспроможного попиту споживачів та отримання прибутку підприємством.

Узагальнена класифікація маркетингових інновацій, що застосовуються під час розроблення та реалізації інноваційної маркетингової стратегії, включає інноваційні засоби вдосконалення товарів у маркетингу, інноваційні маркетингові технології та результати інших інновацій. Інноваційні товари у маркетингу включають удосконалення упаковки та дизайну; маркетингові інноваційні технології включають реалізацію нової маркетингової стратегії та використання нових каналів продажу і засобів просування; результати інших інновацій у маркетингу включають застосування нової концепції презентації, використання нових стратегій та інші маркетингові інновації.

Систематизація маркетингових інновацій необхідна для подальшого розроблення ефективної маркетингової інноваційної стратегії підприємства та обґрунтування відповідних маркетингових інновацій у маркетинговій діяльності підприємства, що й буде об'єктом подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. К.: КНЕУ, 2003. 394 с.
2. Аньшин В.М. Инновации и рынок: стратегия, управление, эффективность. М.: ВНИТЦ, 2010. 127 с.
3. Брассингтон Ф., Петтитт С. Основы маркетинга. М.: Бизнес Букс, 2014. 536 с.
4. Дэй Д. Организация, ориентированная на рынок. Как понять, привлечь и удержать ценных клиентов. М.: Эксмо, 2008. 304 с.
5. Ілляшенко С.М. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія. Суми: Папірус, 2010. 623 с.
6. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; за ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. К.: КНТ, 2006. 648 с.
7. Інноваційний розвиток підприємства: навчальний посібник / за ред. П.П. Микитюка. Тернопіль: Принтер Інформ, 2015. 224 с.
8. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів: монографія. К.: КНЕУ, 2005. 226 с.
9. Ковалев А.И. Инновационный маркетинг. Понятие и функции. Информационные технологии в науке, управлении, социальной сфере и медицине: сборник научных трудов III Международной научной конференции. Томск, 2016. С. 429–431.
10. Ковальчук С.В. Маркетингові технології в умовах інноваційного розвитку економіки: монографія. Хмельницький: Поліграфіст-2, 2001. 322 с.
11. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг, менеджмент; 14-е изд. СПб.: Русский, 2014. 440 с.
12. Ламбен, Ж-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива; пер. с франц. СПб.: Наука, 1996. 589 с.
13. Матковская Я.С. Маркетинг коммерциализации рыночных инноваций: теория и методология: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Ростов-на-Дону, 2010. 57 с.
14. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія / С.М. Ілляшенко та ін.; заг. ред. С.М. Ілляшенко. Суми: Університетська книга, 2008. 615 с.
15. Держкомстат. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Стрельцова О.А. Тенденции инновационного маркетинга в конкурентной среде. Научный вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия «Инновации в строительстве». 2014. № 1. С. 64–68.
17. Шкардун В.Д. Стратегическое планирование деятельности предприятия на основе методологии маркетинга: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)». Москва, 2009. 37 с.
18. Щербакова М. Инновационный маркетинг как инструмент повышения эффективности деятельности компаний. VII Международный молодежный форум «Образование, наука, производство». Белгород, 2015. С. 4430–4434.

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ ЯКОСТЕЙ СПЕЦІАЛІСТІВ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

PERFORMANCE OF APPLICATION OF COMPETENT APPROACH TO FORMING PROFESSIONAL QUALITY SPECIALISTS OF THE TRANSPORT COMPLEX

Пішенін І.К.

кандидат економічних наук,
заступник начальника Інспекції з питань
підготовки та дипломування моряків

У статті досліджено наукові підходи до визначення доцільності застосування компетентнісного підходу до формування професійних якостей спеціалістів транспортно-аграрного комплексу в Україні. Виокремлено специфічні особливості транспортно-аграрного комплексу в АПК і значення взаємопов'язаних процесів у вирішенні проблем у галузі, що динамічно розвивається. Запропоновано механізми вирішення внутрішніх і зовнішніх проблем у системі якісної освіти в Україні.

Ключові слова: транспортний комплекс, компетентнісний підхід, трансформація, інновація, реформування системи.

В статье исследованы научные подходы к определению целесообразности применения компетентностного подхода к формированию профессиональных качеств специалистов транспортно-аграрного комплекса в Украине. Выделены специфические особенности транспортно-аграрного комплекса в АПК и значение взаимосвязанных процессов в решении проблем в динамично развивающейся области. Предложены механизмы решения внутренних и внешних проблем в системе качественного образования в Украине.

Ключевые слова: транспортный комплекс, компетентностный подход, трансформация, инновация, реформирование системы.

The article investigates the scientific approaches to determining the appropriateness of applying a competent approach to the formation of professional qualities of specialists in the transport complex in Ukraine. The specific features of the transport complex in the agroindustrial complex and the importance of interconnected processes in solving problems in the dynamically developing industry are singled out. The mechanisms of solving internal and external problems in the system of qualitative education of Ukraine are offered.

Keywords: transport complex, competence approach, transformation, innovation, system reformation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Результативність економічних і інноваційних трансформацій транспортно-аграрного комплексу в системі підготовки спеціалістів багато в чому залежить від реалізації організаційних перетворень у системі управління якістю освіти; стабілізації процесів розроблення й упровадження освітніх стандартів і стандартизації викладацької діяльності; розроблення сучасних напрямів реалізації реформи системи підготовки та перепідготовки викладачів; формування напрямів реформування системи навчально-методичного забезпечення; реформування механізму фінансування освітніх організацій і підвищення ефективності використання коштів у системі підготовки спеціалістів транспорту; розвитку механізмів залучення

позабюджетних джерел фінансування освіти; створення ефективної системи підготовки спеціалістів в АПК, що відповідає міжнародним стандартам системи управління освітою в світі. На думку Лестера Тюрлоу, професора Нью-Йоркського університету, у XXI ст. освіта і кваліфікація робочої сили стануть домінуючими засобами конкуренції. Тобто без конкурентоспроможної системи освіти не може бути конкурентоспроможної робочої сили, а без останньої – конкурентоспроможної економіки [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. В агропромисловому комплексі ключовим фінансовим ядром є транспортний кластер. Від рівня якісної освіти спеціалістів транспорту залежить ефективність усіх етапів життєвого циклу продукції АПК, тому

в економічній теорії велика кількість науковців займалася цими питаннями. Основи розуміння підприємницької діяльності було закладено ще представниками класичної (Дж. Мілль, Н. Сеніор) і неокласичної (А. Маршалл, А. Пігу) шкіл [2]. Сучасна економічна наука істотно просулася як у питаннях управління (В. Альгін, І. Балабанов, В. Буянов, В. Вітлінський, Г. Марковіц, О. Устенко та ін.), так і в напрямі дослідження специфіки управління аграрного сектору (В. Чепурко), інноваціях (Т. Васильєва, П. Микитюк, С. Онишко), фінансового сектору (Г. Панова, О. Шапкін). Аналізуючи різноманітні точки зору, ми дійшли висновку, що обговорення проблем якості освітніх послуг вимагає розроблення напрямів процесу пошуку оптимального співвідношення між загальнокультурними, фундаментальними і прикладними знаннями, що визначає платформу системи підготовки спеціалістів транспортної сфери. При цьому якщо раніше регулювання державних органів управління системою визначався його винятковими правами і рішеннями, то нині позиція визначається інакше: Міністерство освіти і науки України виступає, перш за все, як організатор процесу прийняття рішень, тобто організатор ефективної системи управління якістю освіти. Безумовно, ефективна система управління якістю освіти неможлива без уведення системи показників якості освіти, рівня підготовки (елементи освітніх стандартів), формування системи підготовки викладацьких кадрів, реформування системи навчально-методичного забезпечення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні наукових підходів до визначення доцільності застосування компетентнісного підходу під час формування професійних якостей спеціалістів транспортного комплексу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Трансформація ресурсів і виробництва в процесі реформування економіки спричинила не тільки погіршення аграрної структури, а й сформувала сукупність соціально-економічних проблем його розвитку і, відповідно потребу в спеціалістах головного напрямку – транспортної сфери з урахуванням специфіки галузі. Стабілізація процесів розроблення й упровадження освітніх стандартів і стандартизації педагогічної діяльності потребує належної уваги. Необхідно розуміти, що стандарт – це документ, який, з одного боку, є директивним (визначає рівень навченості), а з іншого – соціальним, фіксуючим систему договорів між суб'єктами освітнього процесу. Отже, стандарт визначає чіткі орієнтири для навчальних та соціальних умов, які реально існують в транспортній системі. На нашу думку, доцільно сформулювати найближчі завдання роботи над освітнім стандартом як кваліметричним інструментом, який буде враховувати особливості транспортного напрямку в АПК. При

цьому система цих заходів повинна дати змогу почати роботу з підготовки системи договорів між суб'єктами освітнього процесу: державою, замовниками освітніх послуг і системою освіти як підрядником. Поряд із цим в Україні прийнята єдина процедура, яка об'єднує ліцензування, атестацію та акредитацію системи підготовки спеціалістів транспортної сфери, що істотно скорочує терміни проведення зазначених процедур, підвищує ефективність, знижує витрати. Однак подальше вдосконалення процедур атестації та акредитації навчальних закладів має йти в напрямі посилення взаємодії суб'єктів України з професійними асоціаціями (радами ректорів, відділеннями керівників закладів освіти) з таких питань, як аналіз якості дистанційної освіти, оцінка діяльності філій у системі підготовки спеціалістів транспорту.

Особливу увагу потрібно приділяти якості надання освіти в недержавному секторі. Слід визнати, що наявна практика отримання ліцензій недержавними системами підготовки спеціалістів далека від досконалості, по суті, носить загальний характер. Отримання ліцензії ставиться в залежність від наявності матеріальних (переважно санітарних) і кадрових умов освітньої діяльності, водночас власне освітні програми не виступають предметом розгляду, а отже, їх зміст та якість не гарантуються фактом отримання ліцензії.

Дуже важливим є розроблення сучасних напрямів реалізації реформи системи підготовки та перепідготовки викладацьких кадрів у системі АПК. В Україні реально існує і зберігається державна монополія в системі підготовки і перепідготовки педагогічних кадрів. Альтернативні педагогічні освітні організації вищої освіти не мають приміщень, обладнання, постійного штату викладачів, тому не можуть бути конкурентом традиційному педагогічному університету. Крім того, підготовка у цих навчальних закладах ведеться за програмами, близькими до традиційних. Немає врахування галузевих особливостей транспортної сфери.

Традиційний педагогічний університет перейшов на нову структуру (бакалавр (чотири роки навчання), магістр (два роки)) і зазвичай ігнорує наявне різноманіття освітніх організацій, що робить підготовку випускників безадресною, тобто не передбачає саме того аспекту навчання, який повинен бути основою в процесі підготовки і перепідготовки педагогічних кадрів для транспортного комплексу.

Відзначимо, що підготовка викладачів здійснюється в педагогічних університетах. Студенти педагогічних університетів України традиційно об'єднуються за предметними ознаками. Так, наприклад, молодий учитель, що закінчив педагогічний університет, не отримує достатньо знань із сучасного напрямку по різних галузях. Очевидно, що реформа системи підготовки та перепідготовки педагогічних кадрів об'єктивно

запізнюється по відношенню до аналогічних процесів, що протікають у системі освіти транспортної галузі.

У наявній економічній ситуації важко розраховувати на те, що уряд України прийме рішення про створення мережі нових освітніх організацій. Очевидно, що не слід руйнувати наявні педагогічні вищі навчальні заклади, перешкоджати реально існуючому процесу перетворення в гуманітарні центри вищої освіти. Отже, нові нетрадиційні педагогічні освітні організації повинні виникати паралельно з наявними і створюватися на базі освітніх і наукових структур, які використовують передові технології. Такими освітніми організаціями є інноваційні вищі навчальні заклади, частина традиційних університетів транспортного кластеру. Цим освітнім організаціям необхідно передати функції підготовки кадрів для даного виду транспортних організацій.

За необхідності для забезпечення якості виконання даних функцій може бути введена процедура ліцензування. Подібний підхід дасть змогу мінімізувати матеріальні витрати. При цьому ефективні, експериментально відпрацьовані в регіонах моделі повинні впроваджуватися в інші галузеві університети України. Крім того, істотні зміни в системі вищої педагогічної освіти могли ввести такі соціальні заходи, як розроблення системи компенсації за рахунок бюджету педагогічними вузам витрат на підготовку фахівців, які прийшли на роботу в транспортну галузь, що не пов'язано з освітою, або в приватні фірми, за рахунок відповідних галузей або приватних фірм.

Положення з навчально-методичною підтримкою видавничої політики навряд чи можна визнати задовільним. Досить визнати, що відсутнє єдине розуміння статусу, функцій, а також терміну «науково-навчальний комплекс», що веде до нечітких критеріїв включення у список навчальних видань, що мають гриф Міністерства освіти і науки України. Так, незважаючи на створення в порівняно короткий термін великої кількості підручників, дані видання не мають уяви про єдиний науково-навчальний комплекс, але багато хто з них насилу об'єднуються в організовану сукупність за галузевими ознаками. Як результат – невизначеність стратегії і неможливість раціонально вкладати кошти у видавничу сферу.

Державні освітні стандарти бакалаврату та магістратури «збагачені» компетентнісним підходом до освітнього процесу. У центрі уваги освіти необхідно поставити питання про стратегічне значення транспортного потенціалу, про глибинні його властивості як фінансового ядра всієї галузі. Це питання має бути загальним і необхідним результатом розвитку не тільки транспортної галузі, а й економіки країни в цілому.

Мислення фахівця виступає головним атрибутом усієї підготовки. Якщо дотримува-

тися підходу, що транспорт – це фрагментарний забезпечуючий фактор, то ми втратимо сам предмет – цілісне мислення майбутнього фахівця.

Антиподом поняття «цілісна структура» є поняття «фрагментарна доповнююча функція», тобто структура, елементи якої входять у конфлікт один з одним і не створюють взаємопов'язаної єдності. Набір компетенцій на практиці передбачає формування фрагментарної підготовки фахівців. У розірваному світі не можна не розриватися. На жаль, усталений стереотип про призначення професійної освіти для формування професійних навичок, які полягають в оволодінні чисто практичним матеріалом, служить живильним середовищем суспільно небезпечних і шкідливих явищ. Такий навик відігравав свою позитивну роль за часів ручного і машинного виробництва. Змінилися історичні умови (наука стає головною продуктивною силою), і навик перетворився на свою діалектичну протилежність – із двигуна прогресу в його гальми. Головною виробничою цінністю фахівця транспортної галузі були його стандартні навички, які давали змогу з мінімальною адаптацією або взагалі без неї використовувати його на різних виробництвах транспортної сфери (які знову-таки були стандартизовані). Професійні навички були настільки ж однакові, як і типорозміри виробів, і сприяли виробленню уніфікованої, усередненої культури обслуговування. У минулому столітті – за винятком його останнього десятиліття – положення було в принципі зрозумілим. Домінуючим технологічним укладом була індустрія, в основі якої, незважаючи на всі модифікації, залишалося конвеєрне виробництво, яке потребує максимальної стандартизації всіх факторів виробництва, включаючи й робочу силу. Тепер найбільш затребуваними стають не стандартні навички механічної роботи, а творчі здібності спеціаліста. І головною умовою успіху є не загальні риси, що забезпечують виконання стандартної роботи, а саме відмінності. Постіндустріальні технології стрімко поширюються в епоху глобалізації, якісно розширена потреба у відмінностях і перетворення особливостей не тільки в головні, а й у загальнодоступні, що має масовий попит як конкурентна перевага. Якщо цього не розуміти, якщо всерйоз реалізувати компетентнісний підхід в освітньому процесі [3, с. 37], то випускники вишів так і залишаться працівниками, які днями будуть виконувати монотонну роботу або стануть обслуговуючим персоналом, який приречений на деградацію біля комп'ютера.

Широта кругозору, розвиток логічного мислення, різнобічного фундаментального знання транспортної сфери вважаються зайвими і навіть суспільно шкідливими. У результаті виникає ідеальний гвинтик системи, чий світогляд можна легко сформувати спущеними зверху стереотипами, які замінюють відсутні

знання. Цілком очевидно, що професійного успіху неможливо домогтися, оволодівши навичками на рівні інстинкту. Світ, що динамічно розвивається, вимагає швидких оптимальних рішень, що відкидають навички. Культура мислення полягає у тому, що навички і гнучкість мислення необхідно розглядати як діалектичну єдність протилежностей, яке переросло в протиріччя. Гнучкість мислення, дозволяючи протиріччя стереотипного мислення і заснованих на ньому навичок, виводить свідомість людини на якісно новий рівень [4, с. 55; 5]. Тоді треба з гиркотою визнати, що наша сучасна освіта з її компетентнісним підходом деградує. Безперечно, освіта покликана передусім формувати знання учнів. Знання – це засвоєна інформація. Засвоїти інформацію означає вільно нею оперувати. Головна умова засвоєння інформації – її осмислення. Сучасна вища школа дуже далека від реального процесу засвоєння інформації. Саме сфера освіти наполегливо вимагає невідкладної зміни способу мислення, докорінної зміни пізнавального інструментарію суб'єкта, без чого не буде ефективним саме практична дія. Саме це й повинно стати головною турботою освітнього процесу.

Глобальну кризу освіти пов'язують із кардинальними змінами форм і темпів життя, зі скороченням періодів стійкості моделей виробництва, швидкою зміною транспортних технологій, небаченим раніше темпом зростання інформатизації, ускладненням форм і оснащення праці. Ці процеси, несумісні із сучасними рамками освітніх циклів, показали принципову неспроможність спроб освіти наздогнати, безнадійне відставання від життя і загнали її в глухий кут. Цей відрив усвідомлений тепер як принципова обмеженість колишньої моделі освіти. Сьогодні ми шукаємо універсальні знання «на всі випадки життя», тоді найоптимальніший варіант – оволодіння знанням про засоби отримання знань, тому мову треба вести про спосіб пізнання взагалі. Оволодівши інструментом пізнання, універ-

сальними підходами до освоєння спеціальних знань, фахівець ніколи не опиниться в ситуації «не доганяє» науково-технічний, соціальний, культурний прогрес. Більше того, людина, що володіє знанням закономірностей навколишнього світу, здатна прогнозувати ці події.

Транспортна галузь діалектична, отже, і спосіб її пізнання повинен бути таким самим. Іншими словами, у навчальному процесі необхідно лише вивести загальний підхід до пізнання єдиного і різноманітного транспортного кластеру. У цьому й полягає культура мислення, професійного способу діяльності. І таким підходом, безумовно, є діалектика. Культурне мислення – діалектичне мислення. Оволодіти способом формування знань – необхідна умова культури розуму. Сьогоднішня криза принципів розумового мислення виявляється як криза політики освіти в Україні зокрема, що знаходить своє відображення в згаданому нами законі про освіту. Проблема освіти не може бути ні поставлена, ні вирішена поза діалектичного підходу, поза пошуків загальних форм пізнавальної діяльності людини. Іншими словами, у навчальному процесі необхідно лише вивести метод, загальний підхід до пізнання єдиного і різноманітного світу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. З огляду на вищесказане й аналізуючи у цілому сучасну ситуацію розвитку системи підготовки спеціалістів у транспортній сфері з погляду комплексу організаційно змістовних проблем, слід зазначити, що необхідні реально діючі механізми включення випускників освітніх організацій у виробничі і трудові відносини, а система підготовки спеціалістів як відповідальний за цей процес соціальний інститут повинна адекватно реагувати на потенційні можливості й ризики і тим більше перебувати у випереджаючому режимі по відношенню до динаміки соціально-економічної і політичної ситуації в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фокин С. Конкурентоспособность стран мира. URL: <http://geopub.narod.ru/student/fokin/2/main.htm>.
2. Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо-Пресс, 2007. 832 с.
3. Родигіна І.В. Компетентнісно орієнтований підхід до навчання. Х.: Основа, 2005. 96 с.
4. Трубочова С.Є. Умови реалізації компетентнісного підходу в навчальному процесі. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи. К.: К. І. С., 2004. С. 53–56.
5. Карпенко М.М., Іщенко А.Ю. Компетентнісний підхід в освіті: оптимізація вітчизняної моделі Національної системи кваліфікацій. Електронний ресурс Національного інституту стратегічних досліджень.

ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК МЕХАНІЗМ БАГАТОФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

ECOTOURISM AS A MECHANISM MULTIFUNCTIONAL DEVELOPMENT

Плотнікова М.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності,
Житомирський національний агроекологічний університет

Мартинчук І.В.

кандидат економічних наук, асистент кафедри туризму,
Житомирський національний агроекологічний університет

Визначено основні проблеми та оцінено тенденції розвитку суспільного сектора України. Окреслено перспективні напрями та соціально-економічні механізми суспільного зростання. Визначено роль та наслідки впровадження багатофункціонального підходу в управлінні сільськими територіями. Розкрито інструменти для його ефективного впровадження за мінімізації бюджетних витрат та максимальної його капіталізації. Висвітлено ключові пріоритети забезпечення зайнятості в Україні в сучасних умовах через реалізацію ідеї «Родова садиба» та практику зеленого туризму. Окреслено заходи з підвищення ефективності публічного управління територіями.

Ключові слова: соціалізація, модель сталого розвитку, зайнятість, сільське населення, родові поселення, конкурентоспроможність, багатофункціональний розвиток.

Определены основные проблемы и оценены тенденции развития общественного сектора Украины. Очерчены перспективные направления и социально-экономические механизмы роста общества. Определены роль и последствия внедрения многофункционального подхода в управлении сельскими территориями. Раскрыты инструменты для эффективного внедрения механизмов многофункционального развития при минимизации бюджетных расходов и максимальной их капитализации. Отражены ключевые приоритеты обеспечения занятости в Украине в современных условиях через реализацию идеи «Родовое поместье» и практику зеленого туризма. Намечены меры по повышению эффективности публичного управления территориями.

Ключевые слова: социализация, модель устойчивого развития, занятость, сельское население, родовые поселения, конкурентоспособность, многофункциональное развитие.

The paper illustrates the main problems and assess trends in the development of public sector of Ukraine. It also informs about future directions and socio-economic mechanisms of development of society. The article shows the role of the multifunctional approach to the management of rural territories. It describes the tools of effective enforcement mechanisms of the multifunctional development while minimizing budgetary expenditures and their capitalization. The authors call the key priorities of employment in Ukraine with the realization of the idea of "Family settlement" and the practice of green tourism. The paper also describes tools for community development and improve the efficiency of public administration areas.

Keywords: socialization, sustainable development, employment, rural population, tribal settlements, competitiveness, multifunctional development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Багатофункціональний розвиток – це природододієльний підхід до формування стійких суспільно-економічних систем, що постійно розвиваються. Метою їх створення на сільських територіях є поєднання максимальної кількості взаємопов'язаних між собою елементів (об'єктів, суб'єктів, процесів, явищ

тощо) та підтримка їх багатоманітності в довгостроковій перспективі, що дає змогу за мінімальних зусиль (енергоінформаційних витрат) отримувати максимальні результати. Основою та базисом стійкості таких систем є біорізноманіття, безвідходна життєдіяльність, гармонійний розвиток усіх складників системи – від найменшої до найбільшої. Відмінність адміністративно-територіальних утворень визначає відмінності

створення таких систем, тому вектор розвитку зумовлений довгостроковими структурними елементами, що визначають етапи та функціональні особливості їх становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми інвестиційного розвитку агропромислового сектору в контексті формування стійких тенденцій до зростання економічного добробуту в галузі аналізують у своїх працях І. Бланк, П. Гайдуцький, М. Кісіль, М. Коденська, Г. Козаченко, О. Кристальний, Т. Майорова, М. Малік, А. Музиченко, В. Уланчук, В. Федоренко, А. Череп та ін. Особливості функціонування сільської економіки є предметом досліджень зарубіжних учених, таких як: А. Вайес, П. Готліб, Г. Грін, С. Деллер, Дж. Кроматъє, Б. Ліу, Д. Маркуїлер, В. Петріков, К. Скот, Х. Талбот, Л. Хантер, К. Хуббард,

М. Шаксміт та ін.; та вітчизняних, серед яких: О. Бородіна, Т. Зінчук, Р. Косодій, О. Могильний, Т. Осташко, І. Прокопа, П. Саблук, В. Юрчишин. Теорія та методологія руралізму знайшла своє відображення в працях таких дослідників, як: Г. Ван Дер Вурстен, Є. Грейдус, П. Клавал, С. Краус, Д. Лін, Д. Моффат, Дж. Нуге та ін. Автори, головним чином, виходять із традиційних позицій розвитку, що склалися нині, тоді як глобалістичні, зокрема урбаністичні, підходи до управління соціально-економічною сферою засвідчили потребу пошуку альтернативних шляхів виходу суспільства із соціально-екологічної кризи, що сформувало підвалини цього дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є розроблення та поглиблення теоретико-методологічних та прикладних положень багатofункціонального сільського розвитку в умовах децентралізації владних повноважень під впливом інтеграційних процесів у світовій економіці як механізму соціально-економічного відродження України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Становлення української державності відбувається в умовах економічної неспроможності значної кількості територіальних громад до реалізації своїх повноважень та несистемному їх розподілу між державними та місцевими органами влади й управління, недостатності ресурсного забезпечення розвитку, низької інвестиційно-інноваційної активності на сільських територіях, занепаді інфраструктурного забезпечення, кризі комунального господарства, непрозорого характеру розподілу доходів, низького рівня активності, солідарності та інтеграції населення у процесах управління, погіршення демографічної ситуації, рівня та якості життя населення, що викликані недостатнім рівнем правової визначеності, високим рівнем централізації, відсутністю системно-синергетичного управління суспільними процесами на рівні держави.

Центром розвитку громади є культурно-духовний її осередок, наприклад школа, яка є енергоефективною, функціональною та такою, що значною мірою себе забезпечує, зокрема продовольством власного виробництва, головним чином, овочами та фруктами, вирощеними вчителями, дітьми,



Рис. 1. Нормативна грошова оцінка 1 га ріллі та перелогів станом на 01.01.2017

Джерело: сформовано за даними [1]



Рис. 2. Нормативна грошова оцінка 1 га природних сіножатей станом на 01.01.2017

Джерело: сформовано за даними [1]

їх батьками на власних ділянках та в теплицях. Розвиток ремесел дає змогу не тільки навчати майстрів для проведення ремонтних та інших видів робіт на території школи, а й посилити ефективність навчального процесу за рахунок синхронізації роботи рук і мозку та формуванню навичок професійної освіти, що сприяє розвитку інноваційної, креативної діяльності учня в інших ситуаціях його життя, зокрема в позашкільній практиці, що збільшує капіталізацію території. Актуалізація вектору стійкості соціально-екологічних систем активізує пошук конкретних відмінностей, якісно нового та відмінного від інших підкреслення власної ідентичності та винятковості.

Враховуючи регіональні особливості території України, найвища нормативна грошова

оцінка земель сільськогосподарського призначення у Київській, Волинській, Житомирській та Рівненській областях, а найнижча – в Дніпропетровській, Миколаївській, Кіровоградській та Івано-Франківській (рис. 1–2, табл. 1).

При цьому відмінною за нормативною грошовою оцінкою 1 га є Полтавська область, де за загальнодержавної тенденції до зростання нормативної грошової оцінки 1 га ріллі, багаторічних насаджень, природних сіножатей та зниження нормативної грошової оцінки 1 га природних пасовищ у даному регіоні є прямо протилежною.

Відсутність зональної відмінності регіонів у межах країни в оцінці ріллі, перелогів та багаторічних насаджень має характерні риси для

Таблиця 1
Рейтинг нормативної грошової оцінки земель України (у середньому в 1995–2016 рр.)

№ п/п	Назва адміністративно-територіальної одиниці	Середнє значення рейтингу кожного регіону до середнього по країні				Місце регіону				Середнє значення суми рейтингів кожного регіону за всіма видами земельних угідь до середнього по країні	Місце регіону за сумою рейтингів нормативної грошової оцінки земель
		Рілля та перелоги	Багаторічні насадження	Природні сіножаті	Природні пасовища	Рілля та перелоги	Багаторічні насадження	Природні сіножаті	Природні пасовища		
1	Київська	1,03	1,78	1,49	1,19	13	2	3	6	1,37	1
2	Волинська	0,97	0,52	1,96	2,01	15	20	1	1	1,37	2
3	Житомирська	0,67	1,76	1,49	1,47	25	3	4	3	1,34	3
4	Рівненська	1,02	0,54	1,82	1,54	14	19	2	2	1,23	4
5	Черкаська	1,29	1,14	1,45	0,77	1	10	5	19	1,16	5
6	Луганська	0,86	1,60	1,20	0,76	20	5	7	21	1,10	6
7	Вінницька	1,07	1,87	0,69	0,78	9	1	19	17	1,10	7
8	Автономна Республіка Крим	1,19	1,68	0,62	0,77	2	4	23	20	1,07	8
9	Донецька	1,13	1,30	0,80	1,01	3	7	16	9	1,06	9
10	Хмельницька	1,11	1,28	0,86	0,97	5	9	12	11	1,06	10
11	Чернівецька	1,10	1,47	0,83	0,79	7	6	14	16	1,05	11
12	Полтавська	1,11	0,97	1,00	0,95	6	14	10	12	1,01	12
13	Чернігівська	0,79	0,43	1,39	1,38	24	21	6	5	1,00	13
14	Закарпатська	0,85	0,66	1,20	1,12	22	16	8	7	0,96	14
15	Харківська	1,05	1,29	0,74	0,76	10	8	17	22	0,96	15
16	Сумська	0,95	0,62	1,20	1,00	17	17	9	10	0,94	16
17	Тернопільська	0,97	0,36	0,86	1,42	16	25	13	4	0,90	17
18	Одеська	0,91	1,14	0,81	0,72	19	11	15	23	0,90	18
19	Запорізька	1,09	0,76	0,67	0,78	8	15	21	18	0,83	19
20	Херсонська	1,12	1,13	0,44	0,56	4	12	25	25	0,81	20
21	Львівська	0,86	0,37	0,88	1,04	21	24	11	8	0,78	21
22	Дніпропетровська	1,05	0,60	0,63	0,81	11	18	22	15	0,77	22
23	Миколаївська	0,85	0,98	0,54	0,69	23	13	24	24	0,76	23
24	Кіровоградська	1,04	0,39	0,74	0,81	12	22	18	14	0,75	24
25	Івано-Франківська	0,92	0,37	0,69	0,89	18	23	20	13	0,72	25
	В середньому по Україні:	1,00	1,00	1,00	1,00					1,00	

Джерело: сформовано за даними [1]

кожної з областей. Водночас Північно-Західний регіон має чітко окреслену високу нормативну грошову оцінку природних сіножатей та пасовищ, зокрема в таких областях, як Волинська, Рівненська, Житомирська, Київська, Чернігівська. Населення як один із суттєвих учасників суспільних відносин визначає попит на земельні ресурси, а тому неоднорідність розміщення населення на території країни та його динаміка (рис. 3) корелюють із грошовою оцінкою земель.

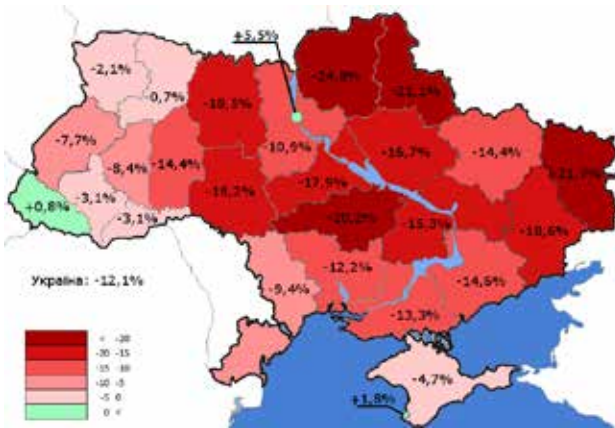


Рис. 3. Зміни у щільності населення України з 1989 по 2014 р. по регіонах, %

Джерело: сформовано за даними [8]

Соціально-культурні традиції, гешталти, які скеровують ці процеси [9], визначають загальні тренди (найвищою щільність населення була на Західній Україні та у Східному регіоні, найвищий рівень скорочення населення на сході та півночі країни і найнижчий – на заході). Враховуючи процеси децентралізації, самоврядності територій, потреби формування засад громадського управління («громадяни самостійно вирі-

шують свої справи, використовуючи владу як інструмент самоврядування» [2, с. 14]) за спільної участі населення за його високої вмотивованості на довгостроковій основі фактичним механізмом забезпечення ефективності вказаних процесів є багатофункціональний підхід до управління та господарювання, базис якого реалізується за рахунок поширення ідеї «Родова садиба». Розроблення моделі публічного управління на основі реалізації ідеї «Родова садиба» дає змогу сформувати якісно нову систему відносин органів влади та управління як у державі у цілому, так і на місцях, що діє на механізмах державно-приватного партнерства. Утворенню спроможних громад та консолідації їх ресурсів для вирішення місцевих проблем покликані служити закони України «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад», «Про зміни до Бюджетного кодексу», «Про зміни до Податкового кодексу». Трансформація піраміди Абрагама Маслоу для видів діяльності на визначне місце висувують зелений туризм, що об'єднує можливість задоволення різних потреб людини (рис. 4).

Не зменшуючи значущість здобутків постіндустріального суспільства, яке сприяє задоволенню потреб особистостей відповідно до піраміди А. Маслоу, головним чином, за рахунок розроблення та впровадження технологій, визначальною рушійною силою, головними ресурсом модернізації країни є люди. При цьому не варто забувати, що антропоцентрична позиція у світогляді вичерпала себе через наслідки від її поширення. Протиставлення людиною себе природі, завоювання і насильне підкорення позбавило, таким чином, людство коріння та цілісності. Проблема виникла внаслідок посилення думки, що людина більш організована,



Рис. 4. Піраміда А. Маслоу в системі багатофункціонального розвитку

Джерело: сформовано на основі [7; 8]

ніж інші об'єкти біосфери, і має право керувати ними [3, с. 13–14]. Ураховуючи, що в біосфері кожна система має свою нішу, забезпечує її ефективне функціонування, розуміння, що всі процеси, явища та об'єкти є взаємопов'язаним та взаємозумовленим, формує уявлення про цілісність, системність та різноманітність світу. Одночасний розвиток людини з навколишнім простором через етичні переконання, світоглядну позицію, гармонійне співіснування всього живого через розуміння та дотримання загальних законів природи, частиною якої є й людина як складова частина єдиного організму [4, с. 24]. Почуття єдності з довкіллям відкриває внутрішню мудрість та сприяє як розвитку особистості, так і оточуючого її простору через посилення взаємодії. Формування відповідальності особистості за власне життя та навколишній світ, моральність та етика, становлення локальної економіки, використання місцевих ресурсів зменшують антропогенне навантаження та

сприяють продовольчій і економічній безпеці, спільні духовні інтереси в єдності із Законами Всесвіту забезпечують стаке становлення соціуму через управління ним через безумовні процеси, підтримують рівновагу.

Людство за аналогією з такими живими системами, як рослинне та тваринне царства (рослинні клітини в процесі управління проявляють ознаки «федерації», тоді як тваринні діють за принципом «республіки»), складається з клітин-індивідів, управління якими може бути як у формі республіки, федерації, монархії, так і іншої, зокрема публічного управління. Ієрархічність побудови процесів у просторі та цілісність біосфери як живого організму, довгостроковий характер управлінських рішень, що приймаються, формують стійку основу для розвитку через пошук не затратної, а самодостатньої соціально-економічної системи. Орієнтація не на надприбутки та швидку окупність капіталу, а на локальну економіку, середні та малі масштаби

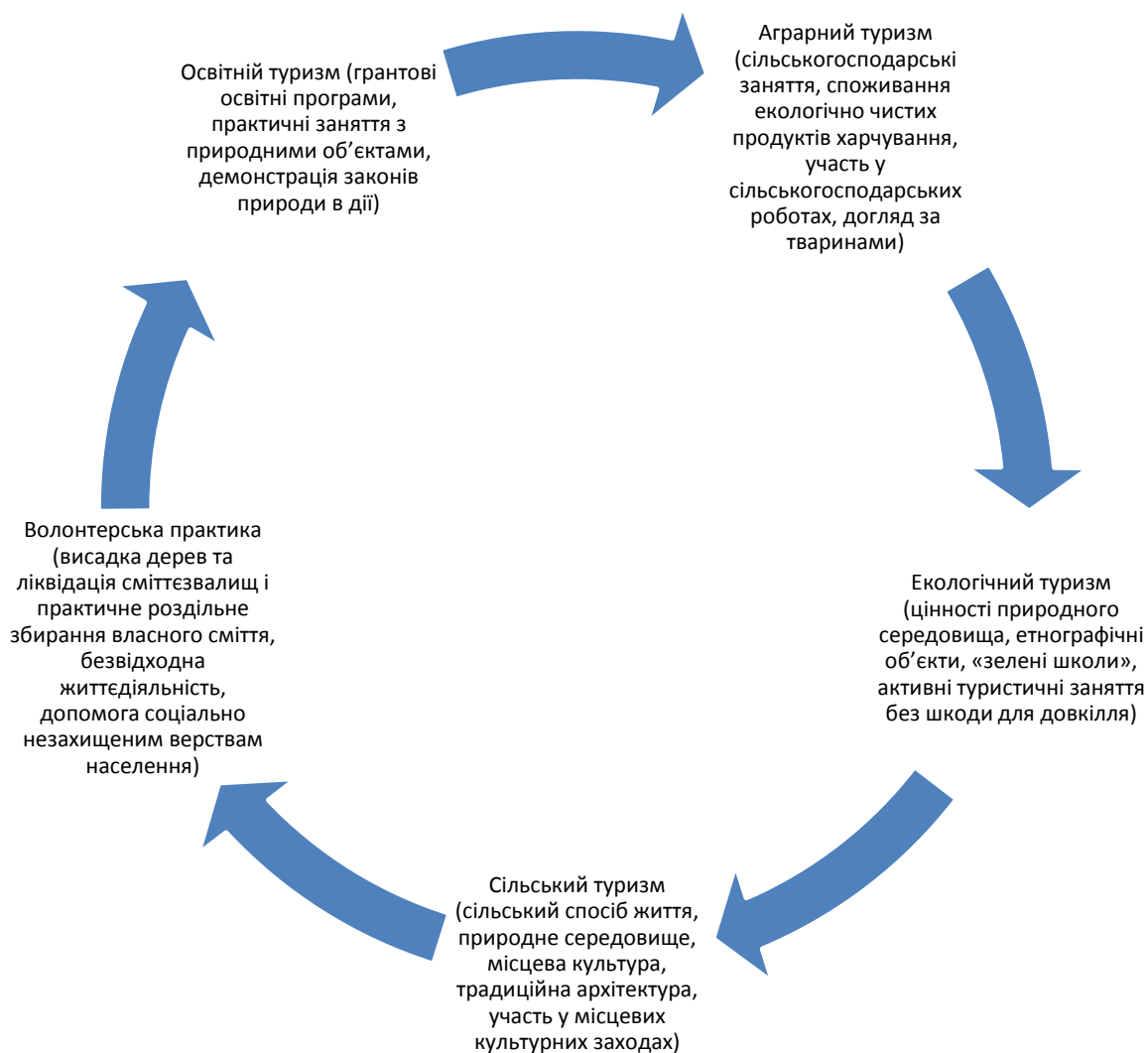


Рис. 5. Ознаки та риси зеленого освітнього сільського туризму

Джерело: власні дослідження

Таблиця 2

Порівняльна характеристика економічних систем

Ознака	Економічна система				соціально-екологічно орієнтована
	капіталістична	індустріальна	соціалістична	постіндустріальна	
Цільова функція	Максимізація прибутку	Максимізація прибутку	Від кожного по можливостям, кожному – відповідно до потреби	Максимізація прибутку через індивідуалізацію пропозиції	Природо доцільної діяльності та розуміння цілісності системи «Людина – Природа»
Споживання ресурсів	Витратний підхід	Максимальний вихід продукту за мінімізації витрат ресурсу	Витратний підхід	Нівелювання кордонів з позиції залучення ресурсів та капіталу	Відновлення та примноження природно-ресурсного потенціалу
Ознаки технологій	Започаткування масового виробництва, поява промислових технологій, машинобудування, машиновикористання та експлуатація ландшафтів	Використання досягнень НТП, електрифікація, хімізація, використання механічної енергії, машинне виробництво, масове виробництво	Розвиток науки та техніки, масове виробництво	Екологізація виробництва, цифрові геінформаційні технології, нанотехнології, робототехніка, аналіз великих масивів даних, рециклінг відходів	Природні технології виробництва та життєдіяльності, безвідходність виробництва, ноосферні підходи у формуванні потреб
Задоволення споживчих потреб	Виробництво та надання послуг за переважним принципом «виробляємо те, що можемо виробити»	Розвиток маркетингу, задоволення та формування індивідуальних потреб споживачів	Переважання задоволення потреб суспільства над індивідуальним потребами	Орієнтація на урізноманітнення товарів та послуг, виробництво за заданими параметрами, виробництво та надання послуг за переважним принципом «споживач – співатор товару»	Реалізація діяльності через кооперативи, територіальні органи самоуправління, індивідуальний підхід
Характер участі суспільства	Низький	Середній	Високий	Високий	Високий
Рівень участі держави	Низький	Низький та середній (для груп країн)	Високий	Високий та середній (для груп країн)	Високий
Потенціал території	Знижується	Нерівномірний розподіл, перетікання ресурсів	Нерівномірний розподіл, перетікання ресурсів	Нерівномірний розподіл, перетікання ресурсів	Відновлюється та підвищується
Пануючий ринок	Локальний	Національний та наднаціональний	Локальний та державне регулювання	Наднаціональний та глобальний	Локальний
Форма виробництва	Просте відтворення, меншою мірою розширене відтворення	Розширене відтворення	Розширене відтворення	Розширене відтворення	Просте відтворення, меншою мірою розширене відтворення
Самодостатність території	Висока	Середня	Середня	Низька	Висока
Трансакційні витрати	Високі	Середні	Середні	Середні	Низькі

Продовження таблиці 1

Провідні галузі економіки	Превалююча стратегія	Сільське господарство, важка промисловість	Наукоємне виробництво, в тому числі сільське господарство, промисловість, сфера послуг	Промисловість, в тому числі військова та космічна, сільське господарство	Сфера послуг, нанотехнології, PR-технології, IT-технології, робототехніка, геоінформаційні технології, генна інженерія, зв'язок, туризм, торгівля, в тому числі ЗЕД, органічне сільське господарство, транспортні транзитні послуги	Зелений та екологічний туризм, волонтерство, публічне управління та адміністрування, соціальне підприємництво	Соціально-екологічне партнерство
		Конкуренція	Конкуренція	Суспільна орієнтація	Конкуренція		

Джерело: власні дослідження

діяльності дають змогу зберегти та примножити екосистему, культуру та утримувати роди на території їх проживання з мінімальними фінансовими ресурсами та зовнішнім стимулюванням. Еволюційна схема розвитку суспільства від монетаристської економіки до індустріальної, а потім – до неоіндустріальної (постіндустріальної) та, зрештою, соціально-екологічно орієнтованої, коли на зміну цільовій функції «максимізація прибутку» виникли підходи нульового зростання, сталого розвитку, безвідходної життєдіяльності, якісно змінилися як під впливом потреб споживачів, так і насідків глобалізаційних процесів у світі (табл. 2). Іншими словами, схема організації діяльності, наприклад бізнес-середовища, запропонована Остерволдером (модель включає такі елементи, як споживачі, канали реалізації, відносини зі споживачами, доходи та витрати, ключові ресурси, ключові партнери, ключові види діяльності, валова пропозиція), доповнюється 5R (від найбільш важливого до меншого за масштабами: refuse – відмовитися, reduce – зменшити, reuse – повторно використовувати, recycle – переробляти, rot – компостувати) безвідходної життєдіяльності [5; 6].

Враховуючи, що будь-яка еволюція незадовільна за своїм перебігом, а контрольована та цілеспрямована вищим рівнем на основі програм і реалізується відповідно до стадій та умов та неспроможність наявної системи управління та господарювання запобігти глобальним викликам щодо екологічної безпеки, креативні рішення викликають розуміння їх виваженого підходу, коли вони багатофункціональні та природодозвільні [7; 8]. Такими результативними рішеннями стали пермакультура, саманне будівництво (наприклад, найкращий кліматичний будинок 2003 р. споживає 15 кВт/год. на 1 м² на протипагу будинкам перших масових серій, коли споживання енергії становило 180–220 кВт/год. на 1 м²), ноосферна освіта тощо [9–14], наприклад як практика зеленого туризму.

При цьому всі рішення, що приймаються в процесі життєдіяльності та господарювання, мають бути простими (енергетично ефективними – як енергію приймаємо всі витрати та результати, переведені в енергетичні одиниці) з позиції отримання складників, формування системи, введення її в експлуатацію та подальшої утилізації (рис. 5).

Його перевагою є здатність об'єднувати в собі низку функцій: пізнавальну, волонтерство, освітню діяльність, творчі активності тощо. Доповнення процесу навчання стилем здорового життя, зокрема екологічними об'єктами, у тому числі у формі будівель та споруд, поряд з економічністю таких інфраструктурних систем дає змогу відновлювати здоров'я дітей. Зокрема, глина має вібрації здорової людини, тому корисно їсти з неглазурованого глиняного посуду, жити в глиняних будівлях (наприклад, саманні будівлі трипільців, відтворені в сього-

денні, дають змогу вивчати історію та культуру народу, розкриваючи ази архітектури, а отже, фізики, математики, креслення тощо), лікуватися глиняними ваннами та масками, споживати глину як сорбент та багато іншого корисно та традиційно практикується як у медицині, так і в рекреаційно-оздоровчій і профілактичній діяльності людей. Тому практика зеленого освітнього сільського туризму є прикладом та механізмом розвитку потенціалу територіальної громади, бюджетного наповнення та/або підвищення розвитку людського капіталу за одночасного підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців на ринку праці внаслідок набуття практичного досвіду та навичок суспільно корисної діяльності в ігровій, конкурсній чи творчо-пошуковій формі. Орієнтований на ресурсозбереження, екологію простору та свідомості людини, організацію та облаштування зон навчання та/або відпочинку, він має практичну спрямованість та пряму інформаційність унаслідок інклюзії в процес, що забезпечує сталість розвитку особистості та територіальної громади в умовах децентралізації владних повноважень без додаткового залучення бюджетних асигнувань. Волонтерсько-освітній характер діяльності має привабливість із позиції його реалізації та дає змогу опікуватися екологічним станом довкілля, сприяти його поліпшенню.

Мальовнича історико-культурна спадщина українського села, збережені народні традиції, ремесла та промисли розширюють світогляд та є базисом для перенесення спадщини, старовинних самобутніх традицій та культури на новій світоглядній основі в діяльність молоді сьогодення. Знання лікувально-рекреаційних ресурсів, у тому числі лікування травами, закаливання, милування чудовими краєвидами привчає молодь до патріотизму по відношенню до своєї малої батьківщини, країни, планети у цілому, сприяє поліпшенню умов та якості життя населення в містах, у тому числі за рахунок набуття практичних навичок спілкування зі свійськими тваринами, опанування традиційного реманенту, методикам проживання за безвідходної життєдіяльності та незалежності від комунальних структур. Становлення свідомої досвідченої гармонійно розвиненої особистості, що сформувала в собі честь та гідність поряд із доброзичливістю та гостинністю, розкриває можливості самореалізації, у тому числі з позиції самозайнятості, підприємницької активності, приватної ініціативи, долучення до процесів управління територією (наприклад, через механізм публічного управління), самовизначеності, підвищення соціальної відповідальності за власне життя та навколишній простір, дає змогу в довгостроковій перспективі уникнути «плинності» молоді за межі країни, відродити та зберегти культурну спадщину. Економічний (з позиції організації та реалізації) зелений освітній сільський туризм знайомить

умовами проживання й харчування з урахуванням усіх етнічно-культурних груп, що мешкають на теренах України, особливостями побуту та сільськогосподарською діяльністю, традиціями і звичаями регіону. Можливість самообслуговування в межах кемпінгів та наметових містечок формує навички активного способу життя, може мати ознаки фауно- та флористичні, культурологічні та етнографічні, що ефективно реалізується через практику «Родова садиба» у понад 100 населених пунктах України, середній вік яких – 35 років. Це на 80% люди з вищою освітою, генерованими ідеями та готовими інвестиціями, у тому числі фінансовими, матеріальними, трудовими, інтелектуальними. Досвід Міністерства аграрної політики та продовольства України та Національної академії аграрних наук в особі ННЦ «Інститут аграрної економіки» засвідчив, що розмір вкладень приватних інвесторів у території, які ніхто не вимагатиме до повернення, за 10 років становитиме понад 300 тис. грн. в розрахунок на 1 га площі [10–14].

Природне середовище, місцева культура, традиційна архітектура, участь у місцевих культурних подіях відкривають широкі можливості використання природного, матеріального і культурного потенціалу як особистості, так і регіону, формують розуміння культури організованого розвитку і відпочинку, зміцнення родини за рахунок демонстрації передового досвіду родинних зв'язків, відбувається становлення середовища-платформи реалізації особистості, її розвиток та місцевої громади. Моніторинг ресурсів територіальних громад засвідчив наявність значного природно-ресурсного потенціалу (як то є земля, ліс), нерухомості, об'єктів інфраструктури та інших ресурсів, зокрема людських. Зниження ефективності їх використання зумовлене як фізичним станом об'єктів, так і нездатністю населення їх використовувати в силу об'єктивних та суб'єктивних причин. При цьому результативність управлінських рішень на даному етапі зумовлюється лише узгодженою спільною діяльністю мешканців громади, у тому числі через реалізацію проектного підходу, що підвищує капіталізацію у 17 разів, що є найвищим показником порівняно з такими лідерами світової економіки, як Японія, США [15; 16]. Синергетичний ефект досягається за рахунок гештальтного підходу в управлінні та перетворення розрізнених поодиноких осіб у самоорганізовану систему, де сумарний вектор зусиль кожного більший, аніж арифметична сума векторів, з яких він складається. Громада, перетворюючись на суб'єкт управління на своїй території, навіть за незначного фінансування стає «креативно-проектною агенцією», де кожне наступне рішення є сприяючим для наступного, а витратний підхід дає змогу економити ресурси, оптимізуючи бюджети, створюючи економічно самодостатні структури. Головним «продуктом» такої діяльності стає нове суспільство, нові відносини

в громаді, бачення перспектив розвитку. Взаємодія між громадами посилює загальний позитивний ефект на рівні району, області, країни.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Багатовекторний характер розвитку сільських територій із позиції формування сільського соціуму, збереження національної історико-культурної та природно-ресурсної спадщини, активізації внутрішнього потенціалу вимагає пошуку інноваційних підходів до посилення мотиваційного складника та економічної стійкості суб'єктів – учасників суспільних процесів. Активізація сімейного господарювання, сприяння розвитку екологічних проблем та відродження

національних традицій через практику зеленого туризму сприяє волонтерському рухові, патріотичним настроям, забезпечує альтернативну зайнятість, у тому числі за рахунок розвитку ремесел та промислів, тренінгів та освітніх практик, дендрологічній та культурологічній діяльності. Свідоме відповідальне ставлення до національної спадщини має високе світоглядне на виховне значення. Тим більш цінним є залучення шкільної та студентської молоді до вказаних процесів. Базовим інструментом успішної реалізації розвитку територій є гештальтний підхід, що формує умови та мотивацію до забезпечення нових навичок, нових переконань, нових цінностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформація про нормативну грошову оцінку земель сільськогосподарського призначення, 01.01.2017. URL: <http://land.gov.ua/info/informatsiia-pro-normatyvnu-hroshovu-otsinku-zemel-silskohospodarskoho-pryznachennia-01-01-2016/>.
2. Карий О.І., Панас Я.В. Місцеві ініціативи та залучення громадськості до здійснення місцевого самоврядування: навч. посіб. для посадових осіб місцевого самоврядування. К.: ВІ ЕН ЕЙ, 2015. 176 с.
3. Степанюк А.В. Пізнання задля виживання людства на Землі. Надихаємо на дії. 2009. № 4(2). С. 13–16.
4. Чижевский А.Л. Физические факторы исторического процесса. М.: Калуга – Марс, 1924. 76 с.
5. Osterwalder A., Pigneur Y. Business model generation canvas. John Willey & Sons, 2010. 288 p.
6. Johnson B. Zero Waste Home, The Ultimate Guide to Simplifying your Life by Reducing your Waste. New York: Scribner, 2013. 35 p.
7. Секлитова Л.А., Стрельникова Л.Л. Жемчужины Высших истин. Контакты с Высшим Космическим Разумом. М.: Амрита, 2012. 208 с.
8. Статистика населення України / Державна служба статистики. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile_c.asp.
9. Гештальти соціально-економічних систем: монографія / О.В. Мосієнко, Є.І. Ходаківський, В.В. Вольська та ін.; за ред. Є.І. Ходаківського. Житомир: Рута, 2016. 226 с.
10. Овсинский И.Е. Новая система земледелия. Біла Церква: Білоцеркідрук, 2017. 200 с.
11. Батуріна Р.М. «Родова садиба» – один з напрямів сталого розвитку сільських територій. Агроінком. 2013. № 4/6. С. 102–109.
12. Кропивко М.М. Організаційні особливості створення родових садіб як альтернативної форми розвитку господарств населення. Наук. вісн. Мукачівського держ. ун-ту. 2015. № 2(4). Ч. 2. С. 24–29.
13. Кропивко М.М. Родові садиви – альтернативний шлях розвитку сільської території. Агробізнес сьогодні. 2015. № 6(325). С. 88–89.
14. Родова садиба: економіка, технології, комунікації, екологія: навч. посіб. / М.І. Васильєв, Г. Грабар, С.В. Молодецька, М.Ф. Плотнікова. Житомир: Рута, 2017. 272 с.
15. Тюрин Г.В. Опыт возрождения русских деревень. М.: Поколение, 2007. 240 с.
16. Business Model For A Sea Commercial Port As A Way To Reach Sustainable Development Goals / V. Nitsenko, I. Nyenno, I. Kryukova, T. Kalyna, M. Plotnikova. Journal Of Security And Sustainability Issues. 2017. Volume 7. № 1. P. 155–166. URL: [http://doi.org/10.9770/jssi.2017.6.4\(13\)](http://doi.org/10.9770/jssi.2017.6.4(13)) (ISSN 2029-7017 print/ISSN 2029-7025 on-line).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.3.07

ИННОВАЦИОННАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ РЫНКА ДЛЯ ОТРАСЛИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА

INNOVATIVE SUSCEPTIBILITY OF THE MARKET FOR INDUSTRY ELECTRIC POWER ENGINEERING

Дюжев В.Г.

доктор экономических наук,
профессор кафедры организации производства
и управления персоналом,
Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

Бойченко О.И.

аспирант кафедры организации производства
и управления персоналом,
Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

Статья посвящена теоретическому рассмотрению методик расчета емкости рынка для отрасли электроэнергетики. Осуществлены примеры расчета для украинского рынка и других рынков СНГ. Рассмотрены вопросы расчетов емкости рынка. Определение справедливой емкости рынка является одной из проблем современных корпоративных финансов, данные методики расчета в первую очередь будут полезны для них.

Ключевые слова: емкость рынка, электроэнергетика, мультипликаторы.

Статтю присвячено теоретичному розгляду методик розрахунку ємності ринку для галузі електроенергетики. Здійснено приклади розрахунку для українського ринку та інших ринків СНД. Розглянуто питання розрахунків місткості ринку. Визначення справедливої ємності ринку є однією з проблем сучасних корпоративних фінансів, ці методики розрахунку будуть корисні передусім для них.

Ключові слова: ємність ринку, електроенергетика, мультиплікатори.

The article is devoted to the theoretical consideration of methods for calculating the market capacity for the electric power industry. Examples of calculations for the Ukrainian market and other CIS markets are provided. The issues of market capacity calculations are considered. Determining the fair market capacity is one of the problems of modern corporate finance, these methods of calculation are primarily useful for them.

Keywords: market capacity, electric power industry, multipliers.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Для понимания в компании, сколько можно продавать и какие возможные темпы роста по продажам продукции, необходимо понимать потенциал клиентов и емкость рынка. В данной статье мы рассмотрим методы расчета емкости рынка на примере энергетического рынка СНГ.

Определение справедливой емкости рынка является одной из проблем современных корпоративных финансов. Многие исследователи предлагают свои варианты нахождения спра-

ведливой емкости рынка, корректируя методы расчета на специфические особенности разных отраслей экономики. Достоверная оценка необходима владельцам фирм при принятии решений о сделках, для определения эффективности работы менеджмента, инвесторам – для определения наиболее выгодных направлений для инвестиций, менеджерам – для принятия стратегических решений о дальнейшем развитии компании.

Многие эмпирические исследования показывают, что емкость рынка определяется на

основе его финансовых достижений в данной отрасли, перспектив развития в будущем, а также ее положением на рынке. На основе этого предполагается, что компании, имеющие близкие значения по перечисленным выше характеристикам, будут иметь аналогичные отношения ключевых финансовых и операционных показателей и стоимости компаний [1].

Существует несколько подходов к определению емкости рынка: доходный, сравнительный и затратный. Доходный подход концентрирует внимание на доходе бизнеса и возможной выручке от его продажи. Затратный подход может быть использован для определения емкости рынка, не получающего стабильных доходов. Сравнительный подход основан на предположении о схожести соотношений финансовых показателей. В рамках данного подхода емкость рынка может быть оценена при помощи мультипликаторов. Применение мультипликаторов стоимости позволяет сократить время на проведение оценки по сравнению с другими методами, так как он не требует большого количества дополнительных расчетов. Также данный метод способствует уменьшению субъективных экспертных предположений при определении влияющих факторов. Метод мультипликаторов становится популярным не только среди аналитиков, но и среди компаний, выходящих на IPO, так как он позволяет оценивать компании с небольшими объемами продаж и отрицательной прибылью, что, в свою очередь, оказывает влияние на качество проводимой оценки.

Тем не менее, несмотря на все плюсы, применение метода оценки емкости рынка на основе мультипликаторов может быть затруднено в условиях слабо развитого рынка капитала: малое количество или полное отсутствие фирм-аналогов заставляет аналитиков искать их на развитых рынках капитала, что приводит к неточности полученной оценки. Для решения этой проблемы необходимо использование эффективных методов коррекции данных, способных элиминировать данные различия.

Целью данного исследования является разработка методов расчета, наиболее точно отражающих емкость рынка электроэнергетической отрасли.

Данная цель будет достигаться путем решения следующих задач:

1) определение теоретических аспектов метода мультипликаторов стоимости в рамках сравнительного подхода;

2) обзор предыдущих исследований по данной теме;

3) сбор данных (формирование выборки);

Объектом данного исследования является емкость рынка электроэнергетики. Предметом исследования являются мультипликаторы, используемые для оценки.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опираются авторы. Важная роль в исследовании теоретических и методических проблем мультипликаторов для энергетики проводили ученые Эрик Лай, Хенди Лай Бхойрай, Дамодаран, Ким, Риттер Ли и др. [2].

Данная тема хорошо разработана зарубежными авторами. Среди множества работ можно выделить исследования Дж. Ботсман и др., А. Алфорд, Дж. Лэнд и др., А. Дамодарана, М. Годхарт и др. Среди отечественных авторов данная тема была разработана в меньшей степени. Среди авторов, исследовавших сравнительный подход к оценке бизнеса, можно выделить работы И.В. Ивашковской (2008 г.), Ю.Я. Еленевой (2010 г.), Т.А. Владимировой (2009 г.).

Работы отечественных и зарубежных авторов сфокусированы в основном на анализе мультипликаторов компаний, которые оперируют на развитом рынке капитала, ввиду наличия компаний-аналогов. Тем не менее, в части исследований анализируются развивающиеся рынки капитала.

Мультипликаторы для энергетики. Экспертную оценку мультипликаторов стоимости бизнеса (за вычетом долга компании) проведено по завершенным сделкам российского рынка M&A (табл. 1) [3].

Выбор мультипликатора для оценки компании является важным этапом после выбора фирм-аналогов. При решении данного вопроса некоторые авторы, такие как Лай, Бхойрай и Ли, полагают, что целесообразнее использовать определенные мультипликаторы, выбор

Таблица 1

Объект	Отрасль	Мультипликаторы
Теплогенерирующая компания	Энергетика	1 x Выручка 34 x Чистая прибыль \$0.04 x Годовая выработка электроэнергии (кВт/ч)
Энергоремонтная компания	Энергетика	0.4 x Выручка 6.3 x Прибыль
Энергокомпания	Энергетика	0.8 x Капитализация
Энергосбытовая компания	Энергетика	0.1 x Выручка 7.4 x Чистая прибыль \$0,01 x Отпуск энергии потребителям (кВтч/год)

которых обусловлен отраслевой принадлежностью компании (Lie, 2002). При сравнении мультипликаторов EV/EBITDA, P/E, P/S и EV/S для всех торгуемых компаний из базы COMPUSTAT наименьшую ошибку оценки имеет показатель EV/EBITDA. Другие ученые (Беккер, Риттер, Ким) считают, что мультипликаторы на основе операционной прибыли до вычета амортизации (EBITDA) точнее отражают стоимость, чем мультипликаторы, основанные на прибыли до вычета процентов и налогов (EBIT) и на выручке (Sales).

Несмотря на универсальную применимость сравнительного подхода для оценки компании любого сектора экономики, существуют мультипликаторы, которые применимы для компаний определенной отрасли. Согласно Дамодарану, мультипликаторы, основанные на прибыли, балансовой стоимости и выручке, могут быть применены для оценки любой фирмы вне зависимости от отрасли, в которой она оперирует. Однако Ким и Риттер считают, что форвардный P/E является наиболее точным показателем для оценки компаний.

Согласно исследованиям Эрика Лай и Хенди Лай, мультипликаторы, основанные на показателе EBITDA, являются наиболее точными, чем мультипликаторы, основанные на показателе EBIT, для любых фирм за исключением фармацевтической отрасли. По мнению Дамодарана, мультипликатор P/E является универсальным для любой отрасли, однако для оценки промышленных компаний лучше использовать балансовые показатели, а для сервисных компаний – мультипликатор P/S. На практике для оценки компаний из отраслей торговли, коммуникаций, транспорта, промышленного производства и строительства предпочтительнее использовать мультипликатор EV/EBITDA, а для финансового сектора – EV/BV или «кратное чистым активам».

Также на данном этапе значимыми являются такие характеристики компании, как стадия жизненного цикла и размер компании. Согласно исследованиям Ли, для малых компаний предпочтительнее использовать мультипликаторы на основе балансовых показателей, компаниям, находящимся на стадии развития или расширения бизнеса – мультипликаторы, основанные на прибыли. Более того, величина мультипликатора зависит от темпа роста компании: чем выше темп роста компании (при прочих равных характеристиках), тем выше ее инвестиционная привлекательность, так как инвесторы готовы заплатить за более высокие денежные выгоды в будущем по сравнению с текущим состоянием.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Цель статьи – рассмотреть методики расчета емкости рынка и привести примеры.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных

научных результатов. В статье [4] был рассмотрен переход от региональных продаж к отраслевым. В данной статье мы рассмотрим методики расчета емкости рынка, для понимания того, насколько эффективно заниматься той или иной отраслью.

Методика расчета: возьмем для примера одну ТЭЦ; увидим, какое у нее потребление автомашины; возьмем мультипликатор, какова генерация энергии этой ТЭЦ, умножим на общую генерацию по стране и получим, сколько всего нужно на потребление. Обновление раз в 10–15 лет, разделим на эти цифры, лидер в отрасли – это поставки 20–25% и получим данные.

Возьмем как пример Ново-Салаватскую ТЭЦ, г. Салават.

Модернизация цеха водоподготовки для паровых турбин.

Приборы: КАРТА ПАМЯТИ SD 16GB 1 шт.; Модуль аналогового ввода ОВЕН МВ110-224.8А 220/24 2 шт.; Модуль аналогового ввода ОВЕН МВ110-224.8А 220/24 1 шт.; Модуль дискретного ввода ОВЕН МВ110-224.16ДН 1 шт.; Модуль дискретного ввода ОВЕН МВ110-24.32ДН 1 шт.; Модуль дискретного вывода ОВЕН МУ110-224.16Р 1 шт.; Модуль дискретного вывода ОВЕН МУ110-24.32Р 1 шт. Модуль сбора данных ОВЕН МСД-200 1 шт.; Блок питания ОВЕН БП120Б-Д9-24С 2 шт.; Блок питания ОВЕН БП120Б-Д9-24С 1 шт.; Панельный программируемый логический контроллер ОВЕН СПК207-24.03.00-CS-WEB 3 шт.; ОВЕН АС5 Повторитель сигналов интерфейса RS485 1 шт.; Программируемый логический контроллер ПЛК110-24.60.К-L 1 шт.; Программируемый логический контроллер ПЛК110-24.32.К-L 1 шт.

Итого на сумму: 223 638,35 руб.

Всего – 7 паровых турбин. [5]. На ТЭЦ установлено семь паровых турбин:

- № 1 – ПТ-50-130/7 1966 г. ввода в эксплуатацию (50 МВт);
- № 2 – Т-50-130/1 1966 г. ввода в эксплуатацию (50 МВт);
- № 3 – Р-40-130/13 1967 г. ввода в эксплуатацию (40 МВт);
- № 4 – Р-40-130/13 1968 г. ввода в эксплуатацию (40 МВт);
- № 5 – Р-80-130/15 1971 г. ввода в эксплуатацию (80 МВт);
- № 6 – ПТ-135/165-130/15 1975 г. ввода в эксплуатацию (135 МВт);
- № 7 – ПТ-135/165-130/15 1981 г. ввода в эксплуатацию (135 МВт).

Итого = 223 638,35 * 7 = 1 565 468 руб.

А также модернизация химических цехов на общую сумму 500 тыс. руб.

Оборудование планируется использовать в качестве замены бумажных регистраторов и в качестве альтернативы приборам ЭЛМЕТРО (Элметро-ВиЭР-104К).

Также планируется использование СПК в качестве несложных регуляторов.

Место установки: цех водоподготовки (хим-цех).

Разработка программ и монтаж планируется своими силами.

В дальнейшем планируется замена регуляторов на базе РП-4.

Приборы: Блок питания ОВЕН БП30Б-ДЗ-24; Программируемый логический контроллер ОВЕН ПЛК 100-24.Р-М; Модуль дискретного ввода/вывода ОВЕН МДВВ-Р; Модуль аналогового ввода ОВЕН МВ110-224.8А 220/24; Модуль аналогового вывода ОВЕН МУ110-224.8И; Модуль дискретного вывода ОВЕН МУ110-224.8Р; Преобразователь интерфейса ОВЕН АС4; Модуль сбора данных ОВЕН МСД-200; Панельный программируемый логический контроллер СПК110; ОВЕН SCADA OPM V.1.

На сумму: 541 тыс. руб.

Всего цехов семь.

Итого= 500 000 * 7 = 3 500 000 руб.

Всего = 1 565 468 + 3 500 000 руб = 5 065 468 руб.

Покрытие потребности в автоматике для данной ТЭЦ – 50%.

Общая потребность в автоматике – на общую сумму 10 130 936 руб.

Обновление – раз в 10–15 лет.

Общую сумму делим на 15 лет = 10 683 660,20 руб. / 15 = 675 396 руб.

Установленная электрическая мощность – 450 МВт [1].

Структура установленной мощности электростанций объединенных энергосистем и ЕЭС России на 01.01.2017 [6]: всего установленная мощность **236 343,63 МВт**, 450 МВт – составляет всего 0,19% от общей мощности.

Значит, общая емкость рынка 675 396 руб. *(100-0,19%) = 355 471 578,95 руб.

Лидером рынка считается компания, если она поставляет на 20–25% от общей емкости рынка, значит, емкость рынка составит 88,867 млн. руб.

2. Произведем расчет для распределительной компании. ПАО «МРСК Центра» (филиал Белгородэнерго).

Комплекующие РЗА (релейная защита и автоматика) для нужд ПАО «МРСК Центра» (филиал Белгородэнерго). Приборы: Таймер реального времени УТ-1 РС Н – 60 шт. и Таймер реального времени УТ-1-Д – 326 шт.; Реле промежуточные – 228 шт.

На общую сумму: 1 252 570,00 руб.

Это обеспечивает автоматикой на 50% весь филиал, т. е. общая потребность по автоматике составит 1 252 570,00 руб. *2 = 2 505 140 руб.

Объем переданной электроэнергии – 11 331 млн. кВт/ч [7].

Всего выработка электроэнергии по всей стране – 1 071,8 млрд кВт/ч [8].

ПАО «МРСК Центра» (филиал Белгородэнерго) передает энергию на 1,6% от всей выработанной энергии.

Значит, общая емкость рынка составит 2 505 140 руб. * (100-1,6%) = 156 571 250 руб.

Обновление автоматике идет не ранее чем через 3–5 лет.

156 571 250 руб. / 5 = 31 314 250 руб.

3. Расчет по Украине.

Расчет будем вести по компании ПАТ «ЕК «Херсоноблэнерго».

Задача постоянного мониторинга состояния узлов распределительной станции: положение переключателей, параметры сети.

Сумма поставки: 219 974 грн. (продукция ОВЕН МЭ110-224.1Н).

Это обеспечивает автоматикой на 30% всего «Херсоноблэнерго», т. е. общая потребность по автоматике составит 219 974 грн. * (100-30) = 733 246 грн.

Установленная мощность электростанций, входящих в объединенную энергосистему (ОЭС) Украины, – 54,826 ГВт [9].

Установочная мощность «Херсоноблэнерго» – 12,8 МВт, что составляет 2,33% от общих мощностей [10].

Общий объем рынка 733 246 грн * (100-2,33) = 31 469 814 грн.

Возьмем 20% от рынка, которые предполагает занять компания, – 6 293 962 грн.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Электроэнергетика – отрасль, которая является важной частью современной экономики любой страны, так как способствует функционированию других отраслей и государства в целом. Именно поэтому развитие данной отрасли способствует росту национальной экономики и деловой активности общества. В данной отрасли наблюдается очень высокий уровень конкуренции, поэтому для компаний важно постоянно развиваться и увеличивать эффективность своей деятельности. Вследствие этого информация о емкости рынка становится более ценной и для собственника, и для менеджеров компании для составления стратегических планов развития. В данном исследовании рассмотрены методики расчета емкости рынка отрасли электроэнергетики и приведены примеры расчета. По результатам расчета можно сделать вывод, что отрасль достаточно емка и следует ей заниматься.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Турицина М.А. Найденова Ю.Н. Сравнение эффективности применения мультипликаторов для оценки стоимости компаний.
2. Lie E. Multiples Used to Estimate Corporate Value. URL: <http://www.jstor.org/stable/4480377>.
3. Мультипликаторы. URL: <http://mergers.ru/multipliers/?p=4>.
4. Дюжев В.Г., Бойченко О.И. Повышение инновационной благоприятности персонала коммерческой службы предприятий промышленной автоматки. 2017. 5 с.
5. Ново-Салаватская ТЭЦ. URL: <http://www.nslvtec.ru/index.php/2009-12-15-09-47-35>.
6. Основные характеристики российской электроэнергетики. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/532>.
7. Белгородэнерго: О филиале. URL: <https://www.mrsk-1.ru/about/branches/belgorodenergo/about/>.
8. Министерство энергетики. Основные показатели. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/1161>.
9. Энергетика Украины. Производство электроэнергии в Украине за 12 мес. 2016 г. снизилось на 1,8%. URL: <http://uaenergy.com.ua/post/28082/proizvodstvo-elektroenergii-v-ukraine-za-12-mes-2016-g/>.
10. Установленная мощность электростанций Украины. Данные «Укрэнерго». URL: <http://uaenergy.com.ua/post/24999>.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ ЯК МЕТОД АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR AS A METHOD OF ACTIVATING THE INVESTMENT PROCESS

Боровік Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів,
Херсонський державний аграрний університет

У статті розглянуто питання зростання ролі інновацій у сільському господарстві та наслідки їх впливу на інвестиційні процеси. Доведено, що рівень наукових досліджень в аграрній галузі хоча й є не таким вагомим як в економічно розвинених країнах світу, вітчизняна аграрна наука має певні успіхи. Запропоновано низку заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу для активізації інвестиційних процесів у сільському господарстві.

Ключові слова: інновації, інвестиції, аграрна галузь, наука, інноваційні процеси, технології, наукові дослідження, кластери.

В статье рассмотрен вопрос повышения роли инноваций в сельском хозяйстве и последствия их влияния на инвестиционные процессы. Доказано, что уровень научных исследований в аграрной отрасли хотя и не такой весомый, как в экономически развитых странах мира, отечественная аграрная наука имеет некоторые успехи. Предложен ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности использования инновационного потенциала для активизации инвестиционных процессов в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, аграрная отрасль, наука, инновационные процессы, технологии, научные исследования, кластеры.

The article examines the issue of increasing the role of innovations in agriculture, as well as the impact on investment processes. It is proved that the level of scientific research in the agrarian sector, although not as significant as that of the economically developed countries of the world, domestic agrarian science has some successes. A number of measures aimed at increasing the efficiency of using innovative potential for the purpose of activating investment processes in agriculture have been proposed.

Keywords: innovations, investments, agrarian branch, science, innovative processes, technologies, scientific research, clusters.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Подальший розвиток сільського господарства можливий за умови переходу галузі на модель інноваційно-інвестиційного розвитку. Прикладом цього можуть бути економічно розвинені країни світу, які приділяють особливу увагу розвитку національних наук. З огляду на це, необхідно спрямовувати наукові дослідження на пошуки тих інноваційних чинників, які вагомо можуть вплинути на розвиток інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемні аспекти інноваційного розвитку галузей розглянуто в наукових працях О.В. Волкова, І.А. Жукович, М.В. Зубця, Ю.О. Лазаренка, О.Л. Мармоль, Е.А. Плахотник, Н.С. Сіренка та ін. Проте,

з огляду на розвиток сільського господарства у провідних країнах світу та досягнень вітчизняної науки, необхідно поглибити теорію впливу інновацій на розвиток інвестиційних процесів в аграрній галузі країни.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідити шляхи розвитку інноваційної діяльності у сільському господарстві країни та виявити основні чинники її впливу на підвищення рівня активізації інвестиційних процесів у галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним із пріоритетних напрямів державної політики є інноваційна діяльність, яка регулюється законами України «Про інноваційну діяльність» [1], «Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку» [2], «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» [3] та іншими законодавчими і норматив-

ними документами. Як і всі країни світу, наша держава формує власну науково-технічну політику, спрямовану на забезпечення конкурентних переваг вітчизняної продукції.

Необхідною умовою забезпечення ефективного розвитку аграрної сфери економіки є зміцнення інноваційного потенціалу суб'єктів господарської діяльності, що сприятиме технічному і технологічному переозброєнню галузі, підвищенню ефективності управління інноваційно-інвестиційними процесами, зміцненню конкурентних позицій на продовольчому ринку.

Інноваційний процес є комплексом використання заходів, які включають розроблення інноваційних програм, використання інноваційного потенціалу для їх реалізації та застосування дієвих важелів впливу, що підвищують рівень ефективності використання інноваційних ресурсів. До інноваційних ресурсів Л.О. Зайцева [4] та В.В. Юкіш [5] відносять маркетингові, технологічні, нематеріальні, виробничі, кадрові, економічні, фінансові та інформаційно-комунікаційні. Такої ж думки дотримується Т.М. Янковець [6]. Ураховуючи особливості сільськогосподарського виробництва, до переліку інноваційних ресурсів, на нашу думку, слід віднести природо-екологічний ресурс та науково-технічний ресурс суб'єктів господарської діяльності. Інноваційний процес повинен бути безперервним, оскільки тільки за умови постійного оновлення технічних засобів, технологій, методів управління, створення сучасних інноваційних виробничих структур можливо здійснювати виробництво конкурентоспроможної продукції та розширювати сегмент її присутності на ринку збуту. Практика показує, що суттєві позитивні зміни у виробництві відбуваються у міру накопичення досвіду господарювання у ринкових умовах та впровадження наукових розробок. Ураховуючи напрями розвитку сільськогосподарського виробництва у світі, необхідно вітчизняного

товаровиробника орієнтувати на впровадження інноваційних технологій та оновлення застарілої технічної бази. Впровадження інноваційних технологій, пошук ринків збуту інноваційних ідей, розвиток комерціалізації наукових розробок потребують стратегічного наукового планування та управління інноваційними процесами. Формування інноваційних пріоритетів розвитку аграрного виробництва повинно передбачати розроблення програмних дій та системи інноваційного забезпечення [7]:

- вдосконалення соціально-економічних відносин;
- упровадження ресурсозберігаючих технологій;
- розвиток організаційно-економічних відносин;
- поліпшення заходів щодо вдосконалення виробничої та соціальної інфраструктури;
- інвестиційне забезпечення відтворювальних процесів;
- поліпшення екологічних умов.

Перспективний розвиток галузі визначається її інноваційним потенціалом, техніко-технологічним і структурно-організаційним оновленням, упровадженням досягнень сучасної науки у виробництво. Визначаючи роль науки в інноваційному процесі, Верховна Рада України у Постанові від 11.02.2015 № 182-VIII [8] зазначила, що завдяки стимуляції розвитку світової науки ринок наукоємкої продукції зростає швидше ніж удвічі порівняно з темпами росту світової економіки. І хоча за обсягами витрат на наукові дослідження та їх розроблення наша країна відстає від провідних країн світу, підписання Угоди про асоціацію з ЄС відкриває перспективи інтеграції вітчизняної науки в європейський дослідницький простір. Аналізуючи розвиток аграрної науки України, відзначаємо: незважаючи на те що за обсягами виробництва й експорту аграрний сектор економіки посідає

Таблиця 1

Динаміка внутрішнього фінансування виконання наукових досліджень і розробок та задіяних працівників у них

Роки	Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок (осіб)			Внутрішні витрати на виконання наукових досліджень і розробок (у фактичних цінах, млн. грн.)		
	Усього за галузями	У аграрній галузі	У відсотках до загальної кількості	Усього за галузями	У аграрній галузі	У відсотках до загальної кількості
2010	182484	14473	7,9	8107,1	534,2	6,6
2011	175330	12845	7,3	8513,4	545,7	6,4
2012	164340	11579	7,0	9419,9	618,7	6,6
2013	155386	11228	7,2	10248,5	604,3	5,9
2014	136123	10038	7,4	9487,5	576,6	6,1
2015	122504	9068	7,4	1103,6	568,4	5,2
2016	97912	7283	7,4	11530,7	642,7	5,6
У середньому за 1 рік	147726	10931	7,4	9758,7	584,4	6,1

серед інших галузей одне з провідних місць, за обсягами фінансування та кількістю працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, вона займає одне з останніх місць (табл. 1).

Як видно з табл. 1, кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок в аграрній галузі, у середньому за 2010–2016 рр. становить лише 7,4% до всіх галузей країни. До того ж цей показник зменшився порівняно з 2010 р. на 0,5%. Внутрішнє фінансування наукових досліджень і розробок у сільському господарстві незначне і становило в середньому за сім років наших досліджень (2010–2016 рр.) 6,1% від загальної суми витрат на ці потреби всіма галузями. Цей показник занадто мізерний порівняно з фінансуванням наукових розробок промислових галузей. Тільки медична, суспільна та гуманітарні науки фінансуються гірше за аграрну.

На тлі зниження видатків на розвиток вітчизняної науки зарубіжні країни їх збільшують [9]. Якщо в Україні частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки з 2011 по 2015 р. зменшилася з 0,80% до 0,64% від загального обсягу ВВП, то в країнах ЄС за аналогічний період цей показник зріс і становив 2,03% ВВП. Переживаючи не найкращі часи, вітчизняна наука продовжує розвиватися, вирішуючи покладені на неї завдання. Зростання валового внутрішнього продукту та доданої вартості у сільському господарстві указує на появу в галузі інноваційних технологій та підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Практичний досвід господарювання у ринкових умовах підтверджує, що аграрні підприємства, які не приділяють належної уваги інноваційній діяльності, «...морально застарівають і вибувають із боротьби за споживача» [10]. Отже, одними з основних завдань держави на сучасному етапі трансформаційних перетворень мають бути поліпшення економічного стану суб'єктів аграрного виробництва шляхом інноваційного оновлення виробничої бази; активізація пошуків нових структурних угруповань товаровиробників аграрної продукції і переробних підприємств, спрямування їх виробничої діяльності на спеціалізацію та впровадження нових методів управління сільським господарством. Така державна політика сприяла б збереженню і примноженню інноваційного потенціалу в сільському господарстві, забезпечила б можливість виходу країни на рівень високорозвинених держав.

Формуючи стратегію державної політики інноваційного розвитку АПК, необхідно звернутися до досвіду європейських країн, якими ще у 70-ті роки минулого століття була створена інноваційна Європейська мережа (кластер) із центром у Брюсселі [11]. У цих країнах інноваційними розробками та їх впровадженням займаються

переважно великі корпоративні структури, які здатні акумулювати значні обсяги фінансового капіталу, залучаючи великі кошти для реалізації масштабних інноваційних проектів.

Сільськогосподарська сфера виробництва повинна постійно перебувати у стані інтенсивного ресурсотехнологічного оновлення: створення і впровадження інтенсивних технологій, що сприятимуть здешевленню виробленої продукції та підвищенню їх якості; створення великомасштабних наукових технологій, які забезпечуватимуть замкнутий, екологічнобезпечний цикл виробництва; впровадження нових систем управління сільським господарством, які б забезпечували високу ефективність використання інвестиційних ресурсів.

Наші дослідження підтверджують висновки, зроблені багатьма іншими науковцями, що одним з основних чинників, який стримує впровадження інноваційних технологій у виробництво, є не тільки відсутність відповідних розробок і сучасних технічних засобів [12], а й відсутність знань у фермерів під час впровадженні новітніх технологій у сільське господарство. Відсутність системи підготовки і перепідготовки кадрів є надзвичайно важливою проблемою. Сучасні технології потребують висококваліфікованих працівників, здатних впроваджувати інноваційні задумки вчених у реальне виробництво. Регіональна і державна економічна політика повинна враховувати це, сприяти поліпшенню матеріально-технічної бази навчальних закладів та створювати сприятливі умови для підвищення кваліфікації не тільки для спеціалістів, які працюють або працюватимуть безпосередньо у господарствах, а й для професорсько-викладацького контингенту.

Враховуючи напрями розвитку аграрної сфери економіки у регіонах, високу розвиненість переробної галузі, надзвичайно велику активність фермерських та особистих селянських господарств, традиції корпоративного господарювання в Україні, ми, беручи до уваги світовий досвід, рекомендуємо розвивати аграрний сектор у напрямі створення аграрно-переробно-збутових кластерів як інноваційної господарської структури. Виробнича діяльність їх спрямовуватиметься на збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та зниження її собівартості до рівня конкурентоспроможної як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, на основі раціонального використання природних, виробничих та людських ресурсів, розвитку процесів капіталізації та впровадження інноваційних технологій у виробництво.

У деяких вітчизняних публікаціях кластери розуміються як формальні об'єднання, засновані на договірних засадах [13]. На противагу такому розумінню сутності кластера ми наводимо приклади зарубіжних учених щодо тлумачення даної категорії, на які указують

Г.А. Семенов та О.С. Богма [14]. Вони розуміють під кластерним об'єднанням «групування незалежних компаній та установ», «сплав підприємств та інвестицій». М. Портер, основоположник теорії розвитку кластерів, уважав, що кластери можуть відрізнятися за галузями економіки, своїми розмірами, широтою охоплення, рівнем розвитку і залежать від економічної політики держави та її регіонів [15]. Такої ж думки дотримуються багато вітчизняних учених [16; 17 та ін.].

Найбільш поширеним поняттям в економічній літературі Заходу є «регіональний кластер», що підкреслює важливість урахування такого чинника, як територія. Саме регіональні кластери будуються з урахуванням місцевих факторів впливу на розвиток економіки та утворюються з ініціативи регіональних суб'єктів господарювання [18]. С.І. Соколенко як один з ініціаторів запровадження в Україні мережевих структур, кластером вважає географічну концентрацію взаємопов'язаних підприємств та постачальників послуг, що характерні для певного регіону [19].

На думку автора, кластер агропромислового комплексу – це добровільне об'єднання сільськогосподарських та особистих селянських господарств, переробних та обслуговуючих підприємств, а також наукових установ і державних управлінських структур, що на основі договірних зобов'язань спрямовують свою господарську і наукову діяльність на впровадження інноваційних технологій у виробництво, переробку і збут виробленої продукції в межах одного або декількох територіально-адміністративних районів чи областей для отримання максимального прибутку, не втрачаючи своєю юридичної, економічної та майнової самостійності.

Державні органи управління сільським господарством як на районних, так і обласних рівнях, повинні сприяти підвищенню ефективності аграрного виробництва на основі освоєння досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду. Вони повинні здійснювати не тільки контролюючі та консультативні функції, а стати посередниками між науковими і виробничими структурами, надаючи науково-методичну підтримку реалізації інноваційно-інвестиційних програм економічного і соціального розвитку регіону. Поруч з іншими функціями управлінської структури повинні виконувати такі обов'язки, як збір, узагальнення та пропаганда нововведень, які впроваджуються у господарствах регіону; вивчати попит товаровиробників на ті чи інші інноваційні розробки та сприяти їх упровадженню у виробництво; проведення семінарів, конференцій та занять для підвищення кваліфікації товаровиробників.

Одним із головних складників стратегічного напрямку інноваційного розвитку сільського господарства повинно бути докорінне реформування вищих навчальних закладів та науково-

дослідних інститутів для максимального їх зближення з аграрним виробництвом, тому у сфері науки та вищої освіти головним має бути підвищення якості освіти; створення належних умов для ведення наукової діяльності; зміцнення зв'язків між науковими установами та вищими навчальними закладами з метою поліпшення професійної підготовки кадрів для села та підвищення рівня науково-дослідницької діяльності; більш активне залучення науковців до розроблення та впровадження у виробництво інноваційно-інвестиційних програм.

Створення на базі університетів та науково-дослідних інститутів технологічних парків та бізнес-інкубаторів активізує комерціалізацію наукових розробок, скоротить термін між розробленням інноваційних технологій та отриманням інноваційного продукту, дасть змогу здійснити професійну підготовку студентів на рівні європейських стандартів. Після закінчення навчання студенти зможуть повністю оволодіти практичними знаннями і бути готовими відразу ж займатися агробізнесом. Будучи невід'ємною частиною інноваційно-інвестиційної інфраструктури та ядром науково-навчального комплексу, бізнес-інкубатори допомагатимуть студентам засновувати власний бізнес.

В Україні в 1998 р. було створено перше об'єднання бізнес-інкубаторів (Асоціація українських бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів), яке об'єднує 60 юридичних та 100 фізичних осіб. Членами Асоціації є науковці, підприємці, вітчизняні та зарубіжні консультанти. За даними Асоціації, більшість бізнес-інкубаторів в країні майже не функціонує через відсутність коштів для свого розвитку. На відміну від України в зарубіжних економічно розвинених країнах мережа технологічних парків та бізнес-інкубаторів постійно розширюється. Вони розглядаються як центри вирішення проблем інноваційного розвитку національних економік [20]. Нині у світі більше 600 технопарків, у т. ч. у США – 140, Європейському Союзу – 260, Китаї – 130, Росії – 60. У більшості країн світу ці інноваційні структури фінансуються за рахунок державних бюджетів на 50–100%. В Україні держава фінансує технологічні парки та бізнес-інкубатори менше 10% [21]. Фінансова підтримка здійснюється за рахунок субсидювання, надання державних коштів. Вони звільняються від ввізного мита під час увезення в Україну нового устаткування та обладнання, а також тих матеріалів, які не виробляються в країні; від суми податків на прибуток, одержаного шляхом реалізації власних інноваційних технологій. Основними фінансовими донорами бізнес-інкубаторів є регіональні венчурні фонди та фонди підтримки малих інноваційних підприємств. Венчурні фонди створюються згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 14.08.2008 № 447 за рахунок недержавних коштів та спеціалізованих фінансових фондів і у своїй практичній діяль-

ності керуються законодавчими документами, такими як Закон України «Про венчурні фонди інноваційного розвитку», Закон України «Про венчурні інвестиційні компанії» та ін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. З вищевикладеного ми бачимо, що інноваційні процеси в сільському господарстві розвиваються повільно. Тих коштів, які виділяє держава, недостатньо для здійснення глибоких досліджень і розробок. Їх комерціалізація знаходиться на низькому рівні. Разом із цим ми відзначаємо, що вітчизняна аграрна наука розвивається, хоча її розробки не повністю відповідають запитам товаровиробників. Ураховуючи це, необхідно

сконцентрувати науковий потенціал у напрямі виявлення чинників, які найвагоміше можуть впливати на розвиток інвестиційних процесів галузі. До таких чинників передусім необхідно віднести спеціалізацію, кооперацію та інтеграцію. Впровадження інноваційних систем інформаційного зв'язку дало б змогу підвищити рівень фаховості товаровиробників.

Одним із головних складників інноваційно-інвестиційного розвитку сільського господарства повинно бути докорінне реформування вищих навчальних закладів та науково-дослідних інститутів для їх максимального зближення з виробництвом та більш якісної підготовки спеціалістів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40–IV. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» від 13.07.1999 № 916 – XIV. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 № 433-IV. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
4. Зайцева Л.О. Впровадження соціальних інновацій на підприємства України. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, фінанси та управління: оцінка та перспективи розвитку» (Полтава, 8 вересня 2017 р.). Тези доповідей. 2017. С. 29–31.
5. Юкіш В.В. Вплив креативності та емоційного інтелекту на розвиток лідерства менеджера підприємства. Інноваційна економіка. 2012. № 3(29). С. 58–61. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_3/58.pdf.
6. Янковець Т.М. Інноваційні стратегії підприємства легкої промисловості як спосіб реалізації його інноваційного потенціалу. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 2(104). С. 167–174. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ape/2010_2/APE-2010-02/167-174.pdf.
7. Погрищук Б.В., Чорнодон В.І. Соціально-економічні передумови інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва. Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету (Економічні науки). 2011. Вип. 27. С. 63–67.
8. Постанова Верховної Ради України № 182 – VIII від 11.02.2015 «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/182-19>.
9. Навроцький Р.Л. Зарубіжний досвід формування інноваційної інфраструктури. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 14. С. 106–109.
10. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України: монографія. Миколаїв, 2010. 416 с.
11. Голощапова О. Ринок інноваційних технологій в Україні: вивчення світового досвіду з темою його застосування у вітчизняних умовах. Економіст. 2007. № 2. С. 32–35.
12. Амбросов В.Я., Марені Т.Г. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій. Економіка АПК. 2007. № 6. С. 14–19.
13. Длугопольський О. Кластерна модель розвитку промислового виробництва як фактор ефективних структурних реформ. Економічний часопис – XXI. 2003. № 2. С. 1–8.
14. Семенов Г.А., Богма О.С. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2008. 244 с.
15. Портер М.Е. Конкуренція: учеб.пособ.; пер. с англ. М.: Вільямс, 2001. 495 с.
16. Соколенко С.І. Кластери у глобальній економіці. К.: Логос, 2004. 848 с.
17. Канищенко Н.Г. Кластери в системі національної конкурентоспроможності. Вісник КНУ. Серія «Економіка». 2006. № 85. С. 14–16.
18. Сірко А.В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики. К.: Імекс, 2007. 414 с.
19. Лук'яшко П.О. Принципи утворення та функціонування кластерів. Зб. наук. праць ЧДТУ. 2010. Вип. 25. С. 234–238.
20. Соколенко С.І. Проблемы и пути развития кластеров в Украине. URL: http://biznes.od.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=4948&Itemid=33.
21. Уханова І.О. розвиток та функціонування технопарків: світовий досвід та специфіка в Україні: монографія. Одеса, 2012. 386 с.

УДК: 336.64

ДІАГНОСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

DIAGNOSTIC ANALYSIS OF COMPANY ASSETS MANAGEMENT EFFICIENCY

Вареник В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування,
Університет імені Альфреда Нобеля

Євтушенко Я.С.

студентка,
Університет імені Альфреда Нобеля

Розглянуто сутність діагностики активів підприємства. Обґрунтовано необхідність проведення діагностики. Вказано мету діагностичного аналізу. Розроблено алгоритм діагностичного аналізу ефективності управління активами підприємства. Розглянуто кожний етап алгоритму діагностичного аналізу ефективності управління активами підприємства. На прикладі показано використання зазначеного алгоритму.

Ключові слова: діагностичний аналіз, алгоритм діагностики, ефективність, оцінка, активи, управління.

Рассмотрена сущность диагностики активов предприятия. Обоснована необходимость проведения диагностики. Указана цель диагностического анализа. Разработан алгоритм диагностического анализа эффективности управления активами предприятия. Рассмотрен каждый этап алгоритма диагностического анализа эффективности управления активами предприятия. На примере показано использование указанного алгоритма.

Ключевые слова: диагностический анализ, алгоритм диагностики, эффективность, оценка, активы, управление.

The essence of company assets diagnostics is considered. The necessity of diagnosis is explained. The purpose of the diagnostic analysis is indicated. Algorithm of diagnostic analysis of company assets management efficiency is developed. Each stage of algorithm of diagnostic analysis of company assets management efficiency is considered. The use of algorithm is shown for example.

Keywords: diagnostic analysis, diagnostic algorithm, efficiency, valuation, assets, management.

Постановка проблеми. Розвиток відносин в економіці вимагає нових підходів до управління підприємством. Управління активами підприємства є важливим елементом підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки розроблення і впровадження раціональних підходів в управлінні активами забезпечують стійкість фінансового стану, кредитоспроможності, інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств.

На сучасному етапі економічного розвитку більшість сільськогосподарських підприємств гостро відчувають дефіцит грошових коштів, які є складниками оборотних активів. Основною причиною такого явища стала відсутність на підприємствах ефективною системи управління активами загалом. Ефективне управління активами має важливе значення для забезпечення діяльності підприємства, оскільки ефек-

тивно налагоджена політика управління активами забезпечить безперебійність виробничого процесу підприємств, налагодження системи управління грошовими потоками та дебіторською заборгованістю.

З огляду на вищевикладене, вирішення потребує проблема розроблення системи діагностичного аналізу активів підприємств сільськогосподарської галузі та обґрунтування підходів до його використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади діагностичного аналізу досить широко представлені в роботах вітчизняних і закордонних економістів [1-4], якими визначено природу і форми діагностики, її місце в економічному аналізі, досліджено процедури та методи виконання. Проте поняття діагностичного аналізу активів підприємства розглянуто недостатньо.

Питанню теоретико-методологічних засад економічної діагностики підприємств присвячена робота Л.С. Туркоман [5]. О.С. Петрицька [6] зазначає, що методика діагностичного аналізу є недостатньо розробленою, потребують уточнення система показників, методи і процедури аналізу. Питанням теоретичних і практичних засад діагностики оборотних активів присвячено дослідження І.В. Олександренко [7]. Питання методичного підходу до оцінки ефективності використання оборотних коштів промислового підприємства з використанням факторного аналізу на основі діагностики відхилень елементів оборотних коштів від запланованого рівня з метою підвищення ефективності їх використання та прискорення оборотності досліджувала Н.Ю. Єршова [8].

Аналіз зарубіжних та вітчизняних досліджень з питань діагностичного аналізу активів підпри-

ємства дав змогу дійти висновку про відсутність чіткого алгоритму дій щодо діагностики активів підприємства, оскільки в основному досліджуються саме оборотні активи і їх структура. Питання діагностичного аналізу активів підприємства залишається не вирішеним і потребує додаткового дослідження.

Постановка завдання. Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо діагностики активів підприємства проведемо аналіз сучасних підходів до розроблення діагностичного аналізу управління активами підприємства на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі діагностичної роботи необхідно отримати максимально об'єктивну оцінку стану

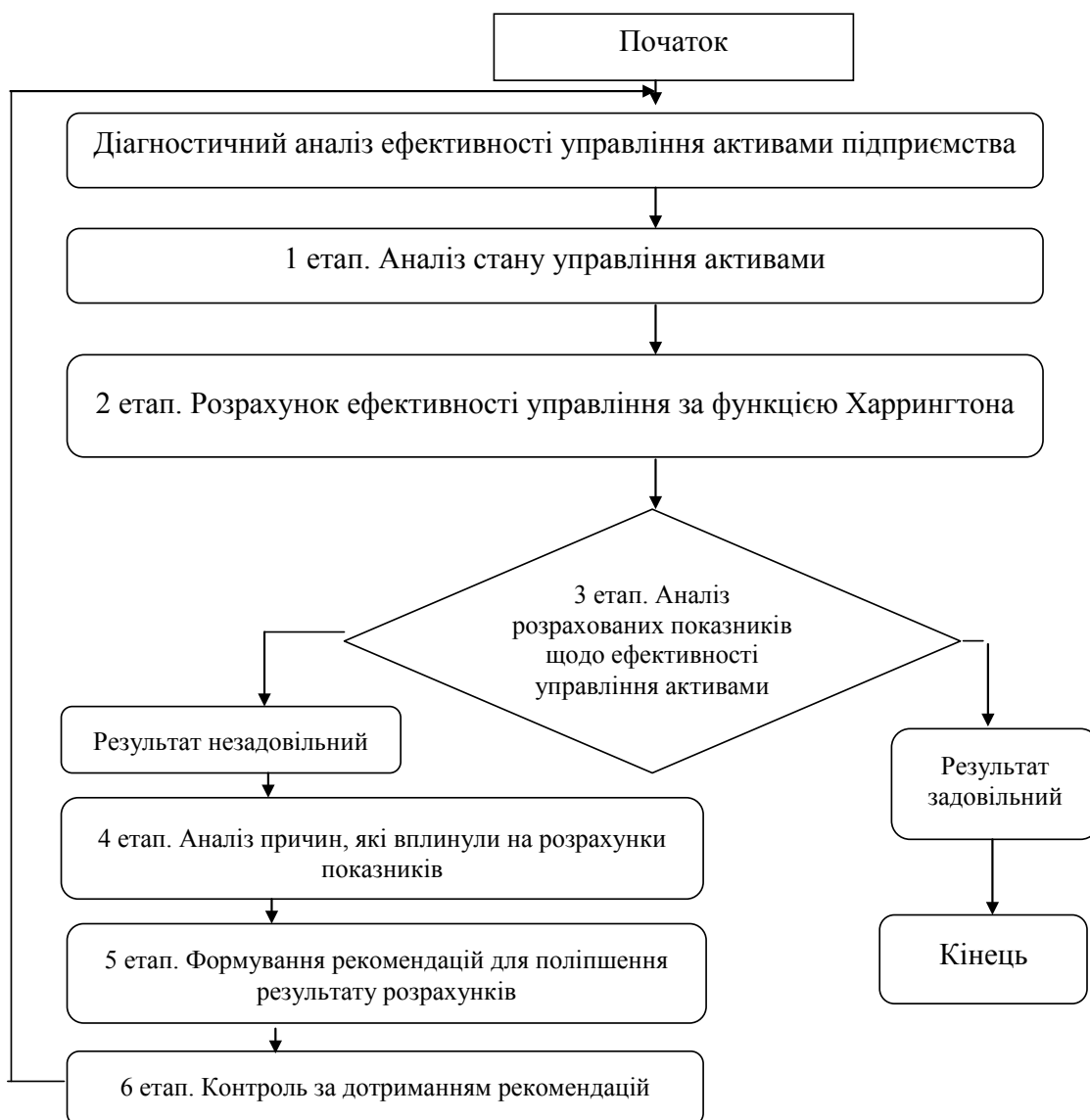


Рис. 1. Алгоритм діагностичного аналізу ефективності управління активами підприємства

активів з метою подальшого розвитку підприємства. Діагностика активів дає змогу виявити ключові проблеми і намітити шляхи подолання негативних ситуацій на підприємстві, що в підсумку дасть можливість визначити та підвищити ефективність управління ними. Проведення діагностики стану активів дасть можливість посилювати конкурентоспроможність підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Обґрунтуємо модель діагностичного аналізу активів підприємства. Слід відзначити, що вчені приділяють замало уваги питанню визначення ефективності управління активами підприємства. У літературі це питання практично не розглядається.

Корисно для діагностики використовувати саме ті показники, які є інформаційною основою для прийняття управлінських рішень щодо управління активами. Практична цінність цього принципу очевидна, враховуючи ту обставину, що найчастіше незрозуміло, за якими критеріями відбувається оцінка активів і які коефіцієнти лежать в основі аналізу. Для керівництва підприємства важливим моментом є визначення ефективності управління активами, що дасть змогу знайти проблеми в управлінні.

Основна мета проведення діагностичного аналізу ефективності управління активами полягає у їх комплексній оцінці, за результатами якої керівництво зможе поррахувати ефективність управління активами і вчасно відреагувати на зміни в управлінні підприємством.

Обробка даних може відбуватися в ручному режимі, в автоматизованому або частково автоматизованому. Але перевагу потрібно віддати автоматизованим системам, які підвищують якість аналізу.

На першому етапі аналізу активів важливим є виокремлення системи оціночних показників, які дають змогу продіагностувати стан активів та запропонувати заходи щодо уникнення помилок, відхилень, викривлень інформації, прийняття стратегічних рішень щодо попередження та захисту суб'єкта аналізу від внутрішніх і зовнішніх факторів кризових явищ.

Для зручності розуміння та доречності використання складемо в графічному вигляді алгоритм діагностики активів підприємства, який представлено на рис. 1.

Розглянемо більш детально кожний складник

послідовності аналізу активів у межах діагностичного аналізу підприємства.

1-й етап. Аналіз стану управління активами – проводиться аналіз політики управління активів у розрізі їх видів, оборотних і необоротних, які є фактично наявності на момент оцінки. Джерелом інформації є звітність підприємства. Також на цьому етапі аналізуються основні показники стану та ефективності управління активами.

Підприємству необхідно проводити аналіз за такими показниками, як:

- горизонтальний та вертикальний аналіз активів;
- аналіз коефіцієнтів ліквідності;
- аналіз показників фінансової стійкості;
- аналіз прибутковості та рентабельності;
- аналіз наявності оборотних активів;
- аналіз ефективності використання оборотних активів. Аналіз ефективності використання оборотних активів домагає оцінити наявність оборотних активів на підприємстві, їх надлишок або брак.

За результатами проведеного аналізу робиться відповідний висновок про стан і ефективність управління активами і перехід до другого етапу.

2-й етап. Розрахунок ефективності управління за функцією Харрінгтона. На цьому етапі проводиться розрахунок інтегрального показника за функцією Харрінгтона [9].

$$S = \sqrt[n]{A_1 \times A_2 \times A_3 \times \dots \times A_n},$$

де A_1, A_2, A_3, A_n – показники, що рекомендовані до аналізу під час здійснення аналізу ефективності управління.

Результатом такого розрахунку буде підсумковий коефіцієнт ефективності, який покаже рівень ефективності: високий, достатній чи низький.

У межах цього етапу підприємству необхідним є поділ показників за відповідними критеріями. Критерії поділу такі:

1. Розраховується інтегральний показник оцінки ефективності управління необоротними активами. Результати розрахунку оформлюються в табл. 1.

2. Розраховується інтегральний показник оцінки ефективності управління оборотними активами. Результати розрахунку оформлюються в табл. 2.

Таблиця 1

Розрахунок інтегрального показника оцінки ефективності управління необоротними активами підприємства

Показник	Позначення	Роки		
Коефіцієнт зносу основних засобів	K_z			
Фондовіддача	Φ_v			
Коефіцієнт придатності основних засобів	$K_{прд}$			
Рентабельність основних виробничих засобів	$P_{ос}$			
$E_{на} = \sqrt[4]{K_z \times \Phi_v \times K_{прд} \times P_{ос}}$				

З метою оцінки ефективності управління необоротними активами пропонується керуватися такими показниками, як коефіцієнт зносу основних засобів, фондівіддача, матеріалівіддача, коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнти оновлення та вибуття основних засобів, рентабельність основних виробничих засобів. Вищезазначені індикатори дають змогу оцінити ступінь управління необоротними активами.

З метою оцінки ефективності управління оборотними активами пропонується керуватися такими показниками, як рентабельність реалізації, середній термін погашення дебіторської заборгованості, оборотність запасів, середній термін погашення кредиторської заборгованості. Вищезазначені індикатори дають змогу оцінити ступінь управління оборотними активами.

3. За експертною шкалою вищенаведені показники (табл. 1, 2) переводять у бальні оцінки, їм також надають вагових значень, що дає змогу отримати інтегральні рівні різних складників під час оцінки ефективності управління активами підприємства (табл. 3.)

На підставі узагальнення значень цих рівнів найбільший бал шкали оцінки кожного показ-

ника (10 балів) доцільно використати під час формування шкали оцінки ефективності управління активами підприємства на базі інтегрального показника та її графічної інтерпретації (табл. 4).

3-й етап. Аналіз розрахованих показників щодо ефективності управління активами. На цьому етапі за результатами визначення рівня ефективності управління підприємство доходить відповідного висновку. Якщо рівень ефективності високий, результат задовольняє керівництво, то аналіз закінчують.

Якщо результат низький чи достатній, то переходимо до четвертого етапу.

4-й етап. Аналіз причин, які вплинули на розрахунки показників ефективності. За результатами проведеного аналізу проводиться аналіз причин впливу на виокремлені показники оцінки. Можливо, виокремлені показники нечітко відображають всю картину або фактори впливу вибрані невірно. Після зазначеного аналізу переходимо до п'ятого етапу.

5-й етап. Формування рекомендацій для поліпшення результату розрахунків. На цьому етапі відповідальні за діагностику особи формують необхідний набір рекомендацій для поліпшення результату розрахунків.

Таблиця 2

Розрахунок інтегрального показника оцінки ефективності управління оборотними активами підприємства

Показник	Позначення	Роки		
Рентабельність реалізації	Рр			
Середній термін погашення дебіторської заборгованості	Тд			
Оборотність запасів	Коб.з			
Середній термін погашення кредиторської заборгованості	Ткр			
$E_{oa} = \sqrt[4]{P_p \times T_d \times K_{об.з} \times T_{кр}}$				

Таблиця 3

Розрахунок інтегрального показника оцінки ефективності управління активами підприємства

Показник	Бал	Роки		
$E_{на}$				
E_{oa}				
$E_{інт}$				

Таблиця 4

Шкала оцінки ефективності управління активами підприємства [9]

Оцінка ефективності	Значення узагальнюючого показника	Характеристика
Високий	8,0–10,0	Результат діагностики характеризується позитивною динамікою показників за всіма оцінними показниками
Достатній	2,0–7,9	Показники можуть мати тимчасову негативну динаміку
Низький	0–1,9	Характеризується суттєвим зниженням показників за всіма складниками

6-й етап. Контроль за дотриманням рекомендацій – проводять контроль за виправленням показників.

Продемонструємо на прикладі підприємства сільськогосподарської галузі, як працює діагностичний аналіз оцінки ефективності активів.

Розрахунок проводимо з другого етапу оцінки ефективності.

1. Розраховується інтегральний показник оцінки ефективності управління необоротними активами. Результати розрахунку наведено в табл. 5.

Показник ефективності управління необоротними активами є позитивним зі спадаючою динамікою.

2. Розраховується інтегральний показник оцінки ефективності управління оборотними активами. Результати розрахунку оформлюються в табл. 6.

Показник оцінки управління оборотними активами є позитивним зі спадаючою динамікою.

3. За експертною шкалою вищенаведені показники (табл. 5, 6) переводять у бальні оцінки, їм також надають вагових значень, що дає змогу отримати інтегральні рівні різних складників під час оцінки ефективності управління активами підприємства (табл. 7.)

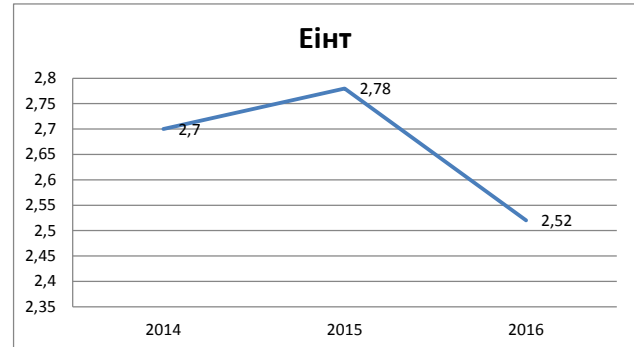


Рис. 2. Результати оцінки ефективності управління активами підприємства сільськогосподарської галузі

Таблиця 5

Розрахунок інтегрального показника оцінки ефективності управління необоротними активами підприємства сільськогосподарської галузі

Показник	Позначення	Роки		
		2014	2015	2016
Коефіцієнт зносу основних засобів	Кз	0,29	0,30	0,31
Фондовіддача	Фв	0,18	0,13	0,07
Коефіцієнт придатності основних засобів	Кпрід	0,71	0,70	0,69
Рентабельність основних виробничих засобів	Рос	0,09	0,07	0,03
$E_{на} = \sqrt[4]{K_z \times \Phi_v \times K_{прід} \times P_{ос}}$	0,24	0,21	0,15	

Таблиця 6

Розрахунок інтегрального показника оцінки ефективності управління оборотними активами підприємства сільськогосподарської галузі

Показник	Позначення	Роки		
		2014	2015	2016
Рентабельність реалізації	Рр	0,07	0,05	0,03
Середній термін погашення дебіторської заборгованості	Тд	374,8	780,58	2265,06
Оборотність запасів	Коб.з	5,16	4,99	3,12
Середній термін погашення кредиторської заборгованості	Ткр	5,07	4,00	2,95
$E_{на} = \sqrt[4]{P_p \times T_d \times K_{об.з} \times T_{кр}}$	5,16	5,35	4,88	

Таблиця 7

Розрахунок інтегрального показника оцінки ефективності управління активами підприємства сільськогосподарської галузі

Показник	Бал	Роки		
		2014	2015	2016
$E_{на} = \sqrt[4]{K_z \times \Phi_v \times K_{прід} \times P_{ос}}$	3	0,24	0,21	0,15
$E_{на} = \sqrt[4]{P_p \times T_d \times K_{об.з} \times T_{кр}}$	7	5,16	5,35	4,88
$E_{інт}$	10	2,7	2,78	2,52

Результати оцінки ефективності представимо графічно на рис. 2.

Таким чином, ефективність управління підприємства сільськогосподарської галузі знаходиться в діапазоні «достатня».

Керівництву підприємства необхідно вирішити, чи задовольняє їх такий результат, чи ні. Якщо задовольняє, то аналіз закінчується, якщо ні – переходять до наступного етапу аналізу причин такого результату.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу виявити, що у процесі діагностичної роботи необхідно отримати максимально об'єктивну оцінку стану активів з метою подальшого розвитку підприємства. Діагностика активів дає змогу виявити ключові проблеми і намітити шляхи подолання негативних ситуацій на підприємстві, що в підсумку дасть можливість визначити та підвищити ефективність їх управління. Проведення діагностики стану активів дасть можливість посилити конкурентоспроможність підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Корисно для діагностики використовувати саме ті показники, які є інформаційною основою для прийняття управлінських рішень щодо управління активами. Практична цінність цього принципу очевидна, враховуючи ту обставину, що найчастіше незрозуміло, за якими критеріями відбувається оцінка активів і які коефіцієнти лежать в основі аналізу. Для керівництва під-

приємства важливим моментом є визначення ефективності управління активами, що дасть змогу знайти проблеми в управлінні.

Основна мета проведення діагностичного аналізу ефективності управління активами полягає у їх комплексній оцінці, за результатами якої керівництво зможе поррахувати ефективність управління активами і вчасно відреагувати на зміни в управлінні підприємством.

Алгоритм діагностичного аналізу ефективності управління активами підприємства складається з шести етапів: 1-й етап – аналіз стану управління активами; 2-й етап – розрахунок ефективності управління за функцією Харрінгтона; 3-й етап – аналіз розрахованих показників щодо ефективності управління активами; 4-й етап – аналіз причин, які вплинули на розрахунки показників; 5-й етап – формування рекомендацій для поліпшення результату розрахунків; 6-й етап – контроль за дотриманням рекомендацій. Якщо на 3-му етапі (аналіз розрахованих показників щодо управління активами) отриманий результат керівництво задовольняє, то діагностика закінчується, якщо ні – переходять до наступного етапу.

Зазначені дії допоможуть підприємству постійно підраховувати ефективність управління активами, вчасно реагувати на зміни та приймати вдалі рішення щодо ефективної політики управління активами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гетьман О.О. Економічна діагностика. Навчальний посібник. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. К.: Центр навчальної літератури, 2007.
2. Загорна Т.О. Економічна діагностика. Навчальний посібник. / Т.О. Загорна. К.: Центр учбової літератури, 2007.
3. Костенко Т.Д., Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навчальний посібник. / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгорна, В.С. Рижиков. К.: Центр навчальної літератури, 2005.
4. Вареник В.М. Діагностичний аналіз грошових потоків національної економіки / В.М. Вареник // Економічний нобелівський вісник. 2014, 1 (7). С. 87–94.
5. Туркоман Л.С. Роль і місце економічної діагностики в системі оцінки стану суб'єктів. URL: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2009/109-96-16.pdf>.
6. Петрицька О.С. Напрями розвитку економічного аналізу в сучасних умовах. URL: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-4-2012/131-136.pdf>.
7. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики оборотних активів підприємства / І.В. Олександренко // Бізнес Інформ. 2014, № 2. С. 277283. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_2_50.
8. Єршова Н.Ю. Удосконалення методичного підходу до аналізу оборотних коштів як фактору ефективності діяльності промислового підприємства. URL: <http://archive.kpi.kharkov.ua/files/29348/>.
9. Квятковська Л.А. Комплексний підхід до оцінки ефективності управління підприємством / Л.А. Квятковська, Л.Д. Воробйова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер. : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. 2013, № 50. С. 67–75. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcspau_2013_50_15.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

USE OF METHODS OF FINANCIAL-MATHEMATICAL SIMULATION IN PROFITABLE POLYGRAPHIC ENTERPRISES MANAGEMENT

Вареник В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування,
Університет імені Альфреда Нобеля

Колопац С.К.

магістр,
Університет імені Альфреда Нобеля

Розглянуто сутність методів фінансово-математичного моделювання. Розглянуто можливість застосування методів фінансово-математичного моделювання (зокрема, кореляційно-регресійного аналізу) на поліграфічних підприємствах. Складено три варіанти залежностей між різними показниками. Проаналізовано взаємозв'язок між ключовими для подібних підприємств показниками. Обґрунтовано необхідність використання методу кореляційно-регресійного аналізу для прогнозування прибутку підприємства.

Ключові слова: поліграфічне підприємство, кореляційно-регресивний аналіз, методи фінансово-математичного моделювання, управління, функція залежності.

Рассмотрена сущность методов финансово-математического моделирования. Рассмотрена возможность применения методов финансово-математического моделирования (в частности, корреляционно-регрессионного анализа) на полиграфических предприятиях. Составлено три варианта зависимостей между различными показателями. Проанализирована взаимосвязь между ключевыми для полиграфических предприятий показателями. Обоснована необходимость использования метода корреляционно-регрессионного анализа для прогнозирования прибыли предприятия.

Ключевые слова: полиграфическое предприятие, корреляционно-регрессионный анализ, методы финансово-математического моделирования, управление, функция зависимости.

The essence of methods of financial-mathematical modeling is considered. The possibility of using methods of financial and mathematical modeling, in particular correlation-regression analysis at polygraphic enterprises, is considered. Three variants of dependencies between different indicators are made. The relationship between key indicators for similar enterprises is analyzed. The necessity of using the method of correlation-regression analysis for forecasting profit of the enterprise is substantiated.

Key words: polygraphic enterprise, correlation-regression analysis, methods of financial-mathematical modeling, management, function of dependence.

Постановка проблеми. Економіка як наука про об'єктивні причини розвитку суспільства ще з ранніх часів у своїй діяльності користувалася різноманітними кількісними характеристиками, і тому вона акумулювала в собі велике число математичних методів. Сьогодні в економічній науці на перший план ставиться математична модель як дієвий інструмент дослідження та прогнозування розвитку економічних процесів і явищ. Одними з найбільш розповсюджених методів стратегічного аналізу, планування та управління діяльністю підприємства є економіко-математичні методи. Актуальність та перспективність економіко-математичних методів у

дослідженні та прогнозуванні економічних процесів не викликає сумнівів. Їх використання є важливим напрямом удосконалення економічного аналізу, який підвищує ефективність діяльності підприємства та його підрозділів. У сучасній економічній практиці економіко-математичні методи досягли суттєвого поширення, викликаного високим рівнем розвитку виробництва, зростанням темпів науково-технічного прогресу та розвитку інформаційних технологій.

З огляду на вищевикладене, вирішення потреби проблема використання методів фінансово-математичного моделювання в управлінні прибутком поліграфічних підприємств та вио-

кремлення й обґрунтування основних напрямів використання методу кореляційно-регресивного аналізу для прогнозування прибутку поліграфічного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади використання методів фінансово-математичного моделювання досить широко представлені в роботах науковців [1; 2; 3], які використовують методи фінансово-економічного аналізу у різних сферах економіки. Проте дослідження щодо використання методів математичного моделювання в управлінні прибутком підприємства у поліграфічній сфері досліджені недостатньо.

Використання методів кореляційно-регресивного аналізу у сучасній практиці не є рідкістю. Так, наприклад, В.М. Вареник [1] у своїй статті «Оцінка бюджетної системи України» використовує методи кореляційно-регресивного аналізу з метою оцінки залежності доходів та видатків державного бюджету від розміру державного боргу. О.М. Гострик [2] у сумісній з іншими авторами (Л.О. Бойко, Ю.О. Борох, В.О. Владиченко) роботі «Прогнозування фінансової стійкості підприємства з використанням трендового та кореляційного аналізу» використовує кореляційно-регресивний аналіз для побудови моделей прогнозування фінансової стійкості підприємств на основі значень найбільш впливових факторів: собівартості реалізованої продукції, рентабельності активів, структури капіталу. І.Ю. Гришова та Т.С. Шабатура [3] використовують кореляційно-регресивний аналіз для формування рівня фінансового складника економічної безпеки підприємства, що виступає комплексною системою оцінювання його фінансової безпеки.

Таким чином, аналіз зарубіжних та вітчизняних досліджень із питань використання методів фінансово-математичного моделювання в управлінні підприємствами, зокрема у питаннях управління прибутком, дає змогу дійти висновку про відсутність чіткого алгоритму дій щодо проведення прогнозування з використанням методів фінансово-математичного моделювання підприємств саме поліграфічного напрямку. Питання використання методів фінансово-математичного моделювання щодо управління прибутком поліграфічних підприємств залишається невирішеним і потребує додаткового дослідження.

Постановка завдання. Вирішення окресленого кола питань можливе на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо удосконалення використання методів фінансово-математичного моделювання в управлінні прибутком підприємства на прикладі використання методу кореляційно-регресивного аналізу для прогнозування прибутку поліграфічного підприємства на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасної ринкової економіки ефективно управління підприємством є неможливим без своєчасного і грамотного економічного аналізу його діяльності. Використовуючи результати такого аналізу, керівництво зможе розглянути й вибрати найкращі варіанти управлінських рішень для досягнення перспективних результатів діяльності підприємства. Прогнози та аналізи – ключ до вибору найбільш раціональних варіантів управління підприємством для досягнення поставленої мети. Ці аспекти використовуються для прогнозу й аналізу можливих ситуацій, дають змогу бути «підготовленими», впливати на них. Для проведення аналізу необхідна різноманітна вхідна інформація, яку можна отримати з розрахунків різних показників різними методами. На практиці робота прибуткових підприємств різних форм власності підкріплюється ефективною системою економічного аналізу, яка здатна забезпечити високу конкурентоспроможність продукції в умовах сучасної мінливої ринкової економіки. Тому розвиток економіко-математичного аналізу та впровадження його методів, прийомів та методик є актуальною теоретичною, науковою та практичною проблемою, що сприяє розвитку управління господарською діяльністю для суб'єктів господарювання.

Керівництво суб'єкта господарювання, щоб уникнути прийняття неефективних управлінських рішень, повинно використовувати в аналізі більш витончені способи і прийоми сучасного математичного апарату. Для цього господарський об'єкт подається у вигляді математичної моделі, яка імітує його поведінку за зміни ситуації. Це такі прийоми, як прикладна математична статистика, математичний аналіз або математичне програмування дослідження операцій.

Такі методи спираються на методологію економіко-математичного моделювання і вимагають науково обґрунтованої класифікації завдань аналізу. Саме моделювання – це особливий пізнавальний процес, у якому суб'єкт замість безпосередньої участі як об'єкт вивчення замінюється схожим із ним об'єктом-замінником (моделлю). Після дослідження моделі уся добута інформація може бути використана на реальному об'єкті вивчення. Таким чином можливо знайти оптимальний варіант управлінського рішення, що дає можливість забезпечити досягнення поставленої мети.

Щодо управління саме прибутком підприємства, то моделі, що використовуються для цього, являють собою взаємопов'язані функціонально організаційні блоки, пов'язані з вирішенням конкретних задач, що через сукупність фінансово-математичних методів формують методологічну основу для окремих блоків моделі. Метод управління прибутком підприємства визначається як метод управління прибутком суб'єкта господарювання, сукупність конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування

управлінських фінансових рішень для формування затрат та доходів підприємства. Також важливим аспектом є форма їх виконання з метою забезпечення прийнятної рівня рентабельності суб'єкта господарювання [4].

Механізми прогнозування та планування діяльності суб'єкта господарювання передбачають визначення та обґрунтування цілей і завдань управління через використання низки фінансово-математичних методів, що разом із критеріями планування та прогнозування забезпечують методологічну основу для такої моделі управління. До основних фінансових методів, що використовуються під час планування та прогнозування прибутку підприємства, належать: нормативний метод, розрахунково-аналітичний метод, метод оптимізації фінансових рішень та фінансово-математичне моделювання. Слід звернути увагу саме на фінансово-математичне моделювання. Сутність фінансово-математичного моделювання полягає у тому, що цей метод дає змогу здійснити кількісну оцінку взаємозв'язків між окремими фінансовими показниками та факторами, що впливають на них. Цей зв'язок виражається через фінансово-математичну модель, що являє собою максимально наближену до реального життя математичну інтерпретацію фінансових процесів, тобто опис факторів, що характеризують структуру та основні закономірності формування грошових потоків через математичні символи та прийоми – рівняння, нерівності, функції, таблиці, графіки тощо [4].

Метод кореляційно-регресивного аналізу застосовується для кількісної оцінки функціональної залежності зміни результативної ознаки (яку було вибрано згідно з напрямом діяльності підприємства, як, наприклад, дохід із реалізації продукції, який представлено у статті) від зміни одного чи декількох ознак чинників (показників, які можуть впливати на результативну ознаку). Порядок проведення регресивного аналізу, знаходження рівняння моделі та послідує оцінювання отриманих результатів здійснюється відповідно до вимог математичної статистики. Саме цій метод було обрано для використання у розрахунках через його простоту, варіативність та гнучкість.

Для удосконалення використання методів фінансово-математичного моделювання в управлінні прибутком поліграфічного підприємства рекомендується використати метод коре-

ляційно-регресивного аналізу для знаходження взаємозв'язку між важливими для підприємства показниками. Використання зазначеного аналізу дасть змогу знайти залежність між доходом від реалізації продукції, запасами підприємства та дебіторською заборгованістю; між доходом від реалізації продукції, найбільш ліквідними активами (грошовими коштами та цінними паперами підприємства) та дебіторською заборгованістю; між доходом від реалізації продукції, дебіторською заборгованістю та кредиторською заборгованістю. Для всіх трьох випадків було використано аналіз даних типу «Регресія» у програмі MS Excel (багатофакторний регресійний аналіз).

Важливим етапом у використанні кореляційно-регресивного аналізу є знаходження коефіцієнта множинної (сукупної) кореляції, який ще називається коефіцієнтом детермінації (позначається R^2). Він показує, наскільки варіація результативної величини зумовлена варіаціями всіх факторів. Достовірність прогнозу буде високою, якщо R^2 знаходиться в діапазоні від 70 до 99%. Якщо цей показник виконується, тоді прогноз буде надійним [1].

У першому випадку буде оцінено можливість взаємозв'язку між доходом від реалізації продукції (Y), запасами підприємства (X_1) та дебіторською заборгованістю (X_2) за період із 2013 по 2015 р. Результати моделювання мають такий вигляд: $Y = -1991,88 + 4,09_{X_1} - 3,64_{X_2}$

Зазначена модель характеризується відносно високим рівнем адекватності, про що свідчать показники, наведені в табл. 1.

Отриманий коефіцієнт множинної кореляції та значення залишкової дисперсії показують тісноту зв'язку результативного показника з факторними показниками, тобто характеризують якість вибору рівняння регресії.

Коефіцієнт множинної детермінації становить 0,6232, отже, результативний показник залежить від двох факторних на 62,3%. Коефіцієнт множинної кореляції 0,7894 свідчить про сильний (тісний) зв'язок між показниками.

Перевірка істотності зв'язку за F-критерієм: $5,395 > 7,44$ при $\alpha = 0,05$ і числі ступенів вільності $k_1 = 2$, $k_2 = 11$. Отже, зв'язок між показниками, які включено у двофакторну регресійну модель, є істотним (невипадковим).

Отже, за результатами проведеного аналізу засобами MS Excel отримуємо такі дані (табл. 2). Стовець 1 – це значення запасів під-

Таблиця 1

Оцінка значущості показників дискримінантної функції у першому випадку

Показник	Значення
Коефіцієнт множинної регресії R	0,7894
Коефіцієнт детермінації R-квадрат	0,6232
Нормований коефіцієнт детермінації R-квадрат	0,53957
Стандартна помилка	2036,3334

приємства, а рядок 1 – це значення дебіторської заборгованості.

Результати, наведені в табл. 2, показують, що, наприклад, за запасів 2953 тис. грн. і дебіторській заборгованості 3757 тис. грн. граничний розмір доходу від реалізації продукції не повинен бути більшим за 2415 тис. грн.

У другому випадку буде оцінено можливість взаємозв'язку між доходом від реалізації продукції, найбільш ліквідними активами (грошовими коштами та цінними паперами підприємства) та дебіторською заборгованістю за період з 2013 по 2015 р. Ці показники є ключовими для підприємств поліграфічного типу через те,

що вони розкривають, як підприємство планує одержувати свій прибуток. Результати моделювання у цьому разі, мають такий вигляд: $Y = 5257,36 - 33,82_{x1} + 2,16_{x2}$. Показники моделі наведені у табл. 3.

У другому варіанті аналізу коефіцієнт множинної детермінації становить 0,4891, отже, результативний показник залежить від двох факторів на 48,9%. Коефіцієнт множинної кореляції становить 0,6993, що свідчить про наявність зв'язку між розглянутими показниками.

Оцінка істотності зв'язку за F-критерієм також є позитивною, оскільки при $\alpha = 0,05$, $3,756 > 4,30$. Це свідчить про не випадковість зв'язку.

Таблиця 2

Знаходження залежності доходу від реалізації продукції від запасів та дебіторської заборгованості, тис. грн.

-1992	2294	2243	1977	2364	2611	3297	2844	3371	3757	4747	5945	6940
2953	18168	17958	16869	18454	19466	22276	20420	22579	24158	28215	33119	37194
3145	18866	18656	17568	19153	20165	22974	21119	23277	24857	28913	33817	37892
3285	19379	19169	18081	19666	20677	23487	21632	23790	25370	29426	34330	38405
3430	19906	19696	18608	20193	21205	24014	22159	24317	25897	29953	34857	38932
3862	21482	21272	20184	21769	22780	25590	23735	25893	27473	31529	36433	40508
4370	23333	23123	22035	23620	24632	27441	25586	27745	29324	33380	38284	42360
4730	24645	24435	23347	24932	25944	28754	26898	29057	30636	34692	39596	43672
4975	25539	25328	24240	25825	26837	29647	27791	29950	31529	35586	40490	44565
5554	27646	27436	26348	27933	28945	31754	29899	32057	33637	37693	42597	46672
6484	31038	30828	29740	31325	32337	35146	33291	35449	37029	41085	45989	50064
7761	35690	35480	34392	35977	36988	39798	37943	40101	41681	45737	50641	54716
8950	40023	39813	38725	40310	41321	44131	42276	44434	46014	50070	54974	59049

Таблиця 3

Оцінка значущості показників дискримінантної функції у другому випадку

Показник	Значення
Коефіцієнт множинної регресії R	0,6993
Коефіцієнт детермінації R-квадрат	0,4891
Нормований коефіцієнт детермінації R-квадрат	0,375
Стандартна помилка	2371,317

Таблиця 4

Знаходження залежності доходу від реалізації продукції від найбільш ліквідних активів та дебіторської заборгованості, тис. грн.

5257	2294	2243	1977	2364	2611	3297	2844	3371	3757	4747	5945	6940
156	83207	81470	72483	85575	93930	117136	101812	119639	132685	166186	206689	240347
187	83274	81537	72550	85642	93997	117203	101879	119706	132752	166253	206756	240414
198	83297	81561	72574	85665	94021	117227	101903	119730	132776	166277	206779	240438
212	83328	81591	72604	85696	94051	117257	101933	119760	132806	166307	206810	240468
216	83336	81600	72613	85704	94060	117265	101942	119769	132815	166315	206818	240477
218	83341	81604	72617	85709	94064	117270	101946	119773	132819	166320	206823	240481
197	83295	81559	72572	85663	94019	117224	101900	119728	132774	166274	206777	240436
188	83276	81539	72552	85644	93999	117205	101881	119708	132754	166255	206758	240416
214	83332	81596	72609	85700	94055	117261	101937	119764	132811	166311	206814	240472
260	83432	81695	72708	85800	94155	117361	102037	119864	132910	166411	206914	240572
288	83492	81756	72769	85860	94216	117421	102097	119924	132971	166471	206974	240633
312	83544	81808	72821	85912	94267	117473	102149	119976	133023	166523	207026	240684

Таблиця 5

Оцінка значущості показників дискримінантної функції у третьому випадку

Показник	Значення
Коефіцієнт множинної регресії R	0,755
Коефіцієнт детермінації R-квадрат	0,57
Нормований коефіцієнт детермінації R-квадрат	0,474
Стандартна помилка	2175,521

Таблиця 6

Знаходження залежності доходу від реалізації продукції від дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості, тис. грн.

453	2980	3084	3145	3268	3364	3845	4462	4818	5723	8522	1011	11145
2294	3921	4004	4054	4153	4230	4619	5117	5404	6134	8393	2331	10510
2243	3897	3981	4030	4129	4207	4595	5093	5380	6110	8369	2308	10486
1977	3774	3858	3907	4006	4084	4472	4970	5257	5987	8246	2185	10363
2364	3953	4037	4086	4185	4263	4651	5149	5436	6167	8425	2364	10543
2611	4067	4151	4200	4300	4377	4765	5263	5551	6281	8540	2478	10657
3297	4385	4469	4518	4617	4695	5083	5581	5868	6599	8858	2796	10975
2844	4175	4259	4308	4408	4485	4873	5371	5659	6389	8648	2586	10765
3371	4419	4503	4552	4652	4729	5117	5615	5903	6633	8892	2830	11009
3757	4598	4682	4731	4830	4908	5296	5794	6081	6812	9070	3009	11188
4747	5057	5140	5190	5289	5366	5755	6253	6540	7270	9529	3467	11646
5945	5611	5695	5744	5843	5921	6309	6807	7094	7825	10084	4022	12201
6940	6072	6156	6205	6304	6382	6770	7268	7555	8286	10544	4483	12662

За результатами проведеного аналізу другого випадку засобами MS Excel отримаємо такі дані (табл. 4). Стовпець 1 – це значення найбільш ліквідних активів (грошові кошти та цінні папери підприємства), а рядок 1 – це значення дебіторської заборгованості.

З таблиці видно, що аналізоване підприємство робить ставку на постійно велику дебіторську заборгованість, приділяючи мінімум уваги найбільш ліквідним активам, що є однією із практик управління прибутком підприємства. Так, наприклад, за значення найбільш ліквідних активів 156 тис. грн. та дебіторській заборгованості 2294 тис. грн. граничний розмір доходу від реалізації продукції не повинен бути більшим за 83 207 тис. грн. Частка найбільш ліквідних активів до дебіторської заборгованості становить лише 1%.

У третьому випадку буде досліджено можливість взаємозв'язку між доходом від реалізації продукції, дебіторською заборгованістю та кредиторською заборгованістю за період із 2013 до 2015 р. Результати моделювання можна представити рівнянням: $Y = 453,04 + 0,807X_1 + 0,46X_2$. Показники моделі наведені у табл. 5.

У третьому випадку коефіцієнт множинної детермінації дорівнює 0,57, тобто результативний показник залежить від обох факторних на 57%. Коефіцієнт множинної кореляції становить 0,755, що свідчить про сильний зв'язок між показниками.

Перевірка істотності зв'язку за F-критерієм: $4,74 > 5,96$ при $\alpha = 0,05$ і числі ступенів вільно-

сті $k_1 = 2$, $k_2 = 11$. Зв'язок між показниками, які включено у двофакторну регресійну модель, є істотним.

За результатами проведеного аналізу третього випадку засобами MS Excel отримаємо такі дані (табл. 6). Стовпець 1 – це значення дебіторської заборгованості, а рядок 1 – це значення кредиторської заборгованості досліджуваного підприємства.

З таблиці видно, що, наприклад, за показника 2294 тис. грн. дебіторської заборгованості та за 2980 тис. грн. кредиторської заборгованості граничний розмір доходу від реалізації продукції не повинен бути більшим за 3921 тис. грн.

Отримані через кореляційно-регресивний аналіз результати дають змогу оцінити ступінь взаємозв'язку між ключовими для поліграфічного підприємства показниками і можуть також бути використані для прогнозування прибутку підприємства у майбутньому. Ця методика може бути використана для планування та прогнозування прибутку поліграфічних підприємств.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу оцінити вплив обраних факторів на результативний показник. Було встановлено залежність доходу з реалізації продукції на поліграфічних підприємствах від показників дебіторської заборгованості, рівня запасів, кредиторської заборгованості та найбільш ліквідних активів (грошових коштів на рахунках та цінних паперів). В усіх випадках був встановлений сильний зв'язок між досліджуваними

показниками, що свідчить про високий рівень адекватності моделей. Також за результатами дослідження було побудовано три таблиці знаходження залежності доходу від реалізації продукції від досліджуваних показників, що можуть бути використані у плануванні та

прогнозуванні доходу від реалізації продукції у майбутньому.

Таким чином, використання методів фінансово-математичного моделювання в управлінні прибутком підприємств є важливим для підприємств (зокрема, поліграфічного типу).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вареник В.М. Оцінка бюджетної системи України. / В.М. Вареник // Європейський вектор економічного розвитку. 2015, № 1 (18). С. 35.
2. Гострик О.М. Прогнозування фінансової стійкості підприємства з використанням трендового та кореляційного аналізу / О.М. Гострик, Л.О. Бойко, Ю.О. Борох, В.О.Владиченко. // Вісник соціально-економічних досліджень. 2010. № 38 – С. 238.
3. Гришова І.Ю. Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Accounting and Finance, 2013. № 1(59) С. 99.
4. Кравчук О.М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва/ О.М. Кравчук, В.П. Лещук // Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. С. 180.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України // URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ

FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES EVALUATION METHODS OF THE ENTERPRISE IN MODERN FUNCTIONING CONDITIONS

Вареник В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування,
Університет імені Альфреда Нобеля

Хорошилов С.К.

студент,
Університет імені Альфреда Нобеля

Проаналізовано методики оцінки фінансових ресурсів підприємства. Сформовано методику оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства. Визначено етапи методики оцінки фінансових ресурсів підприємства. Визначено конкретний аналітичний інструментарій, що може бути використаний під час проведення оцінки фінансових ресурсів підприємства.

Ключові слова: фінансові ресурси, класифікація, оцінка фінансової рівноваги, фінансовий леверидж, управління фінансовими ресурсами підприємства.

Проанализированы существующие методики оценки финансового состояния предприятия. Сформирована методика оценки финансовых ресурсов издательско-полиграфического предприятия. Определены этапы методики оценки финансового состояния предприятия. Определен конкретный аналитический инструментарий, который может быть использован при проведении оценки финансовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, классификация, оценка финансового равновесия, финансовый леверидж, управление финансовыми ресурсами предприятия.

Existing methods of financial resources evaluation of the enterprises are analyzed. The financial resources evaluation methods of publishing and printing enterprise is formed. Stages of method for financial resources evaluation of the enterprise are determined. Specific tools that can be used during the financial resources evaluation of the enterprise are identified.

Key words: financial resources, classification, evaluation, financial balance, financial leverage, management of financial resources of the enterprise.

Постановка проблеми. За теперішніх кризових умов функціонування суб'єкти господарювання всіх галузей економіки України надають все більшого значення питанням удосконалення механізмів управління діяльністю підприємств відповідно до сучасних викликів економічного простору. Важливе місце у системі менеджменту діяльності будь-якого підприємства сьогодні за наявності проблем фінансування поточної діяльності, збільшення питомої ваги дебіторської та кредиторської заборгованості, зменшення фінансової незалежності підприємств займає контрольна функція управління та її похідні, зокрема, оцінка й аналіз діяльності підприємства та його фінансового стану. Важливим етапом оцінки та аналізу фінансового стану підприємства є оцінка й аналіз саме його фінансових ресурсів.

На практиці велика кількість підприємств різних галузей економіки, зокрема, й видавничо-поліграфічної, використовує загально визнані методики оцінки фінансових ресурсів без урахування особливостей їхньої діяльності та галузевої специфіки. Такий стан питання підкреслює актуальність та доцільність удосконалення існуючих або обґрунтування нової методики оцінки фінансових ресурсів підприємств, що враховуватиме різні фактори, які здійснюють вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Крім цього, слушно зазначити, що сьогодні у видавничо-поліграфічній галузі України є певні проблеми, вирішення котрих потребує удосконалення підходів до побудови такої системи управління фінансовими ресурсами видавничо-поліграфічних підприємств, функ-

ціонування якої відповідатиме сучасним вимогам ринкового простору та реаліям здійснення діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні у спеціальній і науковій літературі питанням удосконалення існуючих або формування нової методики оцінки фінансових ресурсів підприємств з урахуванням особливостей їхньої діяльності та галузевої приналежності приділяється увага. Так, аналізуються основні методичні підходи до вирішення завдання оптимізації структури капіталу, висвітлюється їх значення у фінансово-господарській діяльності підприємницьких структур, досліджується механізм формування оптимальної структури джерел фінансування на підприємстві [1]; аналізуються та узагальнюються особливості використання сучасних методик оцінки вартості

фінансових ресурсів страхової компанії [2]; формується система показників для проведення аналізу фінансових можливостей розвитку підприємства [3]; за допомогою структурного аналізу, табличного та графічного методів оцінюється вплив галузевого фактора на структуру фінансових ресурсів суб'єктів господарювання України [4]; пропонуються заходи щодо покращення та уточнення прогнозування фінансового стану та результатів діяльності промислових підприємств України [5]; розглядаються методи планування та прогнозування обсягу фінансових ресурсів підприємства, зазначаються переваги та недоліки використання окремих методів [6], визначається доцільність дослідження проблеми оцінки фінансового стану підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України [7] та ін.

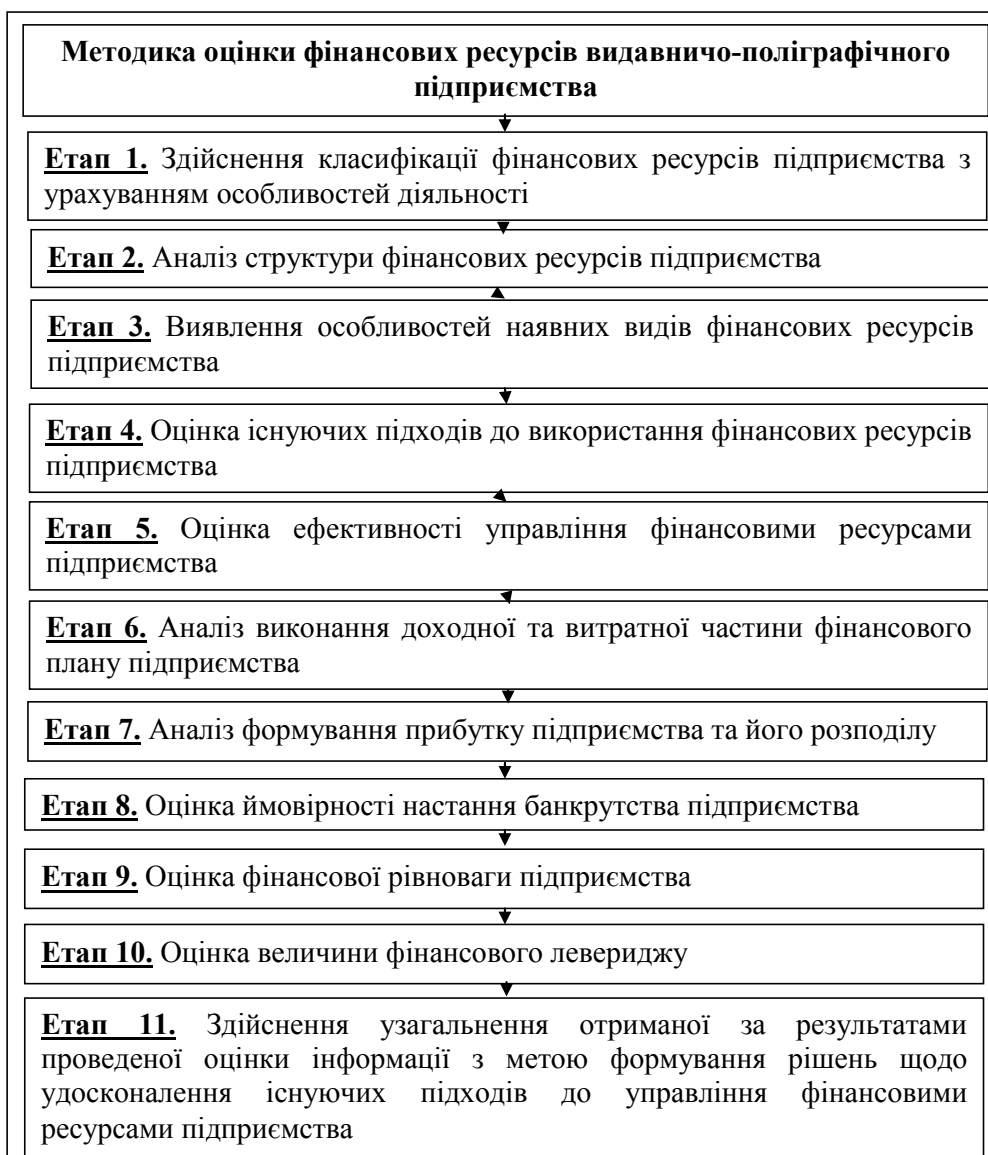


Рис. 1. Методика оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства

Постановка завдання. Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення наявних в спеціальній та науковій літературі підходів до формування методики оцінки фінансових ресурсів підприємств за сучасних умов функціонування визначимо послідовність проведення оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства та змістове наповнення кожного з етапів методики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У практичній діяльності більшості видавничо-поліграфічних підприємств України в процесі управління фінансовими ресурсами підприємства першим етапом є саме оцінка фінансових ресурсів, проведення якої передбачає:

- аналіз структури фінансових ресурсів підприємства;
- виявлення особливостей наявних видів фінансових ресурсів підприємства;
- аналіз підходів до використання та управління фінансовими ресурсами.

Для удосконалення системи управління фінансовими ресурсами видавничо-поліграфічного підприємства пропонується доповнити наявну методику оцінки фінансових ресурсів підприємства, що досліджується.

Узагальнено етапи методики оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства наведено на рис. 1.

На першому етапі оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства передбачається здійснення класифікації фінансових ресурсів підприємства з урахуванням особливостей діяльності (зокрема, і галузевих).

Можливі підходи до класифікації фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства, сформовані на основі аналізу спеціальної та наукової літератури, наведені у табл. 1, де сірим кольором виокремлено ті види фінансових ресурсів, які доповнені авторами дослідження.

Відповідно до здійсненої класифікації наявних фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства на другому етапі оцінки таких ресурсів необхідним є проведення аналізу їхньої структури.

З цією метою можливо застосувати вертикальний метод фінансового аналізу та провести оцінку фінансової стійкості підприємства задля встановлення надлишку або нестачі джерел формування фінансових ресурсів підприємства, що досліджується.

Таблиця 1

**Можливі до використання підходи до класифікації фінансових ресурсів
видавничо-поліграфічного підприємства**

Класифікаційна ознака	Види фінансових ресурсів
За напрямками залучення	– зовнішні; – внутрішні
За видами ресурсів підприємства	– необоротні активи; – оборотні активи; – необоротні активи, що утримуються для продажу, та групи вибуття
За видами господарської діяльності	– операційні; – інвестиційні; – фінансові
За джерелами формування	– власні; – позикові; – залучені
За матеріально-речовою формою	– грошові кошти та їх еквіваленти; – фінансові інструменти; – фінансові ресурси, перетворені у матеріальну форму
За об'єктами інвестування	– у фінансові інструменти; – у реальні інвестиційні об'єкти
За кругообігом ресурсів	– початкові; – накопичені
За призначенням	– для покриття фінансових зобов'язань; – для забезпечення розширеного відтворення; – для забезпечення господарських потреб; – для забезпечення соціальних потреб; – для забезпечення інших потреб підприємства
За терміном використання	– вкладені; – використані
За напрямками використання	– для поповнення фонду відшкодування; – для формування фонду споживання; – для формування фонду накопичення

На третьому етапі проведення оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства слушним є встановлення особливостей наявних видів фінансових ресурсів на основі проведеної класифікації та отриманих результатів щодо аналізу структури фінансових ресурсів підприємства, що досліджується. Іншими словами, третій етап пропонованої методики є узагальненням результатів перших двох етапів.

На четвертому етапі має проводитися оцінка існуючих підходів до використання фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства. Для цього необхідно проаналізувати напрями використання фінансових ресурсів підприємства. Такими напрямками можуть бути:

- здійснення витрат на виробництво та реалізацію продукції (товарів), надання послуг, виконання робіт;
- здійснення капітальних вкладень, покликаних привести до розширення виробництва шляхом його оновлення відповідно до сучасного рівня науково-технічного прогресу;
- здійснення фінансових вкладень в основні засоби та нематеріальні активи;
- здійснення інвестицій фінансових ресурсів підприємства у фінансові інструменти;
- формування фондів та резервів;
- здійснення благодійної та спонсорської допомоги та ін.

На п'ятому етапі методики оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства має проводитися оцінка ефективності здійснення управління такими ресурсами. При цьому слушно зазначити, що доцільно оцінити ефективність такого управління як з якісного, так і з кількісного боку.

Якісний бік управління фінансовими ресурсами підприємства може бути охарактеризований економічним та прибутковим використанням фінансових ресурсів за умов виконання виробничої програми, усіх видів договірних зобов'язань, забезпечення необхідного рівня якості видавничо-поліграфічної продукції підприємства, що досліджується. Крім того, необхідно оцінити ефективність роботи фінансових менеджерів підприємства.

Кількісна оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами видавничо-поліграфічного підприємства може здійснюватися з використанням інструментарію фінансового аналізу відповідно до наявних поточних цілей, які ставляться перед підсистемою управління фінансовими ресурсами підприємства.

Під час здійснення оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства за сучасних умов функціонування набувають актуальності питання аналізу руху грошових потоків за різними видами діяльності підприємства (зокрема, за операційною, фінансовою та інвестиційною). З цією метою доцільно застосувати інструментарій вертикального та горизон-

тального аналізу задля оцінки основних статей форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів».

Під час оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами видавничо-поліграфічного підприємства доцільно проводити аналіз за трьома напрямками, а саме:

- аналіз ефективності управління формуванням фінансових ресурсів;
- аналіз ефективності управління використанням фінансових ресурсів;
- аналіз ефективності управління структурою фінансових ресурсів.

За результатами проведення оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами видавничо-поліграфічного підприємства можливо:

- виявити та сформулювати проблеми або нереалізовані можливості, цілі і завдання управління фінансовими ресурсами;
- визначити альтернативні шляхи розв'язання наявних проблем;
- визначити з альтернативних найоптимальніше рішення.

Завдяки проведенню оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства можливо створити підґрунтя для розроблення нової або удосконалення існуючої фінансової стратегії розвитку, процес формування якої включає такі стадії, як:

- прогнозування та планування грошових потоків шляхом розроблення відповідних внутрішніх документів;
- затвердження та впровадження бюджетів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- контроль виконання бюджетів;
- коригування планів та бюджетів відповідно до зміни ендогенних та екзогенних умов функціонування підприємства.

Під час формування фінансової стратегії видавничо-поліграфічного підприємства його керівництво має особливу увагу приділити таким важливим аспектам, як:

- виявлення шляхів збільшення та прискорення формування вхідних грошових потоків підприємства;
- оптимізація формування вихідних грошових потоків підприємства з урахуванням тривалості операційного циклу підприємства та показників ділової активності;
- прогнозування та планування резерву ліквідності;
- виявлення напрямів зменшення фінансових ризиків діяльності підприємства.

На шостому етапі оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства пропонується здійснювати аналіз виконання доходної та витратної частини фінансового плану діяльності підприємства. Задля цього слушно використовувати інструментарій горизонтального аналізу показників фінансового плану, зокрема, проводити оцінку й аналіз показників доходів

від усіх видів діяльності підприємства, їхньої відповідності запланованим значенням. Щодо показників витрат слушно зазначити, що потребує детального аналізу структура собівартості видавничо-поліграфічної продукції, що випускається підприємством, а також видавничо-поліграфічних робіт та послуг, що виконуються та надаються. З цією метою також доцільно використати інструментарій факторного аналізу.

Сьомий етап методики оцінки фінансових ресурсів підприємства враховує результати шостого етапу та передбачає проведення оцінки виконання планових завдань із показників прибутку, виявлення причин відхилень від фінансових планів та проведення факторного аналізу прибутку. Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції може проводитися за окремими її видами з використанням прийому ланцюгових постановок із подальшим визначенням впливу різноманітних чинників. Загальновідомо, що на розмір прибутку впливає низка факторів: види і структура продукції, товарів, робіт, послуг; ціни та обсяги виробництва та реалізації (виконання, надання); собівартість продукції, товарів, робіт, послуг тощо.

Восьмий етап пропонованої методики передбачає здійснення оцінки ймовірності настання банкрутства видавничо-поліграфічного підприємства. За сучасних умов функціонування використання інструментарію оцінки ймовірності настання банкрутства під час оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства є актуальним, оскільки за сучасних умов функціонування все більша кількість підприємств стає банкрутами, а отже, задля попередження таких тенденцій та своєчасного здійснення санації діяльності підприємства слушно здійснити таку оцінку.

У теорії та практиці фінансового менеджменту використовується значна кількість багатфакторних моделей для оцінки ймовірності настання банкрутства підприємств. Найбільш уживаними є модель Альтмана, модель Спрінггейта та модель Ліса.

Дев'ятим етапом оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства є аналіз фінансової рівноваги, проведення якого передбачає перевірку відповідності правилам фінансування діяльності підприємства. Зокрема, здійснюється:

- оцінка дотримання умов золотого правила балансу;
- оцінка дотримання умов золотого правила фінансування;
- оцінка дотримання умов вертикальної структури капіталу.

Важливим етапом оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства за сучасних умов функціонування суб'єктів господарювання усіх галузей економіки України є визначення величини фінансового левериджу, використання якого на практиці дає змогу визначити шляхи оптимізації використання фінансових ресурсів підприємства.

Застосування фінансового левериджу дає змогу оптимізувати структуру капіталу підприємства, тобто досягти такого співвідношення між власним та позиковим капіталом, за існування якого можливе забезпечення найбільш ефективної пропорційності між доходністю підприємства та його фінансовою стійкістю.

Заключним етапом оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства, згідно з рис. 1, є здійснення узагальнення отриманої за результатами проведеної оцінки інформації з метою формування рішень щодо удосконалення наявних підходів до управління фінансовими ресурсами підприємства. На основі отриманої інформації керівництво підприємства зможе приймати зважені управлінські рішення щодо:

- формування фінансової стратегії розвитку підприємства;
- формування фінансових планів (тактичних та стратегічних) діяльності підприємства;
- обрання найбільш оптимальних напрямів використання фінансових ресурсів підприємства;
- визначення «вузьких» місць у діяльності підприємства стосовно фінансових потоків та фінансових ресурсів підприємства тощо.

Висновки. Отже, комплексна реалізація запропонованих етапів методики оцінки фінансових ресурсів видавничо-поліграфічного підприємства дасть змогу удосконалити існуючу систему управління фінансовими ресурсами підприємства та створити науково-практичне підґрунтя для прийняття зважених управлінських рішень щодо обрання подальших напрямів діяльності та розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Руденко М.І. Методика оцінки ефективності формування фінансових ресурсів підприємства та оптимізація їх структури / М.І. Руденко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2010. Випуск 18. Ч. II. С. 214–219.
2. Портянко Д.В. Сучасні методики оцінки вартості фінансових ресурсів страхових компаній та можливості їх використання в Україні / Д.В. Портянко, Т.А. Говорушко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія. Економічні науки. 2015. Випуск 10. Частина 4. С. 167–171.
3. Петряєва З. Ф. Аналітичне забезпечення оцінки фінансових ресурсів підприємства / З.Ф. Петряєва, Г.А. Іващенко, О.О. Петряєв // Економічний аналіз: збірник наукових праць. 2015. Том 19. № 2. С. 122–129.

4. Конєва Т.А. Аналіз структури фінансових ресурсів суб'єктів господарювання України / Т.А. Конєва // Наукові праці. Економіка. – Випуск 132. Том 145. С. 80–87.
5. Андросова О.Ф. Проблеми прогнозування фінансових звітів на промислових підприємствах України / О.Ф. Андросова, К.Г. Черномаз // Вісник Запорізького національного університету. 2013. № 4(20). С. 57–62.
6. Корольова-Казанська О.В. Обґрунтування обсягу фінансових ресурсів підприємства в системі стратегічного управління його розвитком / О.В. Корольова-Казанська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=433>
7. Денисенко М.П. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств / М.П. Денисенко, О. В. Зазимко // Агросвіт. 2015. № 10. С. 56–61.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

FORMING STRATEGY OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Ганський В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Полоцький державний університет (Білорусь)

Скриль В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Статтю присвячено розгляду поняття «стратегія технологічного розвитку підприємств». Досліджено зміст цього поняття, особливості механізму формування ринково-орієнтованої стратегії технологічного розвитку підприємства. Розглянуто типи стратегії технологічного розвитку підприємства, сформовано її види та узагальнено етапи її формування.

Ключові слова: технологічний розвиток, стратегія технологічного розвитку підприємств, технології, технологічне прогнозування, технологічний аудит.

Статья посвящена рассмотрению понятия «стратегия технологического развития предприятий». Исследовано содержание этого понятия, особенности механизма формирования рыночно-ориентированной стратегии технологического развития предприятия. Рассмотрены типы стратегии технологического развития предприятия, сформированы ее виды и обобщены этапы ее формирования.

Ключевые слова: технологическое развитие, стратегия технологического развития предприятий, технологии, технологическое прогнозирование, технологический аудит.

The article is devoted to the consideration of the content of the concept "strategy of technological development of enterprises". The content of this concept, peculiarities of the mechanism of formation of a market-oriented strategy of technological development of the enterprise is researched. The types of strategy of technological development of the enterprise are considered, their forms are formed and the stages of its formation are generalized.

Key words: technological development, strategy of technological development of enterprises, technology, technological forecasting, technological audit.

Постановка проблеми. Сьогодні найважливіша проблема будь-якого підприємства – це проблема його виживання і забезпечення технологічного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні та реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої й ефективної стратегії технологічного розвитку підприємства. Тобто це впровадження у виробництво досягнень техніко-технологічного прогресу, його матеріалізація у новітні види продукції, сучасні методи організації виробництва і менеджменту, застосування нової техніки та технологій. Результатом упровадження досягнень технічного прогресу на конкретному підприємстві є його технологічний розвиток.

Але для ефективного технологічного розвитку необхідно застосувати стратегічне управління, оскільки стратегія є інструментом ство-

рення і підтримки домінування підприємств, яка базується на здатності створювати якіснішу продукцію, ніж конкуренти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Однак, незважаючи на те, що дослідженню формування стратегії технологічного розвитку підприємств присвячено достатньо робіт, аналіз механізмів забезпечення такого розвитку підприємств повною мірою не вивчений. Але заслуговують на увагу науково-методичні підходи німецького вченого Діхтера І.Г. Шнайдера, який пропонує під час розроблення стратегії технологічного розвитку підприємств враховувати технологічні рамкові умови: 1) перервність технологічного розвитку та динаміку зміни технологій: на ринках відбуваються технологічні стрибки, тобто здійснюється турбулентність технологічного розвитку, що являє собою підвищений та важко оцінюваний ризик, і до того

ж технологічні ноу-хау застарівають настільки ж швидко, як і виробниче обладнання; 2) злиття традиційно розмежованих технологічних сфер (концепція CIM – комп'ютерне інтегроване виробництво, що передбачає комплексне використання виробничої, транспортної, комунікаційної, комп'ютерної, робототехніки тощо); 3) зростання складності технологій, що викликає, зокрема, збільшення обсягу технологічних інновацій, зростаючим злиттям різних за напрямками діяльності компаній [1, с. 28].

З української практики слід відзначити досвід фахівців щодо вирішення проблеми вибору підприємствами нафтогазового комплексу інноваційних технологій. Зокрема, враховуючи наявні методичні підходи, пропонується розбудова цілей оцінки пріоритету технологічних інновацій та їх реалізації: 1) системний аналіз інноваційної стратегії підприємства, її структуризація та ієрархічне уявлення; 2) визначення критеріїв оцінки вирішення проблеми на кожному наступному рівні дерева цілей та їх співвідношення; 3) визначення фактичного стану розвитку структурних складників ієрархії; 4) розроблення характеристичних таблиць для оцінки кількісних і якісних основних параметрів технологічних інновацій; 5) зважування технологічних інновацій відповідно до системи критеріїв кожного рівня, розрахунки кількісних характеристик і вибір пріоритетних напрямів інноваційних процесів [2, с. 19].

Проте висвітленню комплексного бачення процесу формування стратегії технологічного розвитку приділено недостатньо уваги, він потребує більш глибокого вивчення.

Постановка завдання. Отже, основна мета статті – розроблення теоретичних положень та методичних рекомендацій щодо формування стратегії технологічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі найбільш поширеною є думка, що технологічний розвиток підприємства – це процес формування та вдосконалення технологічного рівня підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на підвищення ефективності виробництва та прогресивність розвитку. Технологічний розвиток охоплює різні форми – стадії розвитку виробництва, які характеризують, з одного боку, техніко-технологічну базу підприємства, заходи з її підтримання на належному рівні та оцінку техніко-технологічного рівня виробництва, а з другого – безпосередній розвиток шляхом удосконалення та нарощування.

Більшість із цих визначень об'єднані думкою, що внаслідок певних перетворень технологічна система підприємства має перейти на новий якісний рівень, у тому числі має поліпшитися технологічний рівень виробництва, що являє собою ступінь розвитку засобів виробництва і передусім знарядь праці – інструментів, машин, механізмів, приладів, двигунів тощо, за допомо-

гою яких здійснюється виробництво продукції з різним ступенем технологічності. Синтезуючим показником, що характеризує ступінь технологічного розвитку, є, наприклад, показник організаційно-технологічного рівня підприємства, що визначається окремими показниками технічного й організаційного рівнів підприємства.

Відомо, що стратегія технологічного розвитку – це проект (модель) проведення головних технологічних дій, необхідних для реалізації корпоративних стратегій, які спрямовані на певне оновлення окремих компонентів виробництва, реалізації та споживання продукції. До таких компонентів можна віднести:

- номенклатуру, асортимент, масштаби виробництва та якість продукції (створення нової або удосконалення існуючої);

- управління ресурсами підприємств (нові методи співпраці з постачальниками ресурсів, методи управління запасами ресурсів);

- розроблення чи нове використання технологій (використання ноу-хау, патентів технологічних ідей та раціоналізаторських пропозицій);

- засоби стосунків із партнерами та іншими суб'єктами зовнішньої інфраструктури (використання різних методів створення відносин із суб'єктами зовнішнього середовища);

- характер управління підприємствами (застосування нових технологій менеджменту).

Також під, технологічною стратегією розуміють стратегію, націлену на передбачення глобальних змін в економічній ситуації і пошук масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємств.

Але слід зазначити, що впровадження технологічної стратегії розвитку потребує значних капіталовкладень, і перед керівниками вітчизняних підприємств постає проблема невідповідності між бажаним, відображеним у цілях, станом об'єкта управління і його поточним станом. Цей дискретний інтервал між наявними тенденціями розвитку і бажаними можна заповнити шляхом:

- пошуку нових можливостей зростання;

- визначення таких сфер діяльності, де підприємство є конкурентоспроможним;

- розроблення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства в існуючих сферах діяльності;

- перерозподілу ресурсів з неперспективних на конкурентоспроможні напрями діяльності;

- розв'язання проблем злиття, поглинання, реструктуризації або ліквідації окремих підсистем з метою досягнення синергічного ефекту;

- активного пошуку інновацій різних типів для забезпечення досягнення потрібних параметрів.

Але в умовах динамічного розвитку ринкового середовища, в якому функціонує підприємство, єдино правильним напрямом розвитку підприємства сьогодні все ж таки залишаються тех-

нології. Отже, слід зазначити, що, як правило, під ними розуміють погоджену сукупність технологічних рішень, що здійснюють визначальний вплив на діяльність підприємства. Стратегія технологічного розвитку забезпечує ефективну динаміку розвитку процесу відтворення на підприємстві. Принципова схема формування ринково-орієнтованої стратегії технологічного розвитку підприємства подана на рис 1.

Стратегію технологічного розвитку визначають як взаємозв'язаний комплекс дій задля забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства на ринку на основі створення і впровадження технологій. Її головні завдання:

- ефективний розподіл і використання наявних ресурсів і можливостей, необхідних для розвитку на основі технологій та технологічної діяльності (потенціалу технологічного розвитку);

- адаптація до змін умов зовнішнього середовища шляхом пошуку нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства, приведення у відповідність внутрішніх можливостей розвитку до зовнішніх, які генеруються ринком.

Розглянемо детальніше особливості формування (розроблення) стратегії технологічної

розвитку підприємства [4, с. 13]. Її доцільно розглядати на трьох рівнях узагальнення:

- корпоративному, на якому розробляються загальні засади стратегії технологічного розвитку як складника загальноекономічної стратегії розвитку (поряд із маркетинговим, кадровим, фінансовим та іншими складниками), проводиться її взаємне узгодження з іншими функціональними стратегіями. Особливу увагу слід приділяти взаємному узгодженню технологічної, маркетингової та фінансових стратегій, які, власне, і визначають успіх технологічної діяльності, у тому числі товарних технологій;

- бізнес-рівні, що передбачає розроблення в межах стратегії технологічного розвитку заходів щодо розроблення й упровадження технологій для кожної зі стратегічних зон господарювання (для кожного з бізнес-проектів, які охоплюють окремий ринок, його сегмент чи нішу або окрему товарну групу). На цьому рівні приймають стратегічні рішення щодо модифікації існуючої товарної номенклатури і товарного асортименту, які передбачають генерування ідей нових (модифікованих) товарів та їх відбір, розроблення задуму товарів і перевірку;

- власне товарному рівні, на якому розробляють товарну стратегію технологічного розвитку і маркетингові програми з просування кожної

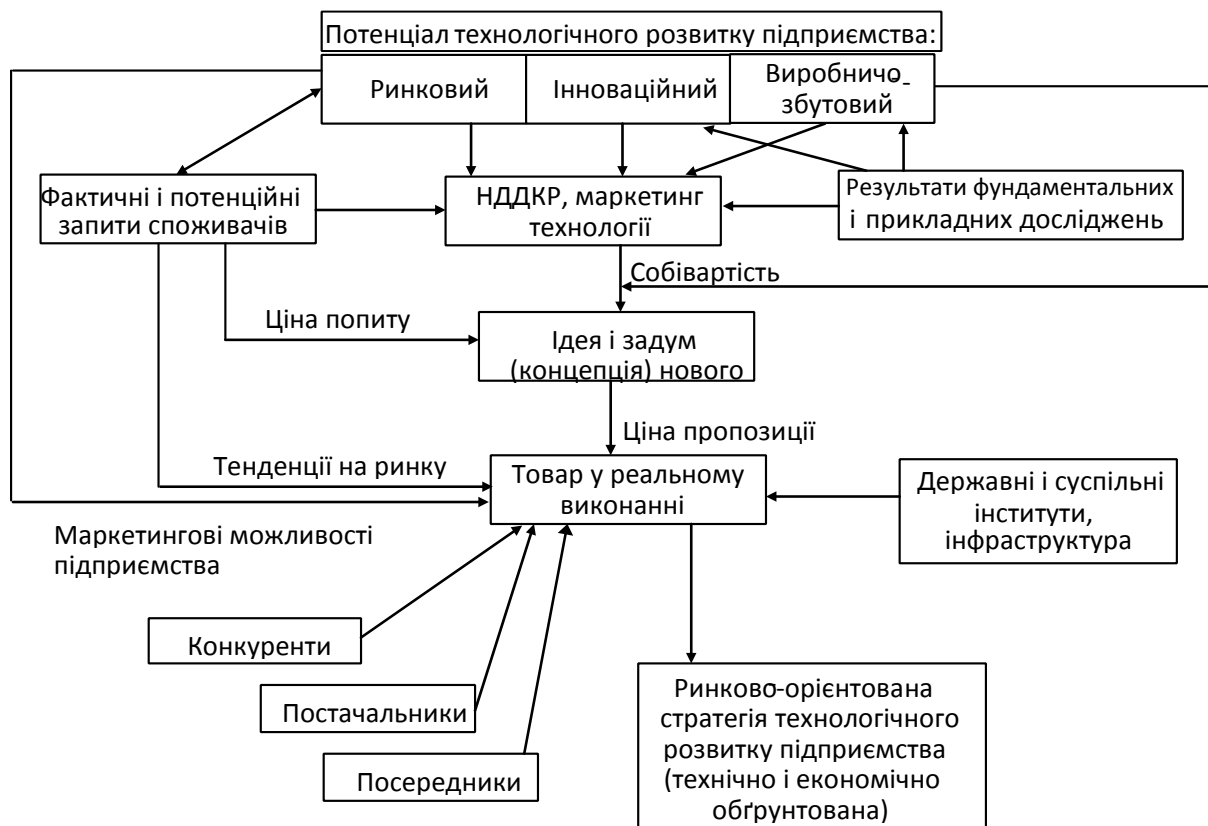


Рис. 1. Схема формування ринково-орієнтованої стратегії технологічного розвитку підприємства [3, с. 153]

з товарних технологій (у межах окремих бізнес-проектів) на ринку. Вони містять: аналіз поточної маркетингової ситуації на ринку і перспектив її розвитку, аналіз ринкових позицій і перспектив підприємства та його продукції (як традиційної, так і нової), детальний опис комплексу маркетингу для кожної асортиментної групи і товарної одиниці.

Відомий економіст Б. Твіст до основних різновидів стратегії технологічного розвитку зараховує наступальну, захисну, ліцензійну, проміжну, створення нового ринку, розбійничу [5, с. 48]. За класифікацією Х. Фрімана існує шість типів стратегії технологічного розвитку підприємства: наступальна, захисна, імітаційна, залежна, традиційна та «за нагодою» [6, с. 94]. О.В. Василенко стратегії технологічного розвитку поділяє щодо умов зовнішнього і внутрішнього становищ фірми на наступальну, оборонну, авангардну, імітаційну [7, с. 419]. Г.Т. П'ятницька у сучасних умовах господарювання виокремлює такі основні групи стратегій технологічного розвитку [8, с. 23], як: традиційна, опортуністична, імітаційна, оборонна або захисна, поглинальна, наступальна, авангардна, упереджувачого маневру. К.П. Янковський та І.Ф. Мухар до наступальних відносять агресивні та помірковані технологічні стратегії, а залишкову та адаптивну – до стратегій оборонного типу [9, с. 317].

Однак загалом захисні стратегії технологічного розвитку характеризуються концентрацією на певному ринку чи його сегменті, вузькою ринковою орієнтацією чи захистом своєї частки ринку, спрямованістю на збереження стратегічних позицій, прагненням утриматися серед новаторів, а наступальні стратегії технологічного розвитку – постійним розширенням

діяльності, освоєнням нової продукції, пошуком конкурентних переваг. Узагальнююча характеристика типів стратегій технологічного розвитку запропонована в табл. 1.

Розроблення стратегії включає в себе процес аналізу та визначення стратегічних орієнтирів на ринку, які коригуються і знаходять своє відображення у формі різних стратегічних програм та проектів. Технологічна ціль як складник загальних стратегічних цілей є бажаним результатом діяльності організації (конкретних виконавців і відповідальних керівників) у вигляді певного (визначеного) нововведення, яке реалізується в обмежені строки з обмеженими ресурсами та спрямоване на якісний (радикальний) розвиток організації [10, с. 90].

Управління технологічним розвитком підприємства не обмежується лише визначенням цілей стратегії технологічного розвитку, а потребує оцінки можливостей фірми щодо їх реалізації. Тому вибір і реалізація стратегії технологічного розвитку залежить від стану технологічного потенціалу, формування якого може здійснюватися за рахунок компонентів і елементів внутрішнього середовища організації. Набір ресурсів (фінансові, матеріальні, інформаційні, соціальні), якими володіє організація, формує її технологічний потенціал та характеризує готовність до систематичного технологічного розвитку, а отже, впливає на структуру та напрями технологічної стратегії. Саме ресурсний набір визначає етапи технологічного розвитку підприємств, зокрема, автор М.Є. Рогоза [11, с. 92] виокремив види стратегії технологічного розвитку підприємств (табл. 2).

Соціально-психологічний вид – базовий елемент формування будь-якого типу стратегії

Таблиця 1

Узагальнююча характеристика типів стратегії технологічного розвитку

Захисні стратегії технологічного розвитку	Наступальні стратегії технологічного розвитку
Технологічна політика підприємства	
Пасивна, адаптаційна, інноваційна діяльність, спрямована на утримання здобутих конкурентних позицій	Активна, технологічна діяльність, спрямована на досягнення технічного та ринкового лідерства
Технологічний потенціал	
Технологічна діяльність, спрямована на нарощування технологічного потенціалу та поліпшення показників господарської діяльності	За наявності високих ресурсних, науково-технічних можливостей технологічна діяльність спрямована на ефективне використання наявного технологічного потенціалу
Рівень ризику	
Технологічна діяльність підприємства в умовах низького рівня ризику	Технологічна діяльність в умовах підвищеного рівня ризику
Вид технології	
Незначні модифікації в таких напрямках технологічної діяльності, як управління та соціально-психологічна робота з персоналом	Нововведення радикальні з використанням власних наукових розробок, модернізація та реорганізація
Стратегічна позиція підприємства	
Незначна частка на ринку, невелика конкуренція	Стійка позиція на ринку, наявність монополії або олігополії

технологічного розвитку, який передбачає наявність в організації професійних кадрів, необхідних знань та інформації, досвіду, мотивації та стратегічного технологічного мислення.

Соціально-психологічні можна також окреслити як психологічну готовність підприємства до нововведень та як систему методів щодо формування зацікавленості колективу в технологічних перетвореннях, без якої всі інші етапи не будуть досить ефективними.

Технології організаційно-управлінського виду можна визначити як сукупність рішень, методів, форм організації діяльності та управління, що відрізняються від діючих на підприємстві своєю новизною для цієї організації.

Маркетинговий вид формування технологічної стратегії відбувається за рахунок маркетингових технологій та передбачає використання новітніх технологій та нових ідей щодо створення товарів, послуг і технологій, які найкраще сприяють досягненню мети організації.

Економічний етап технологій стратегії характеризується змінами у фінансовій, бухгалтерській та інших сферах економічної діяльності підприємства, новими методами, показниками.

Виробничий етап пов'язаний із розробленням або модифікацією способів виробництва, а отже, визначається виробничим потенціалом організації, який характеризує здатність до стабільної виробничої діяльності в межах обраної стратегії за умов складного і мінливого зовнішнього середовища.

Науково-технічний етап пов'язаний із наявністю на підприємстві науково-технічного потенціалу, який визначається рівнями розвитку науково-технічного кадрового потенціалу, дослідно-експериментальної бази, нематеріальними активами вже виконаних НДДКР, науково-технічних патентів.

Формування стратегії технологічного розвитку відбувається у певній послідовності (рис. 2).

Таблиця 2

Види стратегії технологічного розвитку підприємства [11]

Вид технологічної діяльності	Напрями діяльності
Соціально-психологічний	впровадження нових форм активізації персоналу (стимулювання творчого пошуку, використання нових знань, поліпшення умов безпеки праці, охорони здоров'я тощо); навчання та перекваліфікація персоналу; покращення рівня професійної підготовки та компетентності працівників; формування сприйнятливості до технологій, стратегічного технологічного мислення;
Організаційно-управлінський	вдосконалення організаційної структури і системи управління; впровадження нових методів організації виробництва; покращення обслуговування, сервісу; вдосконалення форм контролю; зміна методів взаємодії з допоміжними та обслуговуючими підрозділами;
Маркетинговий	нові напрями розширення меж ринку (охоплення нових сегментів ринку, нові способи використання товару, вихід на нові регіони); диверсифікація виробництва і збуту (пропозиція на нових ринках нових товарів, які розвивають традиційні напрями діяльності підприємства); пропозиція на нових ринках нових товарів, не пов'язаних із попередніми видами діяльності, орієнтація на нові ніші ринку); нові методи цінової політики; нові форми взаємодії з постачальниками та замовниками; нові способи просування товару та підвищення ефективності торговельного процесу;
Економічний	нові фінансові інструменти та методи розподілу коштів; удосконалення або модифікація фінансової системи; зміна методів і способів планування; зниження виробничих витрат; раціоналізація системи обліку; інвестиційна політика;
Виробничий	освоєння нових видів і джерел сировини, матеріалів і/або нових підходів до використання традиційних; розширення виробничих потужностей; підвищення продуктивності праці; зміна структури виробництва;
Науково-технічний	впровадження нової або модифікованої технології; впровадження нових або модифікованих моделей продукції; реалізація заходів з охорони довкілля; проведення наукових розробок та досліджень

Перший етап стратегічного аналізу технологічного середовища починається з аналізу та оцінки технологій, який звичайно називають технологічним аудитом. Він дає змогу визначити стан технологій, якими володіє підприємство.

Технологічний аудит може бути як і одноразовою акцією, так і безперервним процесом оцінки. Перший технологічний аудит може здійснюватися за настання технологічної кризи. Технологічний аудит може стати початком процесу змін у методах розроблення стратегії. Він може застосовуватися для оцінки досягнення визначених темпів змін технологій у різних галузях діяльності підприємства. Аналіз темпів змін може потім бути використаним під час прийняття рішень про інвестування.

Технологічний аудит дає змогу визначити спектр технологій, що підлягають аналізу, тобто перелік перспективних технологій. Таким чином встановлюється технологічна структура підприємства.

Таким чином, у результаті цього етапу аналізу може бути сформульований перелік технологій, якій відповідає профільним потребам підприємства.

Другим етапом розроблення стратегії технологічного розвитку є виявлення впливу ідентифікованих технологій на ядро бізнесу підприємства, тобто визначення доцільності використання кожної технології для забезпечення стійкого економічного зростання підприємства та надання конкурентним перевагам на ринку стійкого характеру.

Логіка стратегічного аналізу говорить про необхідність урахування двох аспектів: по-перше, за яких умов технології здатні підтримувати існуючі конкурентні переваги підприємства; по-друге, які технології є важливими для майбутньої конкурентної ситуації, тобто наскільки оволодіння ними є значущим для під-

приємства з погляду майбутнього стану галузевої конкуренції.

Підсумком цього етапу аналізу є формування переліку критичних технологій, тобто тих технологій, які мають значний вплив на конкурентні фактори, а також на ранжування за пріоритетами.

Перед прийняттям рішення стосовно стратегії важливою є реалістична оцінка можливостей (переваг та недоліків), якими володіє підприємство щодо кожної технології. Адаже процес формулювання стратегії та оцінка науково-технічного потенціалу – це частини комбінованого єдиного процесу.

Тому третім етапом розроблення стратегії технологічного розвитку є оцінка технологічного потенціалу підприємства.

Цей етап спрямований на надання допомоги не тільки у селекціонуванні технологій, але і у визначенні змін, які необхідно здійснити в подальшому в межах цієї стратегії.

Така оцінка повинна здійснюватися у зіставленні з виявами технологічного розвитку компаній – основних конкурентів підприємства. Параметри, які при цьому враховуються та порівнюються, можуть бути такі: витрати на НДДКР (в абсолютному значенні та у відсотках до обсягу продажів); витрати на технічне оновлення за сталості інших технічних функцій; обладнання та інструмент; патент та інша інтелектуальна власність; розподіл фінансових ресурсів.

Технічно така оцінка може бути здійснена за допомогою використання матриці, що враховує кількісне значення та спектр впливу вказаних параметрів відносно тієї технології, яка повинна розглядатися.

Результатом цього етапу стратегічного аналізу під час розроблення стратегії технологічного розвитку вважатиметься висновок щодо сильних та слабких сторін виявлених критичних технологій. Все це дасть можливість іден-

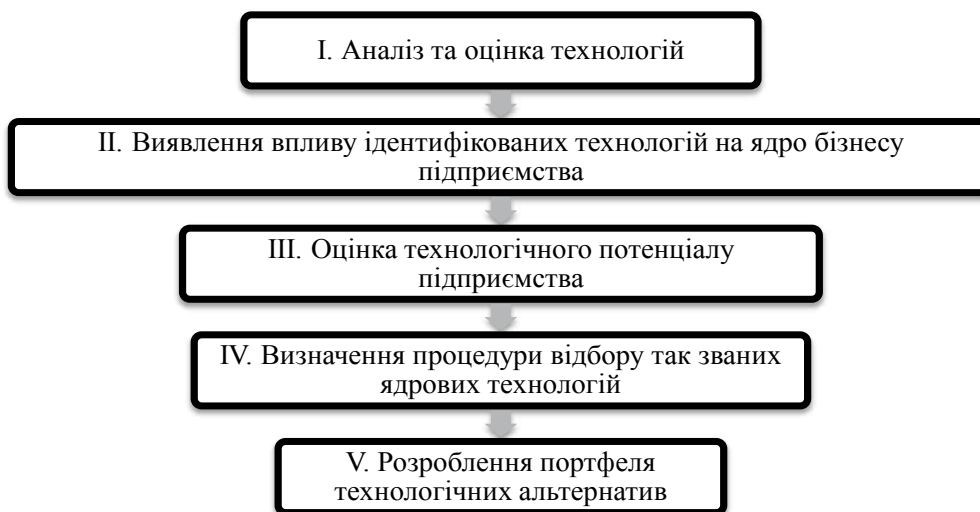


Рис. 2. Основні етапи формування стратегії технологічного розвитку підприємства

тифікувати проблеми технологічного розвитку підприємства та визначити відповідні дії задля досягнення успіху. Ця інформація буде знаходитися в основі формування, конкретизації та, у разі необхідності, корекції цілей. Технології, які освоєні цим підприємством у повному обсязі і які не є для нього критичними щодо конкурентоспроможності, можуть бути запропоновані для зовнішнього використання.

Четвертим етапом стратегічного аналізу слід визнати процедуру відбору так званих ядрових технологій. Важливим є обмеження спектру критичних, стратегічно важливих технологій, які можуть стати предметом технологічної стратегії. Безумовно, всі критичні технології важливі для підприємства. Однак деякі з них мають найбільші переваги. Крім того, їх необхідно кваліфіковано запропонувати на ринку, деякі придбати або використати для власних потреб. А для цього необхідно володіти відповідними ресурсами. У процесі виконання оцінки переваг цих технологій та власних можливостей щодо їх розвитку підприємство повинно відібрати ті з них, на яких необхідно сконцентрувати свою увагу та послідовно розвивати як самі технології, так і власні можливості в них.

Можливо, звичайно, прямувати іншим шляхом. Практика показує, що підприємства, які мають широкий спектр стрижневих технологій, менш вразливі з боку конкурентів. Однак не завжди це можливо у зв'язку з обмеженістю ресурсів. Таким чином, стратегія технологічного розвитку бажано обмежити визначеним набором критичних технологій, які є найбільш важливими для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Тому відбір технологій має на меті

виявлення тих критичних технологій, на яких побудовано ядро бізнесу підприємства та на які, відповідно, слід у пріоритетному порядку спрямувати інвестиційні можливості. Одночасно з цим необхідно оцінити кожну технологію з позиції існуючого та очікуваного стану. Оцінка потенційних можливостей цієї технології дасть змогу виявити напрям її удосконалення з погляду забезпечення необхідним обладнанням, кадрами, досягненням необхідного рівня витрат.

Таким чином, можливим є з'ясування того, наскільки доцільно впроваджувати стратегію технологічного лідирування або стратегію лідерського наслідування. Якщо у найбільш важливих технологіях це підприємство поступається конкурентам, тоді стратегія лідирування є безперспективною. Однак по мірі того, як підприємство акумулює ресурси в тій чи іншій технологічній сфері та скорочує відставання від конкурентів, ситуація може змінитися. Отже, сутнісним результатом цього етапу стратегічного аналізу слід вважати перелік пріоритетних дій в технологічній сфері.

П'ятим етапом формування стратегії технологічного розвитку підприємства є розроблення портфеля технологічних альтернатив.

Загалом портфель повинен бути сформульований таким чином, щоб мати змогу підтримати цілі підприємства, одночасно допускати гнучкість, якщо виникне потреба реалізувати нові можливості. При цьому бути прийнятним з погляду існуючих ресурсів, а також збалансованим за ризиками та тривалістю виконання проектів. Визначення змісту портфеля проектів зазвичай починається з розроблення їх переліку. За кожним проектом визначають його цілі,



Рис. 3. Оцінка та вибір технологічних альтернатив

з'ясовується доцільність реалізації, оцінюється очікуваний результат та витрати, а також максимальний строк реалізації. У процесі формування портфеля може знадобитися проведення селекції проектів, оскільки ресурсів, які є у підприємства, може бути недостатньо для забезпечення ними всього пакету підготовлених проектів. Вибір проектів зв'язаний з пошуком альтернативних рішень.

Остаточне рішення щодо вибору адекватного технологічного проекту базується на критеріальній оцінці всього набору технологічного портфеля. Критерії, що використовуються під час оцінки та вибору проектів, залежать від зовнішнього технологічного середовища підприємства та переліку галузевих ключових факторів успіху. Тому неможливо розробити вичерпний перелік універсальних критеріїв. Набір критеріїв, найбільш важливих, на наш погляд, для оцінки та вибору технологічних альтернатив, може бути таким (рис. 3).

Проекти можуть перероблюватися, якщо сформований портфель не задовольняє вимогам підприємства, тобто він не збалансований за визначеними критеріями. Це означає, що деякі проекти можуть бути об'єднані в один. При цьому коректуються цілі проектів, об'єднуються їх загальні компоненти та синергетичні властивості. З метою скорочення терміну реалізації проектів може бути передбачено збільшення їх фінансування. Можливі й інші засоби їх інтеграції. У результаті такого ітеративного процесу формується кінцевий портфель проектів.

Розглянута послідовність етапів формування стратегії технологічного розвитку підприємства

є кроком у напрямі імплементації цього процесу у механізм стратегічного управління підприємством. У такій постановці додаткових досліджень потребує проблема врахування технологічного фактору та викликів інноваційної економіки у визначенні стратегічних цілей компанії.

Висновки. Формування та розроблення стратегії технологічного розвитку на підприємстві входить у прерогативу вищих ешелонів управління і базується на вирішенні такого комплексу завдань, як розроблення стратегічних цілей; оцінка можливостей і ресурсів підприємства для їх реалізації; аналіз тенденцій в маркетинговій діяльності і науково-технічній сфері; визначення технологічних стратегій з вибором альтернатив; підготовка детальних оперативних планів, програм, проектів і бюджетів; оцінка діяльності підприємства (окремої стратегічної ланки) на основі певних критеріїв з урахуванням встановлених цілей і планів. Важливою передумовою для розроблення та реалізації стратегії технологічного розвитку на підприємстві повинно бути визначення провідної ролі високотехнологічних виробництв, а для цього необхідна чітка і послідовна політика в контексті реалізації стратегії соціально-економічного розвитку країни зі зрозумілими цілями та завданнями, з дієвими соціально-економічними механізмами адаптації виробництва відповідно до запитів мінливого ринку. Такий підхід дасть змогу вирішити українській економіці дві головні проблеми стратегічного масштабу: 1) увійти в глобальний контекст світових зв'язків і 2) надати динаміку науково-технологічному розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дихтер І.Г., Шнайдер. Технологический маркетинг. М.: «Янус-К», 2003. 478 с.
2. Андигур А.П. Методичний підхід до визначення пріоритетів технологічних інновацій на підприємствах // Проблеми науки. 2005. № 7. С. 19–24.
3. Ілляшенко С.М. Управління портфелем замовлень науково-виробничого підприємства: Монографія / С.М. Ілляшенко, О.М. Олефіренко: за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. 272 с.
4. Богатирьов І.О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.О. Богатирьов. К., 2004. 22 с.
5. Твисс Брайан Управление научно-техническими нововведениями : [сокращ. пер. с англ.] / Брайан Твисс. – М. : Экономика, 1989. 271 с.
6. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності : [навч. посібник] / І.А. Павленко. К. : КНЕУ, 2004. 204 с.
7. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. К. : ЦУЛ, 2003. 439 с. : рис., табл. Бібліогр. : С. 418–421.
8. П'ятницька Г.І. Інноваційні стратегії в сучасних умовах господарювання: суть та наукові підходи до формування вибору / Г.І. П'ятницька // Проблеми науки. 2011. № 11. С. 21–29.
9. Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб. : Питер, 2001. – 448 с.
10. Ганущак-Єфименко Л.М. Моделювання організації взаємодії процесу управління інноваційним розвитком підприємства / Л.М. Ганущак-Єфименко // Актуальні проблеми економіки. 2011. № 1. С. 90.
11. Рогоза М.Є. Теоретичні аспекти формування моделі стратегічного інноваційного розвитку підприємства / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал // Економічний вісник Національного гірничого університету. 2008. № 3. С. 91–96.

УДК 658.64

ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

LOGISTIC SYSTEM – THE BASIS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE SERVICES OF SERVICES COMPANIES FUNCTIONING

Горшкова Л.О.асистент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Житомирський державний технологічний університет**Цвяк С.В.**магістр,
Житомирський державний технологічний університет

У статті розглянуто основні теоретичні та практичні аспекти логістичної системи як основи підвищення ефективності функціонування підприємств. Виокремлено поняття логістичної системи сфери послуг, наведено теоретичне обґрунтування необхідності дослідження практичних особливостей логістичних систем на підприємствах. Наведено рекомендації зі впровадження логістичної системи сфери послуг на підприємстві.

Ключові слова: логістика, логістична система, система сфери послуг, логістика сфери послуг, підприємства сфери послуг.

В статье рассмотрены основные теоретические и практические аспекты логистической системы как основы повышения эффективности функционирования предприятий. Выделено понятие логистической системы сферы услуг, приведено теоретическое обоснование необходимости исследования практических особенностей логистических систем на предприятиях. Приведены рекомендации по внедрению логистической системы сферы услуг на предприятии.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, система сферы услуг, логистика сферы услуг, предприятия сферы услуг.

The article deals with the main theoretical and practical aspects of the logistic system as the basis for increasing the efficiency of the operation of enterprises. The concept of the logistic system of the sphere of services is singled out, the theoretical substantiation of the necessity of research of practical features of logistic systems at the enterprises is given. The recommendations on introduction of the logistics system of the sphere of services in the enterprise are given.

Key words: logistics, logistics system, system of services sphere, logistics of services sphere, enterprises of services sphere.

Постановка проблеми. В економічно розвинутих країнах світу основну частину економіки (понад 50%) становить сфера послуг. Сфера послуг – це важливий складник економіки, який включає підприємства, що надають усі види комерційних послуг. Відомо, що в стародавні часи комерційні послуги не надавалися, а товарний обмін і торгівля здійснювалися переважно у вигляді готових результатів праці. На сучасному етапі розвитку суспільства, науково-технічного прогресу, механізації й автоматизації фізичної праці сфера послуг стає ключовим сектором економіки. Однак в умовах посилення конкуренції та прояву кризових явищ економіки існують певні проблеми підвищення ефективності

її функціонування. Вже сьогодні необхідністю є застосування нових логістичних підходів і концепцій в організації діяльності та управління підприємств сфери послуг, а також формування їх логістичних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У фаховій літературі, що висвітлює проблеми становлення та розвитку логістики в Україні, переважно досліджується зарубіжний досвід застосування логістичних підходів на виробничих підприємствах [1, с. 67; 3, с. 78; 4, с. 123; 6, с. 258]. Кількість літературних джерел, в яких досліджуються питання, що стосуються застосування логістики та формування логістичних систем на підприємствах сфери послуг, є не-

ликою. Зарубіжними науковцями К. Кльозе, Л. Міротінім, Б. Анікінім частково досліджено проблеми формування логістичних систем на підприємствах сфери послуг. Серед українських фахівців важливий внесок у розвиток логістики зробили Є. Крикавський, Н. Чухрай, М. Окландер, В. Николайчук, І. Смірнов. У літературних джерелах [5, с. 112; 6, с. 259; 11, с. 91] аналізуються властивості логістичних систем, у працях [4, с. 324; 6, с. 260; 9, с. 251; 10, с. 112] наводиться їх класифікація. Пропозиції щодо вирішення деяких проблем та основні положення становлення фундаментальних теоретичних положень формування логістичних систем висвітлюються у літературних джерелах [1, с. 89; 2, с. 47; 3, с. 119]. Однак низку питань щодо формування логістичних систем на підприємствах сфери послуг належно не досліджено.

Отже, огляд та аналіз наукової літератури дав можливість дійти висновку, що значне коло питань, які стосуються формування логістичної системи підприємств сфери послуг, досліджено недостатньо. Мало уваги приділено практичним аспектам формування логістичної системи підприємств сфери послуг, відсутні чіткі рекомендації та методи її формування на цих підприємствах. З огляду на це тема є актуальною, а результати дослідження мають теоретичне та практичне значення.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є дослідження основних напрямів підвищення ефективності функціонування підприємств сфери послуг, зокрема, за рахунок застосування логістики, а також теоретичне обґрунтування необхідності та дослідження практичних особливостей формування логістичних систем на цих підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У країнах із розвинутою ринковою економікою логістика – основа успішного функціонування суб'єктів господарювання, а формування логістичної системи забезпечує підвищення ефективності економічних процесів та зниження загальних витрат підприємств.

В Україні кількість підприємств, що працюють на основі концепцій логістики, є невеликою. Переважно це підприємства з іноземними інвестиціями, які мають окремі відділи логістики та добре сформовану логістичну систему.

Вітчизняні підприємства сфери послуг недостатньо використовують у своїй діяльності логістичні підходи та концепції. Це зумовлено насамперед слабким розвитком логістики в Україні як науки, хоча існують усі передумови для її застосування. Основними причинами, що призупиняють широке застосування системи логістики як основи підприємницької діяльності підприємств сфери послуг, є складність організації процесу її формування та поелементне застосування логістики на різних ділянках підприємства. Ще однією важливою перешкодою для широкого

впровадження логістичних концепцій в діяльності підприємств сфери послуг є господарсько-організаційні особливості вітчизняної економіки. Для комплексного та практичного застосування концепцій логістики, формування логістичних систем підприємств сфери послуг необхідними є відповідний рівень економічного розвитку та рівень розвитку суспільства загалом.

Згідно з енциклопедичним словником, поняття «система» (від грец. – ціле, складене з частин, з'єднання) – це безліч елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним та створюють певну цілісність, єдність. Це визначення є досить узагальненим та відображає наші підсвідомі уявлення про системи. У загальному розумінні економічна система – це складна система, що частково або повністю охоплює усі економічні процеси (постачання, обмін, виробництво, розподіл, споживання готової продукції та послуг) [12, с. 134]. Входом у неї є матеріально-речові потоки природних, виробничих та трудових ресурсів, виходом – матеріально-речові потоки предметів споживання, інвестиційних товарів, експортної продукції, певні послуги. Г. Башнянин у своїх працях схиляється до думки, що економічна система – це «сукупність підсистем (елементів) виробництва, ринку, цін, грошей, кредиту, фінансів, споживання і зв'язків між ними, опосередкованих системою регулювання, яким притаманні певні ознаки цілісності» [2, с. 5]. У працях [2, с. 23; 7, с. 97] розглядаються і наводяться різні економічні системи, аналізується та пропонується їхня типологізація, однак логістичну систему в окрему категорію не виокремлено. Ми схиляємося до думки тих науковців, які вважають, що логістична система є окремою категорією економічних систем.

Логістична система – це система, наділена адаптивними властивостями, яка виконує логістичні операції і функції, має розвинуті зв'язки із зовнішнім середовищем, які можуть бути зворотними, та складається переважно з декількох підсистем [4, с. 357]. В інших літературних джерелах логістична система – це сукупність функціонально співвіднесених елементів, що націлені на виконання основного завдання логістики – доставки товару необхідної кількості і якості в потрібний час і місце з мінімальними витратами [9, с. 320]. За [10, с. 222] логістична система – це динамічна, відкрита чи стохастична складна або велика система зі зворотнім зв'язком, що виконує певні логістичні функції. Як логістичну систему можна розглядати торгове, виробниче підприємство, підприємство, що надає послуги, територіально-виробничий комплекс [12, с. 145].

З огляду на подібність трактування понять «система», «економічна система», «логістична система» важко виокремити серед них саме логістичну. На нашу думку, основною відмінністю логістичної системи від інших систем є

обов'язкова присутність сукупності певних елементів, тісних взаємозв'язків, виконання логістичних завдань та функцій. Окрім того, аналіз наукових джерел показав, що логістична система здатна володіти певними унікальними властивостями. У літературних джерелах логістичною називають систему, якій притаманні певні властивості. Зокрема, науковці А. Гаджинський [5, с. 119] та А. Кальченко [7, с. 109] у своїх працях наводять такі властивості логістичної системи, як властивість організації, наявність зв'язків, властивість інтеграції, цілісність та одночасно виокремлення кожного з елементів. На нашу думку, окрім перерахованих вище властивостей, логістичні системи можна характеризувати і за певними специфічними особливостями. Специфічні особливості логістичної системи дають змогу розглядати її одночасно і як інформаційну систему, і як адаптивну систему з широкими можливостями, і як систему, що здатна самоорганізовуватися та змінювати структуру, а також систему, що не має чітких меж функціонування.

З огляду на низку властивостей та певних особливостей функціонування виокремлюють багато видів логістичних систем. Найбільш точну класифікацію логістичних систем наводить український науковець Є. Крикавський. Основними ознаками класифікації логістичних систем, запропонованими науковцем, є інституціональний поділ, фазовий поділ, функціональний поділ, поділ за функціями управління, предметно-структурний поділ, поділ за компонентами ефективності. Класифікація показує багатоаспектність логістичних систем. Така широка класифікація дає змогу визначити чіткі цілі впровадження системи логістики на підприємстві, максимально її пристосувати до внутрішнього середовища системи та виду діяльності підприємства. Науковцем здійснено класифікацію логістичних систем за інституціональним, фазовим, функціональним, предметно-структурним поділом, за функціями управління та компонентами ефективності [8, с. 74].

У теорії логістики є поняття логістики постачання, виробничої логістики, логістики складування, логістики дистрибуції, логістики сфери послуг тощо, тому існують і логістичні системи підприємства відповідно до перерахованих функціональних сфер логістики: логістичні системи постачання, логістичні виробничі системи, логістичні системи розподілу, інші. Відповідно до цього умови функціонування і поставлені завдання логістичної системи відрізняються залежно від функціональних підрозділів підприємства. Окремі функціональні підрозділи підприємства в логістичній системі підприємства є елементами цієї системи, а тісні зв'язки між цими елементами забезпечуються функціонуванням логістичних потоків. Тому, на нашу думку, достатньо було би поділити усі види логістичних систем на три великі групи: логіс-

тичні системи за функціональними областями управління (постачання, виробництво, збут тощо), логістичні системи за галузевою спеціалізацією підприємства або сферою діяльності, логістичні системи за рівнем (потужністю) бізнесу (комерційної структури).

Звичайно, усі види систем логістики виникали поступово, протягом поетапного розвитку логістики та її концепцій, що супроводжувалося певними суперечностями та відмінностями, тому не виключено, що з розвитком логістики виокремляться нові види логістичних систем, які будуть характеризуватись унікальними властивостями управління глобальними економічними процесами на основі горизонтальної чи вертикальної інтеграції [8, с. 74]. Український науковець І. Смірнов у своїх працях наводить послідовність розвитку логістичних систем і логістичних підходів в організації економічних процесів. Розвиток логістики спонукає виробників товарів і послуг змінювати свою реакцію на зростання потреб ринку споживання. Паралельно з формуванням нових видів логістичних систем розвиваються нові логістичні підходи в управлінні господарською діяльністю.

Як показують дослідження та аналіз наукової літератури, організація діяльності підприємств сфери послуг на основі логістичної системи супроводжується позитивними наслідками для його структурних одиниць. У практичній діяльності поступово відбувається максимальна адаптація підприємства до зовнішнього середовища. Підвищується гнучкість та мобільність внутрішньогосподарської системи, значно скорочуються витрати в кожній ділянці підприємства. За зменшення витрат на окремих ланках логістичного ланцюга зменшуються загальні витрати, покращується організація праці, підвищується результативність та ефективність виконання окремих логістичних процесів.

Сучасний розвиток логістичних систем підприємства характеризується певними особливостями. Логістична система підприємства стає більш інтегрованою, а межі її функціонування стосовно конкретного підприємства стають менш чіткими. Це свідчить про здатність логістичної системи розвиватися у складніші, глобальніші системи. Ці тенденції необхідно враховувати під час формування логістичної системи аптечних мереж.

Поняття логістичної системи є одним з основних понять усієї теорії логістики. Виокремлення та визначення логістичної системи для її аналізу та подальшого удосконалення є складним завданням, оскільки існують різноманітні системи, що забезпечують функціонування підприємства (в тому числі й підприємства сфери послуг) як складного економічного механізму. Складність виокремлення логістичної системи в економічній системі підприємства виникає внаслідок її широких властивостей інтегру-

вання. Сьогодні багато науковців розглядають, аналізують та пропонують можливі шляхи удосконалення логістичних систем, але огляд спеціалізованої літератури показав, що процес її формування на підприємствах сфери послуг достатньо не описаний та потребує удосконалення. Немає також наукових напрацювань щодо послідовності дій для реалізації цього процесу. Професор Є. Крикавський у праці [8, с. 82] наводить основні етапи процесу ідентифікації, формування та впровадження логістичної системи підприємства. Етапи враховують виробничі, організаційні та інші характеристики, що дає змогу сформувати унікальну логістичну систему для конкретного підприємства. Однак виникає багато питань, зокрема, які чинники та аспекти враховувати в організації логістичної системи аптечних мереж.

На нашу думку, в організації логістичної системи підприємств сфери послуг потрібно враховувати усі деталі та специфіку їхньої діяльності. Необхідним є максимальне пристосування логістичної системи до ресурсів та можливостей окремого підприємства сфери послуг, внутрішнього і зовнішнього середовищ, у яких воно функціонує. Ми пропонуємо здійснювати формування логістичної системи підприємств сфери послуг на основі науково обґрунтованих аспектів і чинників, які впливають на їхню діяльність або від яких вона залежить.

Формування логістичної системи підприємства сфери послуг повинно бути спрямоване на удосконалення логістичних процесів та зменшення загальних витрат суб'єкта господарювання. Аналіз властивостей логістичних систем дав змогу виявити, що однією з них є економічна надійність – можливість досягнення раніше запланованих економічних показників з мінімальними витратами, із залученням оптимальних ресурсів та з максимальною прибутко-

вістю для підприємства. У практичній діяльності організація логістичної системи підвищує адаптивність підприємства до зовнішнього середовища, дає можливість розширення діяльності, зміцнення позицій на ринку. Покращується організація праці, підвищується результативність, ефективність та скорочуються витрати на виконання багатьох економічних процесів. Таким чином, забезпечується досягнення логістичних цілей та завдань, які спрямовані на оптимізацію діяльності підприємства та зменшення загальних витрат.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, можемо сказати, що логістична система – це впорядкована високоінтегрована система, за допомогою якої можливо здійснювати планування, управління та реалізацію логістичних функцій і завдань. Організація діяльності підприємств сфери послуг на засадах логістики максимально пристосує внутрішні економічні процеси до зовнішніх, а формування логістичної системи забезпечить плавний перехід від одного економічного процесу підприємства до наступного. Процеси стануть узгодженими та оптимізованими. Це забезпечить підвищення конкурентоспроможності підприємства та пристосує його до зовнішніх макроекономічних систем. За рахунок формування системи логістики на підприємствах сфери послуг підвищується якість та продуктивність праці робітників, що свідчить про мотиваційні властивості логістики для персоналу.

Формування логістичної системи дає змогу об'єднати усі внутрішні процеси підприємства сфери послуг в єдине ціле та безконфліктно пов'язати їх із процесами, що відбуваються у зовнішньому середовищі. За таких умов загальні витрати будуть знижуватися, прибуток – зростати, а ефективність функціонування підприємства – підвищуватися.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алесинская Т.В. Основы логистики: Общие вопросы логистического управления / Т.В. Алесинская. Таганрог, 2005. 121 с.
2. Амітан В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах: монографія / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілюшенко. НАНУ Інститут економіко-правових досліджень. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003. 73 с.
3. Башнянин Г.І. Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації / Башнянин Г.І., Копич І.М., Шевчик Б.М. Львів: Коопосвіта, 1999. 220 с.
4. Васелевський М. Економіка логістичних систем: монографія / [М. Васелевський, О. Дейнега, М. Довба та ін.]; під ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2008. 596 с.
5. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А.М. Гаджинский. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. 2-е изд. 228 с.
6. Дубчак Л.В., Софронова І.О., Свириденко В.Ю. Проблеми впровадження ERP-систем // Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці [Тези доповідей V міжнародної науково-практичної конференції]. Ірпінь. травень 2014. С. 256–260.
7. Кальченко А.Г. Логістика: Підручник / А.Г. Кальченко. К.: КНЕУ, 2003. 284 с.;
8. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії: [підручник] / Є.В. Крикавський. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 2004. 416 с.;
9. Кульчицький Б.В. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація / Б.В. Кульчицький. Львів, 2003. 352 с.

10. Ларіна Р.Р. Регіональні логістичні системи (формування, управління та стратегія розвитку): монографія / Р.Р. Ларіна. НАНУ Інститут економіко-правових досліджень. Донецьк: Изд-во «ВІК», 2004. 372 с.
11. Родников А.Н. Логистика: терминологический словарь / А.Н. Родников. М.: Экономика, 1995. 251 с.
12. Скоробогатова Т.Н. Логистика: учебное пособие / Т.Н. Скоробогатова. – Симферополь, 2005. 2-е изд. 116 с.

ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

LOGISTIC MANAGEMENT BY ENTERPRISES OF THE TRANSPORT SYSTEM

Гришина Н.В.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

Гришина Л.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

Звіришина І.М.

магістрант,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

У статті розглянуто сутність, принципи, доцільність логістичного управління підприємствами транспортної системи та труднощі його впровадження в умовах національної економіки. Досліджено та проаналізовано суть наукових підходів до логістичного управління, на основі яких сформовано сутність категорії «логістичне управління». Наведено найбільш розповсюджені логістичні системи, що використовуються у світі. Сформовано концептуальну схему логістичного управління підприємств транспортної галузі.

Ключові слова: логістика, логістичне управління, логістична система, транспортна система.

В статье рассмотрены сущность, принципы, целесообразность логистического управления предприятиями транспортной системы и трудности его внедрения в условиях национальной экономики. Исследована и проанализирована суть научных подходов к логистическому управлению, на основе которых сформирована сущность категории «логистическое управление». Приведены наиболее распространенные логистические системы, используемые в мире. Сформирована концептуальная схема логистического управления предприятий транспортной отрасли.

Ключевые слова: логистика, логистическое управление, логистическая система, транспортная система.

The article discusses the essence, principles, expediency of logistic management of the transport system enterprises and difficulties of its introduction in the conditions of the national economy. The article discusses and analyzes the essence of scientific approaches to logistic management, on the basis of that essence of category is formed "logistic management". The most widespread logistic systems over, that is used in the world. The conceptual chart of logistic management of enterprises of a transport industry is formed.

Key words: logistics, logistic management, logistics system, transport system.

Постановка проблеми. В аналітичній доповіді до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році» зазначено, що в реалізації структурних реформ за 2016 рік у транспортній системі, у сфері будівництва та експлуатації доріг суттєвого прориву досягнути не вдалося [1, с. 604–605]. Так, перед

транспортним сектором України залишилося лише два можливих варіанти розвитку подій: або успішна реалізація структурних реформ у транспортній галузі значно посилить процес економічного зростання, або вона перетвориться на важкий тягар, якого національна економіка може не витримати. У зв'язку з цим актуалізуються завдання підвищення конкурентоспро-

можності національної транспортної системи, створення умов для безперебійного постачання сировини, матеріалів, готової продукції відповідно до потреб економіки, зміцнення позиції України на міжнародному ринку транспортно-логістичних послуг, що вимагатиме впровадження логістичної концепції управління підприємствами транспортної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання логістичного управління підприємствами висвітлено у наукових працях вітчизняних учених: Г. Варданяна, Р. Волошиної, А. Гаджинського, А. Кальченко, Є. Крикавського, С. Мочерного, Ю. Пономарьової, Б. Паласюк, І. Струтинської, Л. Фролової та інших. Вагомий внесок у розвиток логістики зробили зарубіжні вчені: Р. Баллоу, Д. Бауерсокс, Д. Ламберт, В. Сергєєв, Дж. Сток та інші. Питанням розвитку логістики підприємств транспортної галузі приділялась увага вчених: М. Данько, В. Зубенко, Д. Клосс, С. Ленглі, К. Мельцер, Т. Маселко, А. Новікова, С. Панченко, К. Савченко, Т. Сирийчика, С. Співаковського, О. Суворова, І. Токмакова, С. Шевченко, І. Шнайдер. Відаючи належне науковій та практичній значущості праць зазначених авторів, варто зазначити, що залишається актуальним обґрунтування та впровадження системи і методів логістичного управління в практику діяльності транспортних підприємств у сучасному ринковому середовищі.

Постановка завдання. Головною метою статті є дослідження логістичного управління та обґрунтування необхідності його використання підприємствами транспортної галузі в умовах її реформування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із вагомих чинників інтеграції України в європейський і світовий економічний простір, підвищення конкурентоспроможності національної транспортної системи є формування логістичних потоків та їх раціональна організація. Незважаючи на досить короткий період розвитку логістики як науки у сфері економіки, логістична концепція управління економічними процесами є важливим об'єктом уваги всіх успішно функціонуючих підприємств. Хоча транспортна галузь, на перший погляд, і володіє достатнім потенціалом, але робота цього важливого сектору економіки країни за останні роки характеризується суперечливими тенденціями, зумовленими масштабністю та динамікою внутрішніх процесів реформування окремих видів транспорту, ступенем втручання держави у роботу підприємств транспортної галузі, а також наслідками гібридної війни Росії проти України. Як наслідок, у 2016 р. майже всім транспортним галузям не вдалося досягти економічної стабілізації та розвитку. Зокрема, у секторі залізничного транспорту структурна реформа всередині новоутвореного ще два роки назад ПАТ «Укрзалізниця» відбувається вкрай повільно, що унеможливило розвиток товариства з урахуванням

можливостей та ризиків стосовно конкуренції на ринку залізничних перевезень.

Щодо морської та річкової галузі, то у 2016 р. не вдалося здійснити реформування Адміністрації морських портів України і створити Морську адміністрацію, яка повинна стати ефективним інструментом розв'язання завдань державної морської політики, розвитку морської галузі, забезпечення нагляду за безпекою судноплавства [1, с. 606]. Також слід відзначити і те, що відсутня чітка визначеність щодо запровадження науково обґрунтованої оптимальної моделі приватизації портів, створення для всіх учасників рівних і конкурентних умов для провадження господарської діяльності та отримання послуг у морських портах. Також розвиток України як транзитної морської держави стримують використання застарілих технологій, фізичний знос вітчизняного флоту, низький рівень розвитку логістичної інфраструктури у морегосподарському комплексі країни [3, с. 91]. Наведені та інші фактори зумовлюють низький рівень використання потенціалу національної транспортної галузі у забезпеченні економічного зростання (табл. 1). Зокрема, у 2016 р. скоротився пасажирооборот на 23% порівняно з 2012 р., у тому числі на залізничному транспорті – на 25,2%, водному – на 65,4%, автомобільному – на 31,5%, трамвайному – на 10,4%, тролейбусному – на 24,5% [9]. Основними причинами зниження перевезень є: скорочення обсягів виробництва основних вантажотвірних галузей; скорочення експортно-імпортних перевезень; неподання вантажів для перевезення у заявлених обсягах; нестача транспортних засобів, їх незадовільний стан; недостатня спеціалізація; обмеження поставок нової техніки; неповне забезпечення транспорту паливом і запчастинами. Стан галузі погіршується також у зв'язку з незадовільною матеріально-технічною базою, неможливістю її оновлення через відсутність коштів, а інколи – внаслідок збитковості транспортних підприємств.

Однією зі стратегічних цілей розвитку транспортного сектору України має бути створення конкурентного внутрішнього ринку транспортних послуг та побудова комплексної, збалансованої за видами транспорту, ефективною національної транспортної системи, здатної в повному обсязі задовольняти потреби суспільства у перевезеннях, забезпечити належну якість і безпеку перевізного процесу, знизити транспортні витрати у вартості продукції, що можливо досягти за умови впровадження системи і методів логістики в управління діяльністю транспортних підприємств.

У наукових джерелах логістичне управління загалом визначено як:

– цілеспрямований вплив на логістичні потоки з метою синхронізації їхньої взаємодії і досягнення ефекту синергізму [11];

Таблиця 1

Динаміка показників транспортної галузі України

Вид транспорту	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	Абсолютне значення	Питома вага, %	Абсолютне значення	Питома вага, %	Абсолютне значення	Питома вага, %	Абсолютне значення	Питома вага, %	Абсолютне значення	Питома вага, %
Вантажооборот за видами транспорту, млн.т/км										
Залізничний	237274,6	60,12	224017,8	59,10	209634,3	62,55	194321,60	61,62	187215,6	57,88
Водний	5324,8	1,35	4615,2	1,22	5462,3	1,63	5434,10	1,72	3998,6	1,24
Автомобільний	39194,1	9,93	40487,2	10,68	37764,2	11,27	34431,10	10,92	37654,9	11,64
Трубопровідний	112505,1	28,51	109651,8	28,93	82050,9	24,48	80944,10	25,67	94378,9	29,18
Авіаційний	349,5	0,09	273,0	0,07	240,0	0,07	210,90	0,07	225,9	0,07
Всього	394648,1	100,0	379045,0	100,0	335151,7	100,0	315341,80	100,0	323473,9	100,0
Пасажирооборот за видами транспорту, млн.пас.км										
Залізничний	49443,9	37,32	49098,3	59,33	35623,5	33,56	35425,60	36,42	36954,0	36,14
Водний	85,1	0,06	77,90	0,09	42,0	0,04	22,30	0,02	30,40	0,03
Авіаційний	14406,0	10,87	12568,2	15,19	11583,7	10,91	11362,40	11,68	15525,1	15,19
Автомобільний	50368,6	38,02	3340,8	4,04	42696,9	40,22	34775,60	35,75	34488,0	33,73
Трамвайний	4456,7	3,36	4124,2	4,98	4292,3	4,04	4238,10	4,36	3994,9	3,91
Тролейбусний	7806,5	5,89	7613,0	9,20	6347,4	5,98	6092,10	6,26	5896,5	5,77
Метрополітенівський	5912,9	0,04	5934,9	7,17	5562,0	5,24	5364,60	5,51	5350,5	5,23
Всього	132479,7	100,0	82757,3	100,0	106147,8	100,0	97280,70	100,00	102239,4	100,0

– процес приведення інфраструктури підприємства до стану рівноваги або досягнення цілей з ефективного забезпечення та обслуговування логістичних процесів та операцій на підприємстві [12];

– своєрідне адміністрування логістичної системи, тобто виконання основних управлінських функцій (організація, планування, регулювання, координація, контроль, облік та аналіз) для досягнення цілей логістичної системи [4];

– процес цілеспрямованого впливу на логістичні потоки з метою балансування їхнього руху і досягнення ефекту синергізму [5];

– процес формулювання стратегії, планування, управління і контролю за переміщенням і складуванням сировини, матеріалів, виробничих запасів, готових виробів та формуванням інформації від пункту виникнення до пункту використання (споживання) з метою найефективнішого пристосування та задоволення потреб клієнта [8];

– цілеспрямований вплив на просторово-часове балансування бізнес-процесів, пов'язаних із формуванням потоків матеріальних і нематеріальних цінностей, метою якого є ефект синергізму, що проявляється в чистому грошовому потоці підприємства [13].

На нашу думку, під «логістичним управлінням» слід розуміти цілеспрямований безперервний процес планування, організації, контролю операцій постачання, виробництва, транспортування і збуту продукції, який має здійснюватися з використанням засобів та прийомів логістики.

Логістичне управління здійснюється на основі загальних принципів управління з урахуванням специфіки логістичної діяльності. Серед принципів логістичного управління можна виокремити:

– системність і комплексність, які полягають в управлінні поточковими процесами у взаємодії та узгодженні окремих етапів бізнес-процесів з метою оптимізації логістичної системи;

– узгодження показників оцінки ефективності функціонування окремих ланок логістичного ланцюга на мікро- і макрологістичному рівнях;

– організацію обліку витрат на управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними, фінансовими та сервісними потоками вздовж усього логістичного ланцюга;

– впровадження та використання інформаційних сучасних методів моделювання в управлінні логістичними системами та ін. [6].

У процесі логістичного управління на підприємствах транспортної галузі слід виокремити такі його підсистеми, як постачання, складська, транспортна, виробнича, збутова. Підсистема постачання спрямована на покращення ефективності роботи шляхом вибору компетентних постачальників, оптимізації процесу закупівлі, розроблення процесу управління закупівлями, використання стандартних робочих методик, формування стратегії та тактики закупівлі.

Складська підсистема ґрунтується на вдосконаленні процесів складування за допомогою впровадження складських технологій, підвищення якості складських послуг, їхньої стандартизації та раціонального розміщення. Транспортна підсистема забезпечує розроблення раціональних схем поставок, маршрутів перевезень; оптимальне завантаження транспорту; єдність процесу транспортування з виробничим та складським процесами; облік на транспорті. Виробнича підсистема здійснює впровадження методів управління запасами, планування виробництва, забезпечення виробництва, облік матеріального потоку, дотримання виробничого циклу, підвищення якості продукції та послуг. Збутова підсистема спрямована на системне дослідження ринку транспортних послуг, підвищення швидкості оформлення та обробки замовлень, підвищення рівня логістичного сервісу тощо.

Варто відзначити позитивний досвід системи логістичного управління вітчизняної компанії ТОВ СП «Нібулон», яка першою серед вітчизняних аграрних компаній почала розвивати річкову логістику зерна. Компанія створила власний річковий флот, що нараховує 28 несамохідних суден загальною водотоннажністю понад 130 тис. т, 7 буксирів, що сприяло збільшенню обсягів та географії закупівлі і перевезення зернових, насіння соняшнику та іншої продукції (Миколаївська, Черкаська, Запорізька, Полтавська, Київська, Херсонська області). Компанія забезпечує організацію перевезення сільськогосподарської продукції різними видами транспорту, укладання договорів на автоперевезення та транспортно-експедиційне обслуговування з ПАТ «Укрзалізниця», сертифікацію зернових під час організації перевезень та розкредитацію вантажів, що надходять на адресу товариства, тощо [10].

Але, на жаль, більшість вітчизняних підприємств недостатньо уваги приділяють системі логістичного управління своєю діяльністю. Так, у підготовленому експертами Світового банку рейтингу логістичних систем держав світу, який наводиться у звіті «Налагодження зв'язків для підвищення конкурентоспроможності: торговельна логістика в глобальній економіці», Україна займає 80 місце [15]. Серед країн СНД та Балтики за показником індексу ефективності логістики LPI лідирує Литва (29), Естонія (38), потім – Латвія (43 місце), серед країн-сусідів – Польща (33). Серед основних проблем розвитку логістики в Україні слід виокремити: недостатній рівень інвестицій у розвиток інфраструктури, неформованість ринку ЗРЛ-послуг, невисокий рівень кваліфікації логістичного персоналу, відсутність нормативно-правового регулювання, відсутність статистичного обліку на національному рівні показників розвитку логістики, слабку інтегрованість у Євразійську логістичну систему тощо.

Як свідчить досвід іноземних компаній, існує широка мережа логістичних систем та методів,

найчастіше використовувані з них представлені на рисунку 1 [2; 16, с. 203].

Серед зазначених систем логістики найбільш розповсюдженою у світі є система «точно в строк» (just-in-time, JIT), згідно з якою рух матеріальних потоків організовано таким чином, що всі матеріали, комплектуючі та готова продукція доставляються в необхідній кількості та тоді, коли їх потребують ланки логістичної системи, з метою мінімізації витрат, пов'язаних зі створенням запасів. Синхронізація всіх процесів та етапів поставки продукції споживачам потребує точності інформації та прогнозування, яка досягається надійними телекомунікаційними системами та інформаційно-комп'ютерною підтримкою [2].

Серед сучасних концепцій, що перетворились у глобальну філософію та орієнтир розвитку логістичного управління, актуалізованими та новітніми стають концепції Kaizen (Кайдзен), Lean Thinking (Лін-підхід), Six Sigma (Шість сигма), Blue ocean strategy (Стратегія блакитного

океану), Стратегічні карти (Balanced Scorecard). «Кайдзен» – японська філософія, що фокусується на виробництві без втрат. Принципи «Кайдзен»: фокус на клієнтах; безперервні зміни у всіх сферах організації – постачанні, виробництві, збуті, особистісних взаєминах тощо; відкрите визнання проблем; пропаганда відкритості [7, с. 105]. «Шість сигма» (Six Sigma) – методологія, що використовується у корпоративному менеджменті для вдосконалення виробництва та усунення дефектів. Методологія стратегії DMAIC (вдосконалення наявного бізнес-процесу) включає: Define (потреби, вимоги споживачів, які слід покращити), Measure (збір інформації для порівняння), Analyze (аналіз важливих параметрів фактору), Improve (удосконалення процесу на основі аналітичних методів), Control (закріплення та підтримання змін, контроль, корекцію) [16, с. 121]. Ощадливе виробництво «Lean» – виробнича практика, яка вважає витрату ресурсів для будь-яких цілей, окрім створення

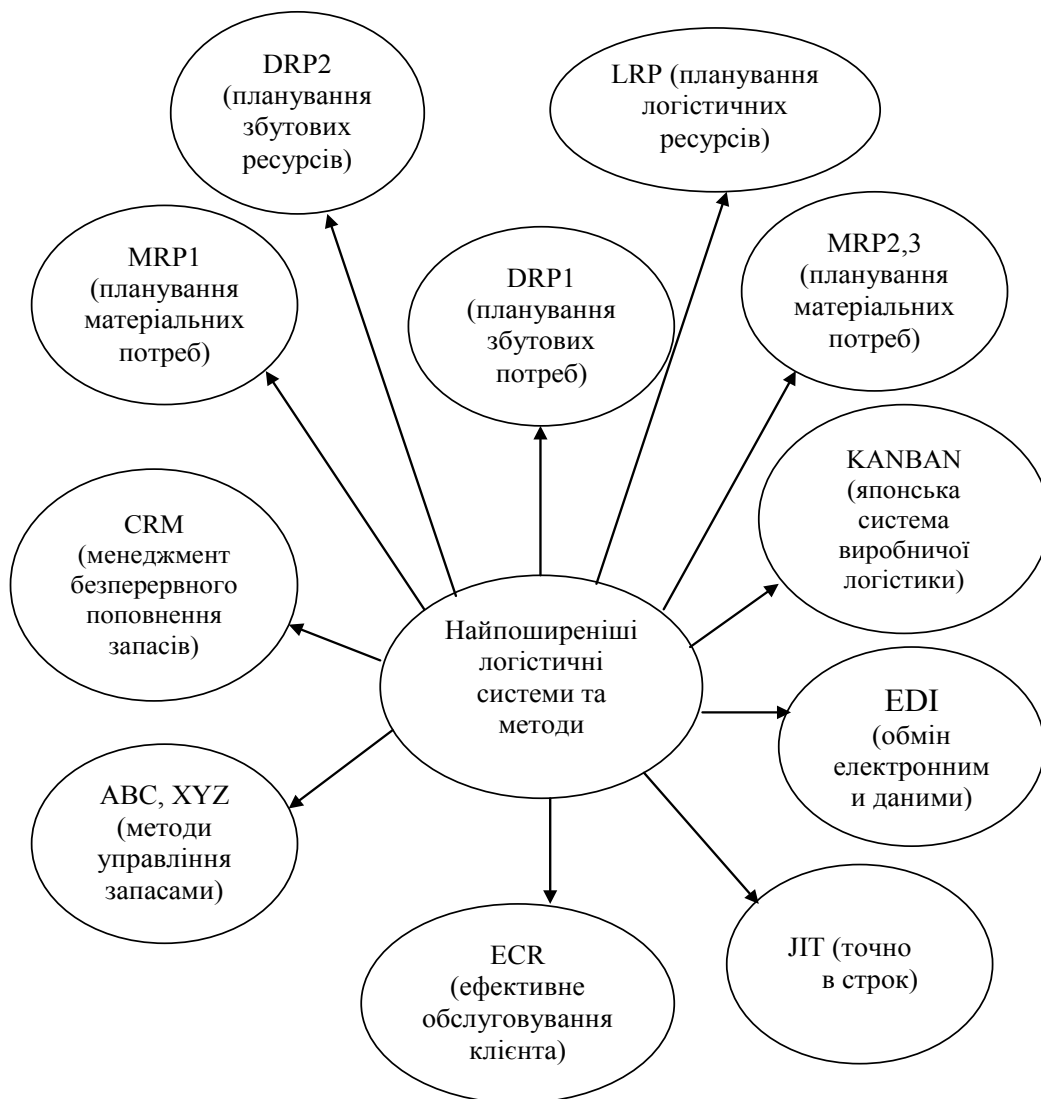


Рис. 1. Системи та методи логістики

значення для кінцевого споживача, марнотратством і, таким чином, мішенню для ліквідації.

Серед сучасних інноваційних стратегій слід відзначити стратегію «блакитного океану» (Blue Ocean Strategy – незайнята ніша на ринку, яку компанія створює, виходячи з незадоволеної потреби різних груп споживачів, об'єднаних нею) [14, с. 164]. Оптимальним буде поєднання концепцій логістичного управління «Шість сигма + бережливе виробництво» – об'єднання інструментів, націлених на підвищення якості процесу, з інструментами «бережливого виробництва» для підвищення швидкості процесу.

Новою тенденцією в розвитку логістичних фірм у західноєвропейських державах є формування загальноєвропейської системи товароруку, яка передбачає наявність декількох

опорних логістичних центрів та регіональних логістичних товарно-розподільчих центрів, які взаємодіють один з одним. Це дасть змогу врегулювати та прискорити рух матеріальних потоків та забезпечити його безперервність. Розвиток транс'європейського ланцюга логістичних центрів дасть змогу формувати уяву та розробляти проекти, які пов'язані з європейською системою, тобто логістикою в європейському масштабі. У зв'язку з цим все більшого поширення у світовій практиці набуває аутсорсинг (outsourcing). Але за кордоном концепція аутсорсингу розвивається вже досить тривалий час, і ринок аутсорсингу оцінюється в багато мільярдів доларів. В Україні йому приділяється недостатньо уваги, поки що він залишається малодослідженим, на відміну від країн Європи,



Рис. 2. Концептуальна схема логістичного управління підприємствами транспортної галузі

Азії, США, Канади та інших країн, де в галузі логістики існує тенденція передачі частини або всіх функцій «третьої стороні» й аутсорсингом логістичних послуг користується більшість підприємств. «Третьою стороною» в цих взаєминах є провайдери логістичних послуг (плу) або 3PL-провайдери (3PL's). Одним із найбільш розвинених ринків логістичних провайдерів та логістичного аутсорсингу є ринок США та Європи [16, с. 22–37].

Слід відзначити, що під час формування напрямів розвитку логістичної діяльності підприємств транспортної галузі необхідно враховувати те, що саме транспортна логістика порівняно з іншими логістичними системами завдає найбільшої шкоди навколишньому середовищу. Україна має значний потенціал для використання менш шкідливих видів транспорту, адже на її території розташована одна з найбільших за довжиною залізничних мереж у Європі, наявна широка мережа внутрішньоводних шляхів із виходом до моря. Також Україна має значні природні ресурси та унікальне для Європи навколишнє середовище, але водночас є однією з найбільш екологічно забруднених країн. У рейтингу країн за станом екологічної ефективності Україна посіла 44 місце серед 180 країн [17]. Тому, на нашу думку, під час побудови системи логістичного управління до комплексу її результативних показників

необхідно включити показник екологічності логістичної системи (рис. 2).

Також у запропонованій концептуальній схемі логістичного управління підприємствами транспортної галузі необхідно виявити сильні і слабкі сторони логістичної системи управління, її функції та визначати результативні показники її роботи.

Висновки. Результати дослідження показали необхідність формування і використання системи логістичного управління підприємствами транспортної галузі, здатної забезпечити зниження рівня витрат і поліпшення якості постачань, підвищення конкурентоспроможності та ефективності господарювання, задоволення потреб споживачів у транспортних послугах. Сформульовано функції логістичної системи транспортного підприємства та визначено комплекс результативних показників її роботи, таких як продуктивність, ефективність, надійність, гнучкість, екологічність логістичної системи. Розвиток логістичних систем в управлінні підприємств транспортної системи повинен мати державну підтримку щодо організації мережі транспортно-логістичних центрів, створення сприятливого інвестиційного клімату у сфері розвитку транспортного сектору, будівництва стратегічних об'єктів транспортної логістичної інфраструктури, що сприятиме ефективній реалізації транзитного потенціалу України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». К.: НІСД, 2017. 928 с.
2. Бойко Є.О. Логістичне управління підприємством – запорука його конкурентоспроможності / Є.О. Бойко // URL: <http://rtp.com.ua/news/2014/02/19/5/3089.html>.
3. Гришина Л.О. Розвиток суднобудівної індустрії в контексті реформування транспортної системи України / Л.О. Гришина, П.М. Карась, Н.В. Приходько // Вісник економіки транспорту і промисловості № 58. 2017. С. 86–96.
4. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. М.: Эксмо 2012. 944 с. (Полный курс MBA).
5. Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку [Текст] / Л.В. Забуранна // Сталый розвиток економіки. – 2010. № 7. С. 120–123.
6. Кальченко А.Г. Логістика: підручник / Кальченко А.Г. К.: КНЕУ, 2006. 284 с.
7. Моделі і методи логістичного управління суб'єктами господарювання й економікою регіону: монографія [Текст] / Р.Р. Ларіна, О.Г. Череп, А.О. Ілаєва. Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2011. 234 с.
8. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. // – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України // URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Офіційний сайт ТОВ СП «Нібулон» // URL: <http://www.nibulon.com/>.
11. Паласюк Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи / Б.Паласюк // Галицький економічний вісник. 2012. № 3(36). С. 166–170.
12. Струтинська І.В. Проблеми логістичного управління підприємствами / І.В.Струтинська// Наука й економіка. Менеджмент і маркетинг. 2010. № 4 (20).
13. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: [монографія] / Лариса Володимирівна Фролова. Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. 322 с.
14. Чен Ким У. Стратегія голубого океана. Пер. с англ. / У. Чен Ким, Р. Моборн. М.: НІРРО, 2005. 727 с.
15. Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators // logist.ru.
16. Pande P.S.; Neuman, Robert P. Gavanagh, Roland R. The Six Sigma Way: How GE, Motorola, and Other Top Companies Are Honing Their Performance / P.S. Pande, R.P. Neuman, R. R. Gavanagh. McGraw-Hill, 2000. 282 p.
17. The Environmental Performance Index (EPI) 2016. URL: <http://archive.epi.yale.edu>.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ

IMPROVING THE MECHANISM OF AUDITING WITH PAYMENT OF LABOR ON COMPANIES OF SERVICES

Вареник В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування,
Університет імені Альфреда Нобеля

Друз'єва С.П.

студентка,
Університет імені Альфреда Нобеля

Розглянуто основні завдання аудитора. З метою поліпшення методики проведення аудиту розрахунків з оплати праці наведено основні етапи перевірок з оплати праці. Розглянуто можливі помилки та порушення, які можуть бути зроблені під час перевірки аудитором. Розглянуто низку послідовних етапів ефективності аудиту за розрахунками з оплати праці. Запропоновано модель аудиту ефективності оплати праці персоналу.

Ключові слова: аудитор, аудит, розрахунки з оплати праці, помилки аудиту, порушення аудитора, етапи, ефективність, модель аудиту ефективності.

Рассмотрены основные задачи аудитора. С целью улучшения методики проведения аудита расчетов по оплате труда приведены основные этапы проверок по оплате труда. Рассмотрены возможные ошибки и нарушения, которые могут быть сделаны при проверке аудитором. Рассмотрен ряд последовательных этапов эффективности аудита по расчетам по оплате труда. Предложена модель аудита по эффективности оплаты труда персонала.

Ключевые слова: аудитор, аудит, расчеты по оплате труда, ошибки аудита, нарушения аудитора, этапы, эффективность, модель аудита эффективности.

The main tasks of the auditor are considered. In order to improve the methodology of conducting an audit of payroll calculations, the main stages of the labor inspection are presented. Possible errors and violations that can be made during an auditor's review are considered. A series of successive stages of audit efficiency in payment calculations is considered. A model for the audit of the efficiency of staff remuneration is proposed.

Key words: auditor, audit, payroll calculations, audit errors, auditor's violations, stages, efficiency, performance audit model.

Постановка проблеми. Аудит розрахунків під час оплати трудових відносин – це дуже специфічна ділянка обліку, яка займає під час аудиторської перевірки досить багато часу на перевірвання та вимагає дуже великої зосередженості від перевіряючих. Тому варто завжди підходити до цього з особливою увагою, щоб забезпечити правильне, раціональне використання грошей та їх економії на підприємстві.

Аудитору важливо під час виконання перевірки усіх розрахунків з оплати праці переконатися в тому, що підприємство дотримується чинного законодавства про оплату праці, відсутні порушення умов під час оплати праці; важливою є перевірка здійснення відрахувань зборів та податків із заробітної плати працівників та відображення бухгалтерських рахунків, що відповідало б достовірності у

фінансовій звітності підприємства, яке перевіряється.

Щоб якісно провести роботу аудитора з розрахунків оплати праці, треба одразу визначити цілі та завдання цієї перевірки.

З огляду на вищевикладене вирішення потребує проблема механізму проведення аудиту з оплати праці на підприємствах сфер послуг в умовах нестабільної економіки та виокремлення й обґрунтування основних напрямів її удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми проведення аудиту з оплати праці на підприємствах сфер послуг дедалі частіше привертають увагу як зарубіжних, так і вітчизняних учених.

Питанням дослідження основних тенденцій та перспектив покращення обліку та аудиту

заробітної плати в Україні, визначення нормативно-законодавчих документів для нарахування та утримання заробітної плати, а також первинним документам для організації аудиту оплати праці присвячено праці Є.П. Морозова та К.А. Павленко [1]. Питанням дослідження методики аудиту розрахунків з оплати праці, типових помилок та порушень, які можуть виникати під час обліку праці та її оплати; визначення їх впливу на достовірність фінансової звітності та дотримання українського законодавства присвячено роботи О.В. Ангеловської та Л.В. Синяєва [2]. Питанню документального забезпечення оплати праці присвячене дослідження І.В. Саух [3]. Питання обліку й аудиту розрахунків з оплати праці та аналізу ефективності використання трудових ресурсів досліджує Н.В. Шульга [4].

Але аналіз спеціалізованої літератури показав, що проблема механізму проведення аудиту з оплати праці на підприємствах сфер послуг потребує детальнішого вивчення.

Постановка завдання. Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо проблем механізму проведення аудиту з оплати праці на підприємствах сфер послуг розглянемо етапи перевірки, основні помилки та порушення, які можливі під час перевірки аудитором, наведемо модель аудиту ефективності розрахунків з оплати праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мета аудиту розрахунків з оплати праці – встановити відповідність методики обліку операцій з оплати праці, яку застосовують на підприємстві, із чинним законодавством України, щоб виявляти якісь порушення чи помилки та те, які ці фактори можуть вплинути на вірність фінансової інформації для звітності та незалежної аудиторської думки про достовірність ведення бухгалтерського обліку з розрахунків з оплати праці.

Щоб досягти мети аудиту розрахунків з оплати праці, перед аудитором поставлені такі завдання:

- перевірка того, що підприємство дотримується положень законодавства про працю, руючись за операціями бухобліку, які пов'язані з розрахунками з оплати праці;

- перевірка відповідності законодавству первинних документів з обліку робочого часу, послуг, виготовленої продукції, обсягу виконаних робіт;

- оцінка існуючої на підприємстві системи розрахунку з персоналом;

- перевірка нарахування заробітної плати та облік інших оплат, які відносилися до фонду з оплати праці;

- перевірка правильності преміальних виплат працівникам;

- перевірка виплати встановлених штатним розписом окладів для посадових працівників;

- перевірка своєчасної індексації окладів, якщо в умовах інфляції зростають ціни;

- перевірка правильності нарахованої допомоги, якщо є тимчасова непрацездатність у працівників;

- перевірка нарахування щорічних відпусток та компенсацій за невикористану відпустку;

- перевірка дотримання термінів оплати персоналу, які встановлені під час розрахунку оплати праці;

- перевірка правильного утримання податків та обов'язкових виплат із заробітної плати працівника;

- перевірка правильного нарахування податків та платежів, які здійснює підприємство за свій рахунок;

- перевірка правильності та своєчасного включення сум нарахованої зарплати до собівартості продукції;

- оцінка стану аналітичного та синтетичного операційного обліку з оплати праці;

- перевірка повного здійснення операцій у бухгалтерському обліку;

- перевірка на відповідність даних у фінансовій звітності та розрахунків операцій з оплати праці;

- перевірка стану внутрішнього контролю трудових відносин підприємства.

З метою поліпшення методики проведення аудиту розрахунків з оплати праці пропонується проведення перевірок у певній послідовності з урахуванням включення аудиту ефективності оплати праці (рис. 1):

1. Попередня оцінка проведення аудиту. На цьому етапі проводять аналіз документів попередньої перевірки й аналізують виявлені порушення і їх виправлення.

2. Планове розроблення документів аудиту персоналу. Проведення систематичного та послідовного аудиту; аудиторські процедури та способи здійснення перевірок.

3. Докази, які отримані під час аудиторських перевірок. На цьому етапі визначають та систематизують інформаційну базу, складають отримані аудиторські докази. Цей крок є ключовим для того, щоб провести аналіз розрахунків аудитора, які надалі впливатимуть на аудиторські рекомендації для покращення продуктивного управління персоналом.

На цьому етапі повинен ретельніше проводитися аудит розрахунків з оплати праці персоналу за таким механізмом:

- перевірка дотримання чинного трудового законодавства. Важливо мати чітко виділені базові напрями перевірки, серед яких виокремимо аналіз діючих на підприємстві форм, систем і видів оплати праці; порядок прийому працівників на постійну та тимчасову роботу; порядок звільнення працівників; вивчення штатного розкладу; організацію обліку праці та робочого часу та ін.;

- перевірка правомірності і правильності

застосування пільг із ПДФО та єдиного соціального внеску (ЄСВ). Аудитору необхідно перевірити документи, які дають право застосовувати соціальну пільгу під час оплати праці та впевнитися у правомірності її застосування;

– перевірка правильності нарахувань зарплати й утримань з неї. Цей етап аудиту слід проводити за допомогою таких процедур, як перевірка повноти нарахування і своєчасності виплати зарплати; правильність розрахунку середньої зарплати; вибірковий перерахунок нарахованої та виплаченої заробітної плати та ін. Під час використання на практиці цих процедур аудитор повинен знати особливості системи оплати праці з урахуваннями того, що розміри нарахованої заробітної плати мають відповідати розмірам мінімальної заробітної плати.

Виявлені помилки в процесі проведення аудиту витрат на оплату праці повинні оформлятися в робочий документ, у якому аудитор здійснює розрахунок і зіставлення фактично нарахованої та виданої заробітної плати, які знайшли відображення на рахунках обліку та в облікових регістрах;

– перевірка на типові помилки і порушення в обліку розрахунків із персоналом з оплати праці. На цьому етапі аудитору необхідно розробити класифікатор порушень з метою виділення найбільш проблемних ділянок обліку з погляду порушень чинного законодавства;

– розроблення рекомендацій, спрямованих на поліпшення праці та її оплати та ін. На поточному етапі аудитору необхідно дослідити існуючу політику управління оплатою праці та надати свої рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності управління оплатою праці.

Можливі помилки та порушення, які можуть бути зроблені під час перевірки, наведені у табл. 1.

Згідно зі ст. 26 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» особи на посаді платників єдиного внеску несуть адміністративну відповідальність за порушення порядку нарахування і строків сплати єдиного внеску; несвоєчасне подання, подання не за встановленою формою звітності єдиного внеску; подання недостовірних відомостей, що

використовуються в Державному реєстрі, інших відомостей, передбачених цим Законом.

Політика управління з оплати праці являє собою сукупність засобів, спрямованих на вибір оптимальності систем і форм під час оплати праці з метою мотивації працівників для досягнення кращих результатів праці та забезпечення при цьому випереджальних темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання фонду оплати праці.

Розглянемо низку послідовних етапів ефективності аудиту за розрахунками з оплати праці:

1) організацію бухгалтерського обліку оплати праці;

2) аналіз оплати праці;

3) аудит розрахунку під час оплати праці;

4) вибір оптимальної форми та систем з оплати праці;

5) дослідження ефективності застосування нематеріальних методів мотивації робітників.

Ці етапи мають бути спрямовані на збирання аудиторських доказів та розроблення рекомендації, яка стосується удосконалювання вже існуючих систем розрахунків із працівниками під час оплати праці. Саме тому аудитору необхідно зосередити увагу на дослідженні існуючої системи та форм оплати праці на підприємстві, щоб рекомендувати більш удосконалений підхід. Це основа того, що від правильної організації оплати праці на підприємстві залежить якість праці та розмір витрат на її оплату.

Аналіз доказів аудитора та попередня оцінка висновків аудиту оплати праці персоналу. На цьому етапі здійснюється аналітична обробка одержаної інформації та надається попередня оцінка результатів аудиту. Зокрема, на цьому етапі проводиться аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на систему контролю управління персоналу; аналіз ефективності використання трудових ресурсів; надається оцінка плануванню та організації праці, підбору персоналу, навчанню і професійному розвитку, плануванню кар'єрного зростання, оплаті виконаної праці тощо. Складність проведення аналізу цих елементів полягає у визначенні оціночних показників.

Показники аналізу ефективності:

– в області підбору персоналу – кількість співробітників на одного HR-спеціаліста; кіль-

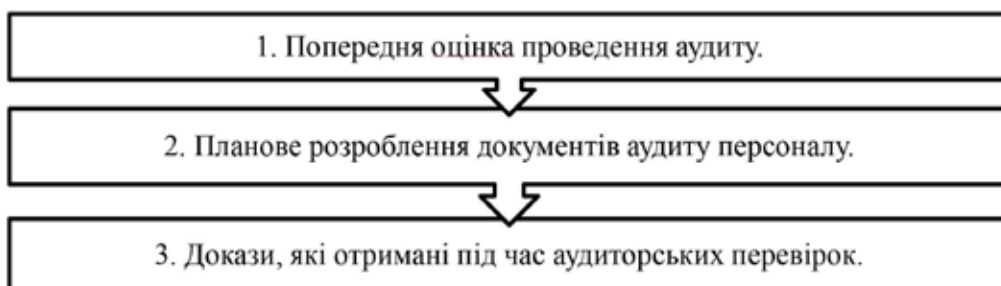


Рис. 1. Етапи проведення перевірок

кількість вакансій на одного спеціаліста з підбору персоналу; наявність корпоративної моделі компетенцій; кількість вакансій, закритих внутрішніми спеціалістами з підбору персоналу; кількість незакритих вакансій; середній час на заповнення однієї вакансії; середня витрата на заповнення однієї вакансії; наявність ІТ-систем для автоматизації підбору; відхилення рівня винагород від ринкових показників тощо;

– в області навчання і розвитку персоналу – бюджет на навчання працівників; частка працівників, які пройшли навчання протягом року; кількість годин навчання на одного працівника; витрати на навчання одного працівника; вартість годин навчання; проведення оцінки ефективності навчання;

– в області мотивації персоналу використовується інформація, отримана в процесі проведення опитувань задоволеності співробітників у частині їх мотивації, у тому числі і з оплати праці. Слід зазначити, що оцінювати показники доцільно в динаміці за декілька років. Такий аналіз дає змогу виявити тенденцію розвитку систем управління персоналом та його оплати, а також визначати можливості її покращення;

б) представляється результат перевірки аудитора.

Тут надається оцінка результатам аудиту ефективності оплати праці персоналу за допомогою визначення критеріїв показників, узагальнюється отримання даних і зводиться підрахунок резервів. Також формується рекомендація,

Таблиця 1

Можливі помилки та порушення під час перевірки аудитором

Можливі порушення	Як впливають порушення на правильність звітності	Методи покращення
Табелі обліку робочого часу відсутні	Тому ускладнюється контроль відпрацьованого часу	Перевірка документів, опитування робітників
Нараховуються неповні аванси	Тому є розбіжності між показниками, відображеними в розрахункових і платіжних відомостях, зведеннях із заробітної плати. Можливий наслідок – розкрадання коштів	Зустрічна документальна перевірка
Сума до виплати завищена	Зашифрування даних у розрахунково-платіжній відомості. Неправильний розрахунок із працівниками. Можливість розкрадання коштів із каси	Документальна та арифметична перевірка
Визначення обсягів виконаних робіт неправильне	Можливе зашифрування розрахунків з оплати праці у всіх категорій працівників	Необхідно зіставляти обсяги роботи, що є вказаними у первинних документах та документах, що оприбутковують готову продукцію. Контрольний вимір фактично виконаних робіт
Податок на прибуток фізичних осіб неправильно розрахований	Помилки у розрахунках податку на доходи фізичних осіб мають наслідком помилки в розрахунках із бюджетом, штрафи	Перевірка документів арифметична та звірка даних, аналіз
Єдиний соціальний внесок розраховувався неправильно	Виявлені помилки розрахунків із Пенсійним фондом	Документальна перевірка, арифметична перевірка
Тарифні ставки на оплату неправильні	Нарахування та виплата за розрахунками з оплати праці неправильна; неправильний розрахунок відпусток та лікарняних	Проводити зіставлення із тарифікаційними довідниками

Таблиця 2

Напрями проведення аудиту ефективності щодо управління персоналом

Перевірки робочих місць
Перевірки найму та кількості працівників
Перевірки звільнень
Перевірки винагород
Перевірки ергономіки робочого місця і безпеки праці
Перевірки інтелектуальних цінностей
Соціальний аудит
Перевірка розрахунків із персоналом

спрямована на усунення причин відхилення, щоб надалі підвищити ефективність управління персоналом.

Основні напрями проведення аудиту ефективності щодо управління персоналом представлені в табл. 2.

Проведення перевірки аудитором за цими напрямками повинно ґрунтуватися на аналізі трудових показників підприємства. Цей аналіз має проводитися за такими напрямками, як:

1) аналіз забезпеченості трудовими ресурсами, спрямований на підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Основними завданнями аналізу трудових ресурсів є:

– визначення середньооблікової чисельності і складу працівників;

– зіставлення фактичної наявності персоналу з плановою потребою;

– оцінка структури персоналу;

– оцінка впливу забезпеченості трудовими ресурсами на результати діяльності організації;

2) аналіз руху трудових ресурсів, спрямований на оцінку інтенсивності руху трудових ресурсів і їх вплив на продуктивність праці. Основні завдання аналізу руху трудових ресурсів зводяться до:

– визначення загального й облікового складу працівників на початок і кінець періоду;

– визначення кількості прийнятих на роботу за кожним напрямом; визначення кількості звільнених за період за кожним напрямом;

– аналіз і оцінка причин звільнень; оцінка руху робочої сили і розрахунок коефіцієнтів, які характеризують рух трудових ресурсів (коефіцієнт інтенсивності обороту з прийому; обороту

з вибуття; плинність кадрів; постійність кадрів);

3) аналіз використання робочого часу спрямований на підвищення ефективності використання робочого часу робітниками підприємства. Основними завданнями аналізу використання робочого часу є:

– розрахунки робочого часу підприємства;

– оцінювання рівня організації праці й ефективності використання робочого часу на підприємстві;

– оцінка втрати робочого часу і виявлення причин відхилень;

– визначення резервів збільшень випуску продукції (робіт, послуг) за рахунок скорочення втрат робочого часу;

4) аналіз використання трудових ресурсів необхідно спрямовувати на підвищення ефективності використання. Основними завданнями аналізу ефективності використання трудових ресурсів є:

– оцінка рівня і динаміки продуктивності праці;

– аналіз впливу чинників, які визначають рівень і динаміку продуктивності праці;

– аналіз співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати;

– виявлення резервів збільшення продуктивності праці й оцінки її впливу на випуск продукції;

5) аналіз використання фонду оплати праці (ФОП), спрямований на оптимізацію політики управління заробітною платою на підприємстві. Основні завдання аналізу використання фонду оплати праці зводяться до:

Таблиця 3

Модель аудиту ефективності розрахунків з оплати праці

Об'єкти аудиту			
Відповідність систем оплати праці вимогам трудового законодавства	Первинна документація щодо обліку праці та оплати праці	Звітність по фондах	Розпорядження керівництва стосовно заробітних плат та нагород
Джерела інформації			
Нормативні акти	Первинна документація з оплати праці	Облікова політика та правила внутрішнього розпорядку	Первинна документація та преміювання, реєстри бухгалтерського обліку та звітність фінансова і з праці
Методичні прийоми аудиту			
Дослідження, спостереження, перерахунок, перегляд, оцінка фактичної наявності, зіставлення	Прийоми порівняльного аналізу	Інформаційне моделювання	Дослідження документів по суті
Методичні прийоми узагальнення та реалізації результатів аудиту			
Відомість порушень, аналітичні таблиці, розрахунки	Аналіз угруповання результатів аудиту	Юридичне обґрунтування виявлених недоліків	Вилучення оригіналів документів
Системне викладення недоліків у документах проведення аудиту		Контроль за виконанням прийнятих рішень	

– оцінки складу, структури, динаміки і рівня використання фонду заробітної плати;

– проведення аналізу чинників, які впливають на зміну ФОП;

– оцінки впливу використання ФОП на фінансовий результат діяльності підприємства;

б) аналіз трудомісткості продукції (робіт), спрямований на підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Основні завдання аналізу трудомісткості продукції (робіт) зводяться до:

– аналізу динаміки і рівня виконання плану з трудомісткості роботи;

– виявлення резерву зниження трудомісткості;

– проведення факторного аналізу трудомісткості продукції.

Виникає необхідність об'єктивності розроблення механізму проведення аудиту систем управління та розрахунків з оплати праці з персоналом, який буде відповідати сучасним вимогам.

Пропонуємо таку модель аудиту ефективності оплати праці персоналу (табл. 3).

Отже, для вдосконалення аудиту розрахунків з оплати праці запропонована технологія і модель проведення аудиту ефективності оплати праці, яка дасть змогу всебічно та об'єктивно оцінити діяльність підприємства в області організації праці та переконатися у взаємній відповідності цієї діяльності, регламентації трудових стосунків і законів, правил, інструкцій і методик.

За результатами запропонованої моделі можна визначити напрями щодо зміни і вдосконалення стандартів, які визначають організацію праці і її оплати та формування соціально-економічних і трудових відносин в організації. Ці рекомендації можуть бути реалізовані за допомогою розроблення посадових інструкцій та обов'язків персоналу підприємства, затвер-

дження внутрішнього розпорядку, розроблення колективного договору, впровадження нових систем оплати праці та інше.

Висновки. Під час обліку розрахунків з оплати праці можуть виникнути різні порушення, які негативно впливають на правильність звітної інформації бухгалтера, тому дуже важливо підходити до цієї роботи з особливою увагою. Аудит розрахунків з оплати праці становить значну частину аудиторської перевірки, ця ділянка обліку є досить специфічною та вимагає від аудиторів особливої уваги і зосередженості. Під час перевірки аудитором документів підприємства важливо розуміти, наскільки точно підприємство дотримується законодавства під час розрахунків оплати праці. Важливо перевірити правильність нарахувань сум у розрахунково-платіжних відомостях, дотримання правильного відрахування податків із заробітної плати та достовірно представлену інформацію звітності.

Для вдосконалення аудиту розрахунків з оплати праці запропонована технологія і модель проведення аудиту ефективності оплати праці, яка дасть змогу всебічно та об'єктивно оцінити діяльність підприємства в області організації праці та переконатися у взаємній відповідності цієї діяльності, регламентації трудових стосунків і законів, правил, інструкцій і методик.

За результатами запропонованої моделі можна визначити напрями щодо зміни і вдосконалення стандартів, які визначають організацію праці та її оплати і формування соціально-економічних і трудових відносин в організації. Ці рекомендації можуть бути реалізовані за допомогою розроблення посадових інструкцій та обов'язків персоналу підприємства, затвердження внутрішнього розпорядку, розроблення колективного договору, впровадження нових систем оплати праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Морозова Є.П. та Павленко К.А. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/89.pdf.
2. Ангеловська О.В., Синяєва Л.В. Аудит розрахунків з оплати праці та типові помилки і порушення, що можуть бути виявлені при його проведенні. URL: <http://journal.tsatu.edu.ua/index.php/econ/article/viewFile/8/6>.
3. Сайх І.В. Документальне забезпечення розрахунків з оплати праці URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/43306/40051>.
4. Шульга Н.В. Облік і аудит розрахунків з оплати праці та аналіз ефективності використання трудових ресурсів: автореф. дис... к.е.н.: 08.00.09 / Н.В. Шульга; КНЕУ. Київ, 2008. 24 с.
5. Жогова О.Б. Аудит розрахунків з оплати праці [Текст] / О.Б. Жогова // Незалежний аудитор. 2013. № 7(18). С. 10–15.
6. Огійчук М.Ф. Аудит: організація і методика [Текст]: Навч. посібник для вузів / М.Ф. Огійчук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна. К.: Алерта, 2010. 584 с.
7. Вітвицька Н.В. Контроль і ревізія розрахунків з оплати праці [Текст]: Навч. посіб. / Н.В. Вітвицька. К.: Знання, 2009. 244 с.

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

EVOLUTION OF MANAGEMENT SYSTEMS FOR MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Кошевий М.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва
та управління підприємствами,
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Матвійчук Ю.В.

студентка,
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

У статті досліджено еволюцію систем управління матеріально-технічним забезпеченням підприємств як передумови вдосконалення управління ним у сучасних умовах. Розглянуто матеріально-технічне забезпечення та можливості його оптимізації за рахунок штовхаючих, тягнучих та інших систем матеріально-технічного забезпечення. Виявлено роль і значимість кожної із цих систем для підприємства в сучасних умовах. Досліджено принципи, підходи і переваги формування таких систем у сфері матеріально-технічного забезпечення підприємств.

Ключові слова: матеріально-технічне забезпечення, постачання, тягнучі системи, штовхаючі системи, інші системи, логістика, матеріально-технічні ресурси, закупка, складування, оптимізація, управління матеріально-технічним забезпеченням, автоматизація постачання.

В статье исследована эволюция систем управления материально-техническим обеспечением предприятий как предпосылки совершенствования управления им в современных условиях. Рассмотрены материально-техническое обеспечение и возможности его оптимизации за счет толкающих, тянущих и других систем материально-технического обеспечения. Выявлена роль и значимость каждой из этих систем для предприятия в современных условиях. Исследованы принципы, подходы и преимущества формирования таких систем в сфере материально-технического обеспечения предприятий.

Ключевые слова: материально-техническое обеспечение, снабжение, тянущие системы, толкающие системы, другие системы, логистика, материально-технические ресурсы, закупка, складирование, оптимизация, управление материально-техническим обеспечением, автоматизация поставки.

The article investigates the evolution of management systems for material and technical support of enterprises as a prerequisite for improving the management of it in modern conditions. The material and technical support and possibilities of its optimization at the expense of push, pull and other systems of material and technical support are considered. Revealed the role and significance of each of these systems for the enterprise in the modern conditions. The principles, approaches and advantages of forming such systems in the field of material and technical support of enterprises are investigated.

Keywords: the material and technical support, supply, pushing systems, pulling systems, other systems, logistics, material and technical resources, purchase, warehousing, optimization, management of material and technical support, automation of supply.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процеси управління матеріально-технічним забезпеченням займають важливе місце в діяльності будь-якого підприємства. Від ефективної роботи всього ланцюжка матері-

ально-технічного забезпечення – формування замовлень, закупівлі матеріально-технічних ресурсів, їх доставки, розподілу та зберігання – залежать ефективність діяльності підприємства у цілому та успішне виконання його виробничих планів.

Тоді як завдання, пов'язані з управлінням виробництвом, отримали значний розвиток у попередні десятиліття, сфера матеріально-технічного забезпечення продовжує залишатися найбільш ресурсомісткою, рутинною та малоефективною сферою роботи багатьох підприємств.

Сформована на підприємствах ситуація зумовлює необхідність формування нових методичних основ і розроблення практичних рекомендацій щодо оптимізації системи матеріально-технічного забезпечення, як однієї з найважливіших умов розвитку вітчизняних підприємств і системоутворюючих чинників підвищення ефективності виробництва. Підвищення ефективності корпоративного бізнесу та конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасного ринку нині безпосередньо пов'язане із завданнями оптимізації системи матеріально-технічного постачання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми, пов'язані з питаннями вдосконалення систем матеріально-технічного забезпечення, досліджувалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими і практиками. У першій половині ХХ ст. з'явилася низка статей К. Андлера, Е. Демінга, Р. Уілсона, Д. Юрана із пошуку шляхів скорочення витрат у галузі матеріально-технічного забезпечення. В останні десятиліття питання теорії управління системою матеріально-технічного забезпечення розглядали такі вітчизняні дослідники, як Н.В. Краснокутська, Е.А. Голиков, О.Є. Кузьмін, К.В. Кузнєцов, В.Е. Ніколайчук, та зарубіжні: Д. Вордлоу, Д. Вуді, Д. Джонсон, П. Дракер, М. Ліндерс та ін.

Як відомо, під матеріально-технічним забезпеченням розуміють систему принципів, форм, методів, важелів і структур, які спрямовані на виробництво та постачання технічних засобів, запасних частин, пально-мастильних матеріалів, інших енергоносіїв тощо, а також на техніко-технологічне обслуговування та надання виробничих послуг. Водночас необхідно відзначити, що система матеріально-технічного забезпечення відповідає за їх розподіл за бізнес-одинацями та структурними підрозділами кожного з підприємств. Система матеріально-технічного забезпечення суттєво впливає, перш за все, на вартісні характеристики продукції, що виробляється, а також на ефективність функціонування підприємства у цілому. Завдяки цьому формування системи матеріально-технічного забезпечення є одним із найважливіших напрямів розвитку підприємства незалежно від галузі виробництва.

Але проблеми управління матеріально-технічним забезпеченням в Україні на сучасному етапі ще недостатньо вирішені та вимагають поглибленої уваги.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розгляд питань щодо еволюції систем управління матеріально-технічним забезпеченням підприємств як передумови вдосконалення управління ним у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для здійснення ефективної політики управління матеріально-технічними ресурсами підприємства не слід обмежуватися традиційними наявними системами матеріально-техніч-

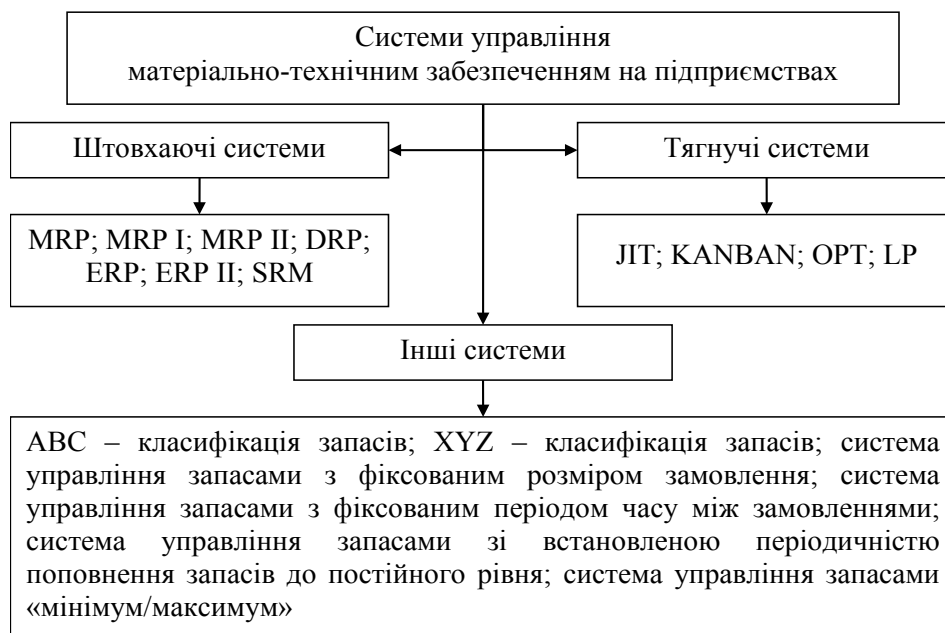


Рис. 1. Системи управління матеріально-технічним забезпеченням підприємств

ного забезпечення, необхідно розглядати дане питання більш глибоко та інтегровано. Системи управління матеріально-технічним забезпеченням на підприємствах доцільно поділити на три групи: штовхаючі системи, тягучі системи та інші системи (рис. 1).

На практиці існують різні варіанти штовхаючих систем, які базуються на плануванні матеріальних потоків. Однією з таких систем є система MRP (material requirements planning), або планування потреби в матеріалах, яка була створена у США в галузі постачання та виробництва [4]. Основна ідея системи MRP полягає у тому, що будь-яка облікова одиниця матеріалів або комплектуючих, необхідних для виробництва виробів, повинна бути в наявності в потрібний час і в потрібній кількості та щоб поліпшити умови взаємодії підприємства з його постачальниками шляхом раціонального скорочення їх числа. Основною перевагою систем MRP є формування послідовності виробничих операцій із матеріалами та комплектуючими, що забезпечує своєчасне виготовлення вузлів (напівфабрикатів) для реалізації основного виробничого плану за випуском готової продукції [2, с. 140]. До системи MRP тісно примикає управління якістю, що є однією з важливих тенденцій останніх років [5].

Подальше вдосконалення системи призвело до трансформації системи MRP із замкнутого циклу в розширену модифікацію, в подальшому названу MRP-II (Manufactory Resource Planning). Система була створена для ефективного планування всіх ресурсів виробничого підприємства, а також фінансових і кадрових. До системи MRP-II входять декілька складників, а саме: планування потреб у матеріалах, планування бізнес-процесів, планування фінансів, планування виробничих потужностей, управління інвестиціями і т. д. А отже, всією системою у цілому аналізуються результати роботи кожного складника, що й забезпечує її гнучкість щодо зовнішніх чинників. Тобто MRP-II створює інтегровану систему синхронізації всіх функцій, які виконуються в організації [2, с. 141].

Поширення системи MRP-II на підприємстві, відповідно до тенденції зовнішньої інтеграції, одержало назву «планування потреб підприємства», або «система ERP» (enterprise requirements planning). Система ERP призначена для управління господарською та фінансовою діяльністю. В ієрархії систем управління підприємством ця система є «верхнім рівнем» та стосується комерційної, виробничої діяльності на підприємстві, таких її елементів, як планування, виробництво, бухгалтерія, фінанси, матеріально-технічне постачання, управління запасами, збут, ведення замовлень на виготовлення/поставку продукції. Така система розробляється для прийняття управлінських рішень, щоб надати керівникам інформацію, а також для створення інфраструктури електронного

обміну зі споживачами, постачальниками підприємства. Головною перевагою системою ERP є об'єднання всіх ресурсів підприємства, а недоліком – відсутність можливості підвищення рівня використання робочого часу [4].

У 70-х роках ХХ ст. посилилася увага до логістичних аспектів управління ресурсами підприємств, а саме до концепції DRP (Distribution Resource Planning), або системи управління та планування дистрибуції продукції. Початком у цій системі є здійснення з використанням прогнозів планування і даних про замовлення, що фактично надійшли. Наступним етапом є формування графіку виробництва, плану виробництва, складання специфікованого плану із зазначенням кількості комплектуючих виробів і готової продукції. І наприкінці за допомогою системи MRP розраховуються потреби в матеріальних ресурсах, виробничих потужностях під графік виробництва. Кінцевою функцією системи DRP є планування транспортних перевезень.

Для підвищення ефективності та якості закупівель на підприємстві запроваджують «Систему управління взаємовідносинами з постачальниками» (SRM). SRM-система являє собою програму дій, яка розроблена спільно з постачальником і споживачем його матеріальних ресурсів, а також управління у глобальному масштабі ресурсами постачальника з використанням інформаційних систем і технологій. Структура SRM-системи передбачає низку взаємозв'язаних модулів: визначення джерел постачальників, оперативне постачання, співробітництво з постачальниками, стратегічне управління постачанням, бізнес-аналітика й інтеграція з іншими інформаційними системами підприємства або партнерів. Запровадження даної системи можливе на базі різних інформаційних продуктів (1С, SAP, ABC тощо) [2, с. 103].

SRM-система допомагає мінімізувати людську участь у розрахунку рейтингу постачальників, що, безумовно, дасть змогу виключити помилки та неточності під час вибору джерела поставок на підприємстві. Основними ефектами від запровадження системи мають стати: підвищення якості постачання; скорочення витрат на постачання; скорочення часу циклу постачання; підвищення прозорості та керованості процесів постачання; підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Своєю чергою, тягучі системи (pull system) – це системи організації матеріальних потоків, які засновані на «витагуванні» одиниці продукції наступною операцією з попередньої операції, за необхідності, у той момент часу, коли наступна операція готова до даної роботи (надсилається сигнал-вимога на попередню операцію, а попередня операція дану одиницю відправляє лише тоді, коли отримує на це запит). У цих системах центральна система управління не втручається в обмін між різними ділянками підприємства.

Виробнича програма для окремої технологічної ланки визначається розміром замовлення наступної ланки [3].

Найвідоміша та оригінальна система тягнутого типу була розроблена японською автомобільною фірмою «Тойота». Ця система називається «точно в строк» (just-in-time), або JIT, а засобом її здійснення є інформаційна підсистема «Канбан».

Одна з особливостей системи «точно в строк» полягає у тому, що за рахунок чіткої організації підприємство може не тільки зменшувати запас матеріальних ресурсів, а й повністю виключити страховий запас. Для вітчизняних керівників типовий підхід – це обов'язкове створення страхових запасів. Система JIT означає, що в процесі зборки автомобіля необхідні для цього деталі, вироблені в ході інших виробничих процесів, повинні надходити в необхідний час до конвеєрної лінії та в потрібній кількості. Якщо така система діє на всій фірмі, вона дає змогу вилучити з підприємства непотрібні запаси ресурсів і, таким чином, виключає витрати на складські приміщення. Для реалізації принципу «точно в строк» застосовується спеціальна прямокутна картка в пластиковому конверті («канбан») [4].

Система «Канбан» – це спосіб управління виробничими лініями завдяки інформаційним карткам, які є засобом передачі замовлення на виготовлення, що циркулюють як на самому підприємстві, так і між ним та контрагентами. Сутність такої системи полягає у тому, що на кожну дільницю виробництва поставляється тільки та кількість деталей та вузлів, яка необхідна для своєчасного випуску готової продукції. Застосування такої тягнутої системи дає змогу впроваджувати або вилучати вироби з одного процесу в інший. Дана система не тільки виключає непотрібні запаси та економить кошти на складування, а й спрямована на мінімальні втрати часу робітників, скорочення простоїв обладнання, підвищення якості продукції тощо. Однак для функціонування системи «точно в строк» необхідно здійснити збалансованість виробництва, скорочення часу для переналагодження обладнання, раціональне розміщення виробничого обладнання, нормування робіт, активізацію людського фактору, автономний контроль якості продукції на робочих місцях.

Таким чином, JIT є не тільки способом мінімізації запасів, а й усунення відходів від різних видів ресурсів, підвищення координації та поліпшення ефективності діяльності.

Ще однією системою є система LP (lean production), або система бережливого виробництва, – логістична концепція, орієнтована на прагнення до усунення усіх видів втрат. Система LP передбачає залучення кожного співробітника до процесу оптимізації бізнесу і максимальну орієнтацію на споживача. Система LP є розвитком підходу JIT. До системи бережливого виробництва належать такі елементи, як сис-

теми KANBAN і MRP II. Компоненти логістичної технології LP поєднують у собі високу якість продукції, низький рівень запасів, дрібні розміри виробничих партій, гнучке устаткування, висококваліфікований персонал [2, с. 140].

Бережлива культура – необхідна умова для бережливого виробництва, тобто головними в Lean-культурі є людський фактор, корпоративна культура та колективна робота.

Всю діяльність підприємства, відповідно до концепції бережливого виробництва, можна класифікувати як процеси, операції, що додають цінність для споживача, і процеси та операції, що не додають цінності для споживача. З погляду цієї концепції все, що не додає цінності для споживача, виокремлюють як утрати, а тому вони мають бути усунуті.

Поєднання LP разом із системами MRP і KANBAN дасть змогу значно зменшити рівні запасів і практично функціонувати з мінімальними страховими запасами без складування. Також до внутрішньовиробничої тягнутої системи відносять OPT (Optimized Production Technologies), або оптимізовану виробничу технологію, орієнтовану на виявлення усунення вузьких місць або критичних ресурсів, якими яких можуть виступати запаси сировини і матеріалів, машини й обладнання, технологічні процеси, персонал підприємства. У системі OPT вирішується низка завдань оперативного і короткострокового управління виробництвом в автоматизованому режимі, у тому числі формування графіка виробництва на день, тиждень і т. д.

Отже, системи тягнутого виробництва не вимагають тотальної комп'ютеризації, проте вони передбачають високу дисципліну поставок, а також високу відповідальність персоналу, оскільки централізоване регулювання внутрішньовиробничого логістичного процесу обмежене [4].

Одним з інструментів бережливого виробництва, що сприяє більш ефективному управлінню запасами, та одним із методів контролінгу, який доцільно використати на підприємстві, є ABC-аналіз.

Сутність ABC-аналізу полягає у ранжируванні виробничих запасів на три групи залежно від їх внеску в кінцевий результат і виявлення найбільш істотної категорії, що дасть змогу знизити витрати на запаси інших груп: категорія А – найбільш цінні запаси з невеликою питомою вагою у фізичному обсязі запасів; категорія В – менш цінні запаси (сировина та матеріали (визначаються економічні розміри і момент видачі повторного замовлення, здійснюється звичайний контроль і збір інформації про запаси)); категорія С – найменш цінні запаси, на які припадає найменша частина фінансових коштів. Як правило, надається перевага стандартного поділу: група А – 80% запасів, група В – 10% і С – 10%.

Ранжування запасів на зазначені категорії дає змогу забезпечити взаємозв'язок між величиною виробничих запасів та їх вартістю, скоротити запаси, знизити кількість переміщень на складі і призводить до загального збільшення прибутку підприємства

ABC-аналіз доцільно проводити також спільно з XYZ-аналізом. Сутність XYZ-аналізу полягає у тому, щоб згрупувати запаси залежно від величини коефіцієнта варіації та від рівня рівномірності споживання і точності прогнозування. Група X – запаси, на які є досить стабільний попит і незначне коливання; група Y представлена запасами із середнім ступенем прогнозування попиту; група Z включає запаси, попит на які виникає лише зрідка і спрогнозувати обсяги їх споживання складно. Питома вага при цьому групи X у загальній номенклатурі становить приблизно 50%, групи Y – приблизно 35% і групи Z – не перевищує 15% [3].

Для оптимізації асортименту виробничих запасів на підприємствах необхідно використовувати поєднання ABC- і XYZ-аналізу, що дає змогу ідентифікувати та деталізувати об'єкт аналізу під час дослідження широкої номенклатури виробничих запасів для встановлення пріоритетних груп запасів, що вимагають управління. Для цього будується матриця ABC-XYZ. Спільне застосування ABC- та XYZ-аналізу, наприклад по товарних запасах, дає змогу виробнику володіти більш повною інформацією про купівельний попит: аналіз ABC покаже, які товари продаються краще і дають більшу виручку, а XYZ-аналіз – які товари продаються більш стабільно [1, с. 28].

Зазначимо, що застосування подібних систем на українських підприємствах бажано, але нині не представляється можливим унаслідок нестабільної економічної політики, з чого випливає нестабільність інфляційних тенденцій, недосконале податкове законодавство. Необхідним є створення на українських підприємствах таких систем управління матеріально-технічним забезпеченням, які б ураховували особливості вітчизняного виробництва, головною з яких у цьому разі є замовний характер виготовлення продукції.

Отже, для здійснення управління товарно-матеріальними запасами існують системи, в яких обов'язковим є вимога про неприпустимість відсутності запасів на складі, де не відбувається систематичного накопичення або перевитрати запасів, а тому слід розрізняти декілька таких систем регулювання запасів залежно від вихідних параметрів, якими регламентуються запаси (розміри замовлення на поповнення запасів, підтримуваний рівень запасів, періодичність замовлення, система «мінімум/максимум»).

В основі системи з фіксованим розміром замовлення лежить розмір замовлення. Рівень замовлення є фіксованим та незмінним. Пер-

шим завданням є визначення розміру замовлення, яке вирішується під час роботи з даною системою управління запасами. Обсяг закупівлі у цій системі повинен бути як і раціональним, так і оптимальним (найкращим). Критерієм оптимізації повинен бути мінімум сукупних витрат на зберігання запасів і повторення замовлення. Цей критерій ураховує три фактори, що діють на величину названих сукупних витрат: використувана площа складських приміщень, витрати на зберігання запасів, вартість оформлення замовлення [1, с. 29].

В основі системи управління запасами з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, замовлення робляться в певні моменти часу, які відстають один від одного на рівні інтервали, наприклад один раз на місяць, декаду, тиждень і т. п. Інтервал часу між замовленнями можна визначити з урахуванням оптимального розміру замовлення, який дає змогу мінімізувати сукупні витрати на зберігання запасу і повторення замовлення, а також досягти найкращого поєднання взаємодіючих чинників, таких як використувана площа складських приміщень, витрати на зберігання запасів і вартість замовлення [5, с. 100].

Система з фіксованим розміром замовлення вимагає безперервного обліку поточного запасу на складі. А система з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, навпаки, лише вимагає періодичного контролю кількості запасу. Необхідність постійного обліку запасу в системі з фіксованим розміром замовлення розглядається як її основний недолік. Та, навпаки, відсутність постійного контролю за поточним запасом у системі з фіксованим інтервалом часу між замовленнями є її основною перевагою.

Наслідком переваги системи з фіксованим інтервалом часу між замовленнями є те, що максимальний бажаний запас у системі з фіксованим розміром замовлення завжди має менший розмір, аніж у першій системі. Це призводить до економії на витратах на утримання запасів на складі за рахунок скорочення площ, займаних запасами, що, своєю чергою, формує переваги системи з фіксованим розміром замовлення перед системою з фіксованим інтервалом часу між замовленнями [5, с. 101].

Аналізуючи роботу сучасних підприємств, можна виділити такі основні критерії вибору системи управління запасами: контрольованість рівня запасу, мінімальний обсяг запасу, відсутність дефіциту запасу. Системою, яка найбільше відповідає цим критеріям, є система управління запасами зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня, оскільки дає змогу замовляти необхідну кількість запасу, економити на зайвому контролі його рівня та сприяє забезпеченню безперервного процесу виробництва.

Таким чином, ця система дає змогу задовольняти потреби, що змінюються у запасі

з мінімальним рівнем дефіциту, тобто передбачає, що дефіцит запасу неприпустимий, що відповідає критеріям підприємств машинобудування.

Ще одним варіантом системи, яка працює в умовах коливань потреби в запасі та є виробничою системою контролю рівня запасів, є система управління запасами «мінімум/максимум». Вона розроблена для умов, коли витрати запасу перевищують витрати в результаті дефіциту. Наявність певного рівня дефіциту в такій ситуації виправданною, а зміст великого запасу – небажаним [3, с. 53].

А тому в системі «мінімум/максимум» формуються замовлення тільки в ті задані моменти, коли виявився запас меншим або рівним установленому мініальному рівню запасу. Розмір замовлення визначається експертно в разі його видачі, щоб постачання поповнило запас до максимального бажаного рівня. Отже, така система працює з двома рівнями запасу – мінімальним і максимальним.

Необхідно констатувати, що українські підприємства прагнуть слідувати і розвивати американський стиль менеджменту, їх культуру, впроваджуючи всі ці системи, не перебудовуючи системи мотивації, організаційного розвитку. Але українські підприємства залишаються інформаційно закритими як для внутрішніх, так і для зовнішніх партнерів, що є недопустимим під час упровадження і штовхаючих, і тягучих концепцій [4]. Ураховувати необхідно й те, що основною тенденцією в розвитку комплексних систем управління підприємством є об'єднання сильних сторін штовхаючих (чітка регламентація бізнес-процесів, їх опис) і тягучих (адаптивність, гнучкість, поліпшення та розвиток процесів підприємства) концепцій. Таким чином, існує можливість одержувати не тільки оперативну, об'єктивну картину бізнес-процесів, а й зайнятися поліпшенням наявного стану справ.

Досліджуючи дану тему, ми виділили низку проблем вітчизняної системи матеріально-технічного забезпечення на підприємствах. Переважно вони формуються у сфері управління запасами. Запаси на багатьох українських підприємствах зростають за практично незмінних обсягів виробництва. Причина – відсутність на підприємствах методології управління запасами. Загальнопоширені пострадянські технології управління поставками та запасами не спрацьовують у черговий раз. Свій чималий внесок у зростання непродуктивних витрат

роблять відсталість транспортної та складської інфраструктури, а також застарілі технології управління ланцюгами поставок у цілому. Слабким місцем також є відсутність управління процесами матеріально-технічного забезпечення підприємств як організації єдиного бізнес-процесу – управління ланцюгами поставок за умови забезпечення його максимальної ефективності. Щоб вирішити цю проблему, необхідне вибудування єдиної вертикалі управління усім ланцюгом поставок [5]. Наступною проблемою є те, що більшість нормативних документів на наших підприємствах були розроблені в 90-х роках ХХ ст. і не відповідають сучасним вимогам. Здебільшого відсутній єдиний довідник бізнес-процесів на підприємстві, що встановлює ієрархію процесів та їх взаємозв'язок. Відповідно, відсутній блок процесів, що описують управління ланцюгами поставок. Відсутня довгострокова програма стратегічного розвитку блоків матеріально-технічного забезпечення у цілому і за підрозділами зокрема, а тому необхідне розроблення стратегії розвитку системи матеріально-технічного забезпечення підприємств і включення її як повноцінної складової частини стратегії їх розвитку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Оптимізація системи матеріально-технічного забезпечення підприємства суттєво залежить від того, наскільки режим забезпечення підприємства узгоджений із режимом виробничого споживання матеріальних ресурсів, якою мірою якість і технологічна готовність продукції, що постачається, відповідають вимогам підприємства. Особливо важливим є забезпечення взаємодії підприємств в інформаційному середовищі, що забезпечує координацію діяльності. Організація управління системи матеріально-технічного забезпечення на вітчизняних підприємствах повинна починатися з розроблення загальної логістичної стратегії для досягнення максимального прибутку з мінімальними витратами та підвищення конкурентоспроможності підприємства і поступово трансформуватися у систему інтегрованої логістичної системи матеріально-технічного забезпечення. А тому українським підприємствам, незважаючи на численні відхилення в постачальницько-збутовій діяльності, необхідно дотримуватися певної системи управління запасами, щоб уникнути хаотичності і невизначеності в забезпеченні процесу виробництва необхідними матеріальними ресурсами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бортнік С.М. Організація систем матеріально-технічного забезпечення підприємств на основі логістичного підходу. Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». 2014. Т. 19. Вип. 3. С. 25–31.
2. Гудзь П.В., Т.І. Остапенко Т.І. Остапенко Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю. Бізнес Інформ. 2011. № 4. С. 139–142.
3. Жулавський А.Ю., Сидоренко Н.В. Організація матеріально-технічного забезпечення підприємства як об'єкт логістичних рішень. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2011. № 2. С. 51–58.
4. Кушнір І.В. Штовхаючі і тягучі системи управління. Логістика: конспект лекцій. 2010. URL: <http://be5.biz/ekonomika/1003/20.html>.
5. Опікунів В.А., Мартиросян Т.С. Дослідження існуючої системи матеріально-технічного забезпечення. Економіка: проблеми рішення і перспективи. 2016. С. 97–102. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-suschestvuuyu-schey-sistemy-materialno-tehnicheskogo-obespecheniya-v-stroitelstve>.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МОТИВАЦІЙНИХ СКЛАДНИКІВ У ДІЯЛЬНІСТЬ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ

INTRODUCTION OF INNOVATIVE MOTIVATIONAL COMPONENTS IN ACTIVITY OF THE MODERN UKRAINIAN ORGANIZATIONS

Кудінова М.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Паніна А.В.

студентка,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті проаналізовано проблему розвитку мотивації професійної діяльності персоналу сучасних організацій. Розкрито залежність структури мотивації персоналу та суми виручки компанії. Розраховано вплив трудових факторів на зміну обсягу виробництва і реалізації продукції на прикладі ТОВ «НВП «БілоцерківМАЗ». Обґрунтовано впровадження інноваційних мотиваційних систем для поліпшення діяльності організацій.

Ключові слова: мотивація, персонал, трудові ресурси, інноваційні підходи до мотивації.

В статье проанализирована проблема развития мотивации профессиональной деятельности персонала современных организаций. Раскрыта зависимость структуры мотивации персонала и суммы выручки компаний. Рассчитано влияние трудовых факторов на изменение объема производства и реализации продукции на примере ООО «НПП «БелоцерковМАЗ». Обосновано внедрение инновационных мотивационных систем для улучшения деятельности организаций.

Ключевые слова: мотивация, персонал, трудовые ресурсы, инновационные подходы к мотивации.

The problem of development of motivation of professional activity of personnel of the modern organizations is analyzed in the article. The article discloses the interdependence of structure of motivation of personnel and the sum of profit of the companies. Influence of labor factors on change of the output and product sales on the example of LLC NPP "Belotserkovmaz" is calculated. Innovative motivational systems for improvement of activity of the organizations are legitimated.

Keywords: motivation, personnel, work force, innovative approaches of motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблеми підвищення трудової мотивації працівників є найважливішим завданням будь-якого керівника. Без їх вирішення навряд чи можливе реальне поліпшення якості продукції, що випускається, а також підвищення ефективності діяльності виробництва і галузі у цілому на основі раціонального використання фінансових, матеріальних і кадрових ресурсів. Таким чином, ефективність управління організаціями в умовах розвитку ринкових відносин багато в чому залежить саме від стану і дієвості систем мотивації і стимулювання праці їх керівників і службовців. Як наслідок, усе більше роботодавців розуміє зростаючу значимість мотиваційного складника, без якого жодне виробництво не зможе в повному обсязі реалізувати свій потенціал розвитку як у тактичному, так і в стратегічному плані.

Усе це зумовлює потребу в дослідженні сучасного стану та перспектив розвитку механізмів забезпечення мотивації працівників підприємства, пошуку дієвих управлінських засобів впливу на стан мотивації працівників для підвищення результативності їх діяльності з орієнтацією на світові стандарти. Таким чином, питання підвищення ефективності мотивації праці керівників і службовців є надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Різні аспекти трудової мотивації досить широко висвітлено у вітчизняній та зарубіжній літературі. Велике теоретико-методологічне значення для дослідження мали фундаментальні праці низки вітчизняних дослідників: З. Гладун, В. Загороднього, С. Козуліної, О. Корвельського, В. Лехан, В. Мегідь, Н. Нижник, Я. Радиша, О. Шаптала. Широку популярність набули зарубіжні теорії мотивації А. Маслоу,

К. Альфреда, Ф. Герцберга, Р. Хакмана, Г. Олдхеме. Проте, незважаючи на широке коло ґрунтовних наукових розробок щодо проблематики мотивації працівників підприємства, тема потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування процесу мотивації праці керівників і службовців в організації та визначення умов його оптимізації на прикладі ТОВ «НВП «БілоцерківМАЗ».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Мотивацію трудової діяльності персоналу слід розглядати як ключовий складник системи управління в ринкових умовах, що вирішальною мірою здатний впливати на конкурентоспроможність підприємства. Недооцінка ролі й вагомості мотивації персоналу в умовах ринкового господарювання наражає на небезпеку втрати конкурентних переваг підприємства.

Досить поширеним є визначення мотивації як рушійної сили поведінки, як прагнення людини до активної дії для задоволення своїх потреб.

Кожна категорія співробітників вибирає для себе ті мотивуючі чинники, які найбільшою мірою їм підходять. Якщо від рядового співробітника залежить тільки те, що зробить він сам, то від керівника відділу – робота всієї цієї бізнес-єдиниці, а від керівника підрозділу – стан справ у всій сфері, за яку він несе відповідальність.

Сучасні українські компанії тільки починають освоювати системи спрямованого впливу на мотивацію своїх співробітників, тому часто допускають помилки. Однією з них є вибудовування мотиваційної системи від низу до верху (мотивація діяльності керівника віддається керівникам відділів). Така мотиваційна схема не прив'язана до потрібних для компанії показників ефективності. А отже, навіть, якщо така схема запрацює, тобто співробітники почнуть керуватися нею, приймаючи ті чи інші рішення, вона буде призводити до результатів, які, можливо, компанії й не потрібні. Існує ймовірність того, що дійсно важливі для компанії показники можуть виявитися другорядними [4].

Взагалі в системі управління «фундамент» знаходиться на самому верху, тому побудову будь-яких систем, у тому числі й мотиваційної, треба завжди починати зверху: у такому разі видно всі недоліки впровадженої системи, і можна їх виправити. Та й взагалі, «принцип фундаменту» треба застосовувати для вирішення будь-якого управлінського завдання: наприклад, треба спочатку визначити цілі для компанії, потім узгоджувати і розподіляти цілі для підрозділів, після чого в кожному підрозділі узгоджувати цілі відділів, і вже у фіналі начальник кожного відділу дає конкретні завдання своїм підлеглим. Тільки за такої схеми ці завдання кожного співробітника і керівника спочатку узгоджуються із загальною метою фірми.

Наступний крок – це ресурси й інструменти: якщо у керівника наявне все необхідне, то від них можна вимагати виконання поставлених цілей, у тому числі й мотивувати їх на це якимось додатково. Якщо ресурсів або інструментів у керівника немає, то «мотивація керівника підприємства» працювати не буде та викличе демотивацію ваших керівників, які будуть розуміти всю безперспективність їх спроб досягти бажаних показників. Більше того, у керівників з'явиться зайвий привід для роздратування й упередженості до самого методу, що завадить упровадженню системи мотивації діяльності керівника в майбутньому.

План мотивації і дій має бути здійсненим і теж доведеним до всіх керівників. Важливо стежити за тим, щоб за кожен обов'язок хтось відповідав, і ці обов'язки не перетиналися, тобто щоб відповідальність за кожен обов'язок ніс тільки один керівник на кожному рівні підпорядкування. Причому ці обов'язки повинні бути узгоджені між собою. Кожен керівник повинен знати, хто і за що відповідає, щоб він, своєю чергою, міг пред'являти обґрунтовані вимоги безпосередньо відповідальній особі.

У випадку з керівниками грошові премії вважаються одним із найслабших мотиваторів. Зрозуміло, керівник повинен отримувати гідну зарплату, щоб вона не перетворювалася в негативний фактор демотивації, але коли вона у нього на середньоринковому рівні, збільшення зарплати, навіть значно, перестане сильно впливати на результати його праці. Є рівень насичення, після якого ефективність із ростом зарплати починає падати. Розглянемо методи мотивації для керівників в організації (табл. 1).

Розглядаючи сучасні методи мотивації, слід зазначити, що останнім часом поряд із такими поширеними стандартними методами мотивації, як заробітна плата, премії, подяки, постають інноваційні, так би мовити, нестандартні методи мотивації. Саме останні є надзвичайно актуальними для сучасних вітчизняних підприємств в умовах обмежених фінансових ресурсів. На підтвердження тенденції розширення застосування нестандартних методів мотивації у світовому просторі варто розглянути їх класифікацію та приклади застосування відповідних заходів у провідних міжнародних компаніях (табл. 2).

Варто наголосити, що деякі методи мотивації можуть бути актуальними і для сучасних вітчизняних підприємств, звичайно ж не слід забувати той факт, що нематеріальна мотивація ефективно діє на працівників провідних компаній на тлі досить високого рівня заробітної плати, але завдання керівників підприємств – зуміти морально стимулювати своїх підлеглих, зацікавити персонал, щоб він не був залежним лише від матеріальних цінностей, а отримував задоволення від своєї роботи й на моральному рівні.

Для ефективного використання методів мотивації необхідні розроблення і застосування

дієвої системи мотивації для конкретного підприємства, керуючись її показниками.

Зробимо аналіз трудових ресурсів ТОВ «НВП «БілоцерківМАЗ», на основі чого запропонуємо стратегію мотивації керівників та службовців.

Згідно з даними табл. 3, у складі персоналу ТОВ «НВП «БілоцерківМАЗ» присутні всі категорії персоналу як у звітному, так і попередніх періодах. Відзначимо, що чисельність персоналу за досліджуваний період зросла на шість

Таблиця 1

Методи мотивації для керівників і службовців в організації

№	Метод мотивації	Суть методу
1	Робота-виклик	Керівникам подобається відчуття новизни, тим більше коли вони роблять щось таке, що дасть змогу відкрити їм для себе якісь додаткові можливості й нові горизонти. Плюс до цього будь-який карт-бланш зазвичай означає довіру з боку вищого керівництва, а це саме по собі приємно, і вже точно, будь-який керівник захоче виправдати цю довіру
2	Важливість і ефективність роботи	Нікому не цікаво робити таку роботу, яка не потрібна нікому, або витратити масу зусиль на мінімальний результат
3	Успіх у роботі	Коли у людини все виходить, це дуже сильно мотивує
4	Допомога в роботі	Коли працівник працює над проблемою, і раптом хтось із колег допомагає у вирішенні проблеми, разом із вдячністю колезі працівник переймається і лояльністю до компанії, в якій він працює на загальне благо
5	Психологічна підтримка	Мотивує краще працювати
6	Співпраця	Найкращий тимбіндінг – це робота, успішно виконана спільно, коли кожен вклав свою частку в спільну справу. Саме тому треба завжди дуже обережно ставитися до конкуренції між керівниками: те, що добре для рядових співробітників, на більш високому рівні може сильно шкодити
7	Турбота	Важливо вирішити побутові та технічні проблеми на роботі (це скоріше належить до гігієнічних факторів мотиваційної системи)
8	Свобода творчості	Будь-який хороший керівник – це творець. Чим більше у нього свободи в рамках його повноважень, тим краще він може працювати і в підсумку ефективніше створювати потрібний продукт. Зрозуміло, для цього йому повинна бути поставлена чітка мета, але не покроковий шлях її досягнення з покаранням за відступи від нього
9	Визнання заслуг	Причому не обов'язково обтяжене фінансовими витратами. Звичайні щирі слова прилюдного визнання заслуг керівника підвищують його бажання домагатися тих же або навіть більших результатів і надалі

Джерело: складено за [6]

Таблиця 2

Класифікація та приклади застосування сучасних нестандартних методів мотивації у міжнародній практиці

Нестандартні заходи мотивації	Компанії, що застосовують відповідні заходи
Одноразова винагорода готівкою за виконане завдання, відсутність запізень тощо	«Марс інк.», IBM, «МакДональдс», «Лінкольн», «Таппарварс»
Нагородження подарунками, медалями, знаками відзнаки, почесними званнями	IBM, «МакДональдс»
Система внутрішніх тренінгів, програми індивідуального розвитку, додаткова освіта за рахунок роботодавця	Johnson&Johnson, Renault, Peugeot
Створення дружної, сімейної атмосфери, пільгове медобслуговування	Johnson&Johnson
Публікація у власному друкарському органі	GeneralMotors, Westing-house Electric, Polaroid, BellTelephone Lab., RadioCorporationofAmerica
Виділення вільного часу, можливості відвідування наукових заходів для підтримки творчої, винахідницької діяльності, членство в наукових товариствах компанії	Toshiba, IBM, Polaroid
Безкоштовне чи пільгове харчування працівників	Google, «Яндекс», «ВКонтакте»

Джерело: складено за [7]

Таблиця 3

Аналіз чисельності персоналу ТОВ «БілоцерківМАЗ» за 2014–2016 рр.

Показник	Абсолютне значення показника по роках, ос.			Абсолютне відхилення показника, ос.				Темпи росту, %		
	2014	2015	2016	2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.	2016 р. від 2014 р.	2015 р. до 2014 р.	2016 р. до 2015 р.	2016 р. до 2014 р.	
	Середньоспискова численність працівників, ос., у тому числі	72	76	78	+4	+2	+6	105,56	102,63	108,33
– керівники	6	6	6	0	0	0	100,00	100,00	100,00	
– основний персонал	52	57	59	+5	+2	+7	109,62	103,51	113,46	
– допоміжний персонал	6	5	5	-1	0	-1	83,33	100,00	83,33	
– службовці	8	8	8	0	0	0	100,00	100,00	100,00	

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Таблиця 4

Ефективність використання трудових ресурсів ТОВ «БілоцерківМАЗ» за 2014–2016 рр.

Показник	Абсолютне значення показника по роках			Темп росту, %		
	2014	2015	2016	2015 р. до 2014 р.	2016 р. до 2015 р.	2016 р. до 2014 р.
Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн.	18431,92	22320,87	22785,5	121,09		102,08
Трудоємність, людино-годин на 1 тис. грн.	0,054	0,046	0,044	85,19		95,65

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Таблиця 5

Показники трудових факторів за даними ТОВ «БілоцерківМАЗ» у 2014 та 2016 рр.

Показник	2016 р.	2014 р.
1. Середньоспискова численність працівників, ос.	76	78
2. Кількість робочих днів	251	250
3. Середня тривалість робочого дня, годин	8,0	7,9
4. Обсяг виручки за 1 людино-годину (середньогодинна виручка в розрахунку на одного працівника), грн.	1,29	2,54
5. Загальна сума виручки від продажу, тис. грн.	196639	391541

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

осіб, темпи приросту становили в 2015 р. 5,56%, у 2016 р. – 2,63%. Найбільший приріст відзначається у групі основного персоналу (сім осіб). Зміна структури виробничого персоналу робить істотний вплив на показник продуктивності праці.

Зокрема, підвищення питомої ваги основного персоналу у загальній чисельності персоналу за інших рівних умов забезпечує більш високий ріст продуктивності праці в розрахунку на одного працюючого, ніж у розрахунку на одного робітника. Знизилася питома вага керівників на 0,64%, із 8,33% до 7,69%, а питома вага основного персоналу зросла на 3,42%, із 72,22% до 75,64%, питома вага службовців скоротилася на 0,85%. Хоча величина змін не істотна, вона позначається на середньорічному виробітку одного працюючого.

Показники продуктивності праці та трудомісткості представлено в табл. 4. Проаналізувавши дані табл. 4, можна сказати, що середньорічний виробіток одного працюючого в 2014 р. становив 18 431,92 тис. грн., до 2016 р. він збільшився і становив 22 785,5 тис. грн. Збільшення показника – 2,08%. Зростання продуктивності праці відбувається передусім за рахунок зниження трудомісткості послуг.

Трудомісткість – витрати робочого часу на одиницю наданих послуг. Як показують дані аналізу, трудомісткість наданих послуг становила в 2014 р. 0,054 людино-години на 1 тис. грн., а в 2016 р. її рівень зменшився на 4,35%. Продуктивність праці – один із головних чинників, що впливають на результати діяльності. Розрахунок впливу трудових факторів, у тому числі продуктивності праці, на зміну виручки від продажу ТОВ «НВП «БілоцерківМАЗ» за 2014–2016 рр. зроблено з використанням даних табл. 5.

За наведеними в таблиці даними розраховано вплив чотирьох трудових факторів на зміну обсягу виробництва і реалізації продукції (послуг) у звітному періоді порівняно з базисним періодом: середньооблікової чисельності працівників; середньої кількості днів, відпрацьованих одним працівником, середньої тривалості одного робочого дня; середньогодинної виручки від продажу продукції в розрахунку на одного працівника.

Оскільки продуктивність праці не вихідний, а похідний показник, то спочатку визначено звітні та базисні значення інтенсивного фактору – показника середньогодинного виробітку одного працівника (табл. 6).

Перевірка: $+ 2880,398 - 794,89 + 2515,5 + 190301,0 = 194902$ тис. грн., що відповідає загальному приросту обсягу виручки від продажу послуг у звітному році порівняно з базисним роком.

Таким чином, на збільшення обсягу виручки від реалізації послуг у звітному році порівняно з базисним роком:

- негативний вплив надали чинники зниження середнього числа днів, відпрацьованих одним працівником (-794,89 тис. грн.);
- позитивний вплив – фактори середньої тривалості одного робочого дня (2 515,5 тис. грн.);
- середньогодинної виручки в розрахунку на одного працівника (190 301,0 тис. грн.).

Ми пропонуємо впровадити в ТОВ «НВП «БілоцерківМАЗ» систему мотивації керівників і менеджерів, засновану не на штрафах, а на преміюванні (за результатами КРІ). КРІ (key performance indicator) – це ключові показники ефективності, за допомогою яких підприємство може оцінити ефективність дій, виконуваних персоналом. Застосовувати КРІ можна як для оцінки роботи всього підприємства, його окремих підрозділів, так і конкретних працівників.

Ключові показники ефективності розробляються відповідно до цілей підприємства й ураховують необхідний для співробітника рівень виконання поставлених перед ним завдань. Відповідно, у КРІ вже закладено параметри оцінки ефективності того чи іншого працівника. Тобто щоб оцінити ефективність роботи співробітника, необхідно подивитися його показники виконання КРІ за звітний період (це може бути поквартальний моніторинг або піврічна оцінка результатів діяльності) і порівняти їх із нормативами (тобто з тими показниками, які співробітник повинен досягти). Впровадження системи КРІ дає змогу спрямувати дії керівників різних підрозділів на досягнення цілей організації, мотивувати їх на саморозвиток для збільшення розміру винагороди.

Таблиця 6

1.	Обсяг виконаних робіт за 1 люд.-год:	2016 р.: $196639 / 76 \text{ Ч } 251 \text{ Ч } 7,9 = 1,29$ тис. грн. 2014 р.: $391\ 541 / 78 \text{ Ч } 250 \text{ Ч } 8,0 = 2,54$ тис. грн.
2.	Розрахунок впливу факторів на зростання виручки від продажів (N1 зробимо методом ланцюгових підстановок):	а) середньооблікової чисельності працівників: $N\ 1 = (78 \text{ Ч } 251 \text{ Ч } 7,9 \text{ Ч } 1,29) - 196\ 639 = + 2880,398$ тис. грн.; б) середнього числа днів, відпрацьованих одним працівником: $N\ 2 = (78 \text{ Ч } 250 \text{ Ч } 7,9 \text{ Ч } 1,29) - (78 \text{ Ч } 251 \text{ Ч } 7,9 \text{ Ч } 1,29) = 198\ 724,5 - 199\ 519,3 = - 794,89$ тис. грн. в) середньої тривалості одного робочого дня: $N\ 3 = (78 \text{ Ч } 250 \text{ Ч } 8,0 \text{ Ч } 1,29) - (78 \text{ Ч } 250 \text{ Ч } 7,9 \text{ Ч } 1,29) = 201\ 240,0 - 198\ 724,5 = 2515,5$ тис. грн.

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Світова практика переконливо доводить, що використання системи KPI збільшує прибуток компаній від 10 до 30%, оскільки орієнтує роботу співробітників на результат, підвищуючи і мотивацію, і лояльність персоналу. Система оплати праці, орієнтована на результат, коли певна частина заробітку ставиться в залежність від індивідуальної і загальної ефективності роботи, забезпечує можливість підвищити продуктивність праці.

Основна суть побудови системи мотивації на базі KPI буде полягати в тому, що на початку звітного періоду керівникам і співробітникам будуть встановлюватися цілі і завдання, за досягнення яких до основної частини заробітної плати (окладу) буде нараховуватися додаткова винагорода (премія). Тобто впровадивши систему мотивації персоналу на основі KPI, пропонується використовувати систему оплати праці, яка враховуватиме результати виконаної співробітником роботи, складатися з постійної і змінної частин:

$$ЗП = О - Ш + П,$$

де ЗП – заробітна плата; О – посадовий оклад; Ш – штрафи; П – премії згідно з досягнутими показниками KPI (змінна частина).

Для автоматизації процесу розрахунку премії за результатами KPI пропонується використовувати програму KPI-Drive. Це автоматизована система управління персоналом, що дає змогу контролювати виконання доручень, оцінювати ключові показники ефективності (KPI), розраховувати премії та підвищувати резуль-

тативність усього підприємства. У результаті покупки даної програми й упровадження запропонованої системи матеріального стимулювання витрати на оплату праці будуть обґрунтовані, тому будуть прямо залежати від якості виконаної співробітником роботи. Посиляться мотивація менеджера з продажу до роботи і його зацікавленість у досягненні цілей і завдань підприємства, збільшиться обсяг продажів, а відповідно, і прибуток підприємства.

Далі розраховано економічну ефективність від упровадження системи KPI. Очікується, що впровадження нової системи оплати праці менеджерів із продажу призведе до зростання продажів як мінімум на 40%. Джерелом підвищення заробітної плати робітників стане приріст прибутку ТОВ «НВП «БілоцерківМАЗ» за рахунок поліпшення результатів діяльності менеджерів. Розрахунок ефективності системи KPI представлений у табл. 7.

З даної таблиці видно, що, витративши додаткові 7 080 грн. на виплату премії працівнику за досягнення високого показника, підприємство отримає $533233620 - 533180700 = 52920$ грн. додаткового прибутку з одного менеджера з продажу. Враховуючи, що в підприємстві працюють 20 менеджерів із продажу, то додатковий прибуток підприємства становитиме 20×52920 грн. = 1058400 грн.

Для визначення економічної ефективності проекту в цілому розраховані такі показники: ЧДД, ІД і термін окупності. За період розрахунку ефективності взято один рік (табл. 8).

Таблиця 7

Економічна ефективність упровадження системи оплати на базі KPI

Показники	Формули розрахунку	До	Після
		Сума, грн.	
1. Виручка	= Обсяг продажів	1777269000	1777469000
2. Прибуток (30% від виручки)	= (1) * 30%	533180700	533240700
3. Витрати (на видачу премій)	Визначений % від окладу	0	7080
4. Прибуток за вирахуванням премій	= (2) - (3)	533180700	533233620

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Таблиця 8

1.	ЧДД – це чистий дисконтований дохід і визначається як перевищення інтегральних доходів над інтегральними витратами, причому приведених до початкового періоду ЧДД = (2820000 + 878 000 – 332 760 – 330 000 – 703 000) / (1 + 0,07) = 2 179 663 грн.
2.	Індекс прибутковості інвестицій (ІД) – відношення суми елементів грошового потоку від операційної діяльності до абсолютної величини суми елементів грошового потоку від інвестиційної діяльності ІД = (2 820 000 + 878 000 – 332 760 – 703 000) / 330 000 = 8,07
3.	Термін окупності (англ. Pay-Back Period) – період часу, необхідний для того, щоб доходи, які генеруються інвестиціями, покрили витрати на інвестиції. Обчислюється за формулою: $PP = I_0 / Si$, де I_0 – одноразові витрати (початкові інвестиції); Si – річний дохід, розподілений рівномірно по періодах PP = 330 000 / 2 487 240 = 0,13

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Отже, з розрахунків бачимо, що за кожен вкладений 1 грн. підприємство отримує 8,07 грн., а значення терміну окупності = 0,13, що означає, що вкладені інвестиції в розмірі 330 тис. грн. окупляться за два місяці.

Для того щоб зробити висновки про економічну ефективність проекту, необхідно дотримати такі умови: 1. ЧДД > 0; 2. ІД > 1; 3. РР чим коротший, тим краще. Таким чином, усі умови визначення економічної ефективності проекту виконані, і можна зробити висновок, що пропонується проект є інвестиційно привабливим і рентабельним.

Запропоновані заходи принесуть і економічний, і соціальний ефект фахівцям ТОВ «НВП «БілоцерківМАЗ». Одним із сучасних нетрадиційних підходів до побудови системи матеріального стимулювання, який усе більше поширюється в зарубіжній практиці, є застосування кар'єри як фактору ефективної мотивації праці працівників.

Для сучасних кадрів, окрім заробітної плати, важливими є й інші чинники, зокрема зміст праці, умови, за яких вони можуть цілковито проявити свої здібності, вміння та навички, чітка орієнтація кар'єрного зростання, можливість проявити особисті творчі здібності у вирішенні поставлених завдань. Можна стверджувати, що однією з причин відсутності мотивації праці на українських підприємствах є незадовільна політика кар'єрного зростання. Для вирішення даної проблеми й уникнення можливих негативних наслідків кожне підприємство повинно мати план кар'єрної політики і просування по службі, де доцільно вказати послідовність посад і умови просування по службі.

Грамотно розроблена кар'єрна політика дає змогу: підвищити продуктивність праці працівників за рахунок підвищення їх мотивації; організувати безперебійний процес заміщення ключових посад; забезпечити раціональне використання кадрового потенціалу [2, с. 87].

Управління кар'єрою дає можливість виростити фахівця або керівника організації в її власних стінах, тому ефективне управління діловою кар'єрою є одним із найважливіших напрямів в управлінні персоналом організації [5, с. 119]. Для створення ефективної системи управління кар'єрою співробітника в організації повинні бути три взаємопов'язані елементи всередині організації: 1) система виконавців – містить відомості про особистісні характеристики, здібності, інтереси, мотиви співробітників; 2) система робіт – містить інформацію про всілякі проекти, завдання, індивідуальні ролі, виконання яких необхідно для організації; 3) система інформаційного забезпечення управління – об'єднує відомості про виконавців, загальноприйнятту практику переміщення співробітників, призначення їх на певні посадові особи.

Наявність цих трьох систем дає можливість створити внутрішньокорпоративний ринок

праці, проводити відкриті конкурси на підбір співробітників і надавати їм інформацію про можливі траєкторії їх руху в організації. Пропонуємо використовувати методи, які допомогли б керівникові орієнтувати керівників та службовців на далекосяжні кар'єрні перспективи:

1. Використання гар-аналізу щодо персоналу дасть змогу керівнику оцінити різницю між тими кар'єрними цілями, вміннями та навичками, які притаманні працівнику, та тими, які є бажаними, відповідно до довготермінових цілей підприємства; така оцінка виявить потенційних «лідерів», «виконавців», «менеджерів» ще на етапі входу на підприємство.

2. Спрямування підлеглих на далекосяжні кар'єрні перспективи, що допоможе працівникам у постановці кар'єрних цілей. А це забезпечить відносно тривалий кар'єрний розвиток працівника в межах саме цього підприємства.

3. Використання принципів поетапного просування персоналу під час досягнення головної кар'єрної цілі.

4. Використання принципів стратегії «менеджмент цілей» притаманне для великих підприємств, для яких поняття «корпоративна культура» має реальний зміст, і передбачає, що цілі та перспективи розвитку кар'єри підлеглих уже передбачені підприємством ще до приходу конкретних працівників.

5. Орієнтація працівників на далекосяжні кар'єрні перспективи – це позитивне підкріплення. Кар'єрна поведінка працівника підкріплюється з боку менеджера схваленням, матеріальним заохоченням, додатковими бонусами тощо, що дає змогу зрозуміти працівникові, в якому напрямі рухатися [1].

Підсумовуючи сказане, слід відзначити, що ефективне управління кар'єрою дає змогу пов'язати плани професійного зростання працівників із завданнями підприємства. Службовці та керівники повинні орієнтуватися не лише на виконання робіт, а й на професійне зростання в межах підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, автором обґрунтовано велике значення мотиваційної системи в діяльності сучасних компаній та її вплив на загальний прибуток. Пропонується впровадити систему мотивації персоналу, засновану не на штрафних, а на преміюванні (за результатами КРІ). Джерелом підвищення заробітної плати робітників стане приріст прибутку ТОВ «НВП «БілоцерківМАЗ» за рахунок поліпшення результатів діяльності менеджерів. Очікується, що впровадження нової системи оплати праці менеджерів із продажу призведе до зростання продажів як мінімум на 40%.

Також автором зазначено, що незалежно від розміру та сфери діяльності будь-якої організації потрібно ефективно використовувати управління кар'єрою людських ресурсів і як мотивуючий фактор, і як ефективний інструмент

розвитку співробітників та підвищення рівня їх залучення до продуктивної праці на підприємстві. Основними завданнями ефективного планування і реалізації кар'єри в організації є: пов'язати цілі організації й окремого співробіт-

ника; планувати кар'єру конкретного співробітника з урахуванням його специфічних потреб і ситуацій; забезпечити відкритість процесу управління кар'єрою; підвищувати якість процесу планування кар'єри та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брутян К.С. Ефективність системи управління кар'єрним ростом на підприємстві URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/6_85089.doc.htm.
2. Коломієць Ю.В., Фомова О.А. Сучасні тенденції управління діловою кар'єрою персоналу. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3(2). С. 86–89.
3. Кузнецова І.О., Кузнецов А.М. Науково-методичні засади формування системи трудової мотивації персоналу. Регіональна економіка та управління Східноукраїнського інституту економіки та управління. 2015. № 3(06). С. 94–97.
4. Лепьохіна І.О. Розробка методичних підходів до управління механізмом мотивації праці персоналу підприємств машинобудування. URL: <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/542/0>.
5. Хомчук М. Проблеми мотивації персоналу на підприємствах України. Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу в XXI ст.: матеріали міжвузівської студентської науково-практичної Інтернет-конференції. 2014. С. 118–121.
6. Чем и как мотивировать руководителей. URL: <http://hr-media.ru/chem-i-kak-motivirovat-rukovoditelej>.
7. Черкашина Д. Нестандартна мотивація. Контракти. 2008. № 22. С. 25–27.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС ЗАВОЮВАННЯ НОВИХ РИНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

COMPETITIVENESS OF DOMESTIC CAR-BUILDING ENTERPRISES IN THE CONQUEST OF NEW MARKETS IN MODERN CONDITIONS

Кузуб А.В.

аспірант кафедри «Економіка
та управління виробничим і комерційним бізнесом»,
Український державний університет залізничного транспорту

Досліджено основні чинники, що впливають на конкурентоспроможність вітчизняних вагонобудівних підприємств під час завоювання нових ринків збуту з урахуванням сучасних умов господарювання в світі. Проведено аналіз факторів впливу зовнішнього середовища стосовно вагонобудівних підприємств України. Розроблено рекомендації щодо підтримки вітчизняної вагонобудівної галузі в умовах виходу на нові ринки збуту.

Ключові слова: вагонобудівна галузь, конкурентоспроможність, рухомий склад, ринок, попит, пропозиція.

Исследованы основные факторы, влияющие на конкурентоспособность отечественных вагоностроительных предприятий при завоевании новых рынков сбыта с учетом современных условий хозяйствования в мире. Проведен анализ факторов влияния внешней среды относительно вагоностроительных предприятий Украины. Разработаны рекомендации по поддержанию отечественной вагоностроительной отрасли в условиях выхода на новые рынки сбыта.

Ключевые слова: вагоностроительная отрасль, конкурентоспособность, подвижной состав, рынок, спрос, предложение.

The main factors influencing the competitiveness of domestic car-building enterprises in the course of the conquest of new markets, taking into account the current conditions of management in the world, are investigated. The analysis of factors of influence of the external environment concerning car-building enterprises of Ukraine has been carried out. Recommendations for the support of the domestic car-building industry in the conditions of entering new markets are developed.

Keywords: car-building industry, competitiveness, rolling stock, market, demand, supply.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Суттєве скорочення обсягів перевезень і відповідне погіршення фінансового і техніко-технологічного стану ПАТ «Українська залізниця» негативно вплинули на діяльність вітчизняних вагонобудівних підприємств через зменшення кількості замовлення продукції від вітчизняних підприємств залізничного транспорту.

У цих умовах пошук дієвих шляхів забезпечення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств є життєво важливим завданням, адже підприємства вагонобудівної галузі у взаємодії з підприємствами залізничного транспорту України можуть стати ключовою ланкою в процесі забезпечення сталого розвитку всієї економіки країни, оскільки вагонобудівні підприємства і залізничний транспорт знаходяться в єдиному виробничо-технологічному циклі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивчення та дослідження конкурентоспроможності підприємств вагонобудівної галузі розкрито в роботах Л.В. Балабанової, В.Л. Диканя, М.І. Данько, Н.Є. Каличевої, Ю.М. Уткіної та ін. [1–5]. Незважаючи на різноманіття думок, слід зазначити, що вихід на нові ринки вітчизняних вагонобудівних підприємств є важливим та ефективним для забезпечення їх конкурентоспроможності, а особливо в сучасних умовах, коли відбувається скорочення обсягів виробництва на вагонобудівних підприємствах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення чинників, що впливають на конкурентоспроможність вітчизняних вагонобудівних підприємств у сучасних умовах під час завоювання нових ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За останні чотири роки українські вагонобудівні заводи скоротили випуск вантажних вагонів у 50 разів. Галузь, яка в 2000 р. щорічно генерувала багатомільярдні надходження валюти в країну, у 2015 р. практично повністю зупинилася. Основні причини – втрата російського ринку і відсутність замовлень від ПАТ «Українська залізниця».

У 2015 р. українські вагонобудівні підприємства виробили 1 054 вагони – це в шість разів менше, ніж у 2014 р., і в 50 разів менше, ніж у піковий 2011 р., коли сумарний обсяг випуску українських підприємств становив 52 700 вагонів. У 2000-х роках Україна була світовим лідером з експорту залізничних вагонів, отримуючи в 2010–2011 рр. близько \$3 млрд. експортної виручки щорічно. Сьогодні ця сума не перевищує \$50 млн. [6].

Нині ринок вагонобудівної галузі нашої країни представлений такими підприємствами:

- ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» – виробляє вантажні та пасажирські вагони, швидкісні міжрегіональні поїзди, вагони метро, автогрейдерів;

- ПАТ «Дніпровагонмаш» – виробляє вантажні вагони та їх комплектуючі;

- ПАТ «Азовмаш» – виробляє залізничні вагони, підйомно-транспортне обладнання, спеціалізоване залізничне обладнання;

- ДП «Укрспецвагон» – виконує різні види регламентного ремонту вантажного рухомого складу, виробляє широкий спектр запасних частин до вантажних вагонів, займається експлуатацією, обслуговуванням і будівництвом вагонів;

- ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» – випускає вантажні вагони різного призначення;

- ТОВ «Дарницький вагоноремонтний завод» – займається будівництвом піввагонів моделі 12-9745; капітальним, деповським ремонтами та модернізацією вантажних вагонів; формуванням та ремонтом колісних пар; виготовленням запасних частин;

- ТДВ «Попаснянський вагоноремонтний завод» – високотехнологічне підприємство з виробництва і ремонту вантажного рухомого складу для залізниці;

- ТОВ «Харківський вагонобудівний завод» – виробляє та проводить капітально-відновлювальний ремонт вагонів та їх комплектуючих.

Але сьогодні виробництвом вагонів займається всього три підприємства: ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (КВБЗ), ПАТ «Азовмаш» і ПАТ «Дніпровагонмаш». ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» знаходиться на непідконтрольній Україні території.

ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» у 2015 р. працював із завантаженням усього 3% у вантажному напрямі. Його частка серед українських виробників вантажних вагонів у 2015 р.

становила 39%. ПАТ «Дніпровагонмаш» скоротив виручку всемеро, до 52 млн. грн., отримавши при цьому чистий збиток у 76 млн. грн. ПАТ «Азовмаш» займався переважно виробництвом обладнання для металургії та паралельно намагався домовитися про участь в оборонних замовленнях.

Оскільки до 2012 р. основним ринком збуту була Російська Федерація, то починаючи із середини цього ж року Росія стала перекривати доступ українським вагонобудівникам на свій ринок. У результаті в 2013 р. виробництво українських вагонів скоротилося майже вдвічі, а російський ринок став практично недоступний вже в 2014 р., коли Україна виробила близько 5 тис. вантажних вагонів. І хоча російський ринок став закриватися ще в 2012 р., за останні роки українські заводи так і не змогли знайти повноцінну альтернативу.

Попит на вагонобудівну галузь, який свого часу забезпечувала Російська Федерація, неможливо замінити на європейському ринку, через те, що: по-перше, в Україні виробляються вагони для залізниць із шириною колії 1 520 мм, тоді як в європейських країнах (окрім держав Балтії) прийнятий стандарт 1 435 мм («вузька колія»); по-друге, європейський ринок за своєю місткістю в кілька разів поступається російському, оскільки частка залізничного транспорту в перевезеннях вантажів становить лише 20%; по-третє, у найближчі роки аналітики прогнозують падіння продажів нових вантажних вагонів в Європі, тому що вибирають вагони з найбільшою продуктивністю, що може бути пов'язано з навантаженням на вісь, кількістю осей, вартістю ремонту і міжремонтним пробігом, зручністю і швидкістю розвантаження вагона, універсальністю вагона під різні вантажі.

Щодо вимог до вагонобудівних підприємств залізничного транспорту, то слід зазначити, що основи експлуатаційної сумісності залізниць країн Європейського Союзу розкрито в Технічних умовах інтероперабельності (TSI). Ці умови набрали чинності рішенням Європейської Комісії від 30.05.2002 та охоплюють такі підсистеми: інфраструктуру, енергетику, управління (системи СЦБ, системи з трансмісією колійно-транспортний засіб), рухомий склад, експлуатацію, рух. Із 2008 р. ці умови актуалізовано рішенням Європейської Комісії.

Специфікації TSI охоплюють тільки основні вимоги щодо рухомого складу, які мають певне значення для досягнення експлуатаційної сумісності Європейської залізничної системи. Це стосується як транспортних засобів, так і їх частин. Галузі, не охоплені вимогами специфікацій TSI, становлять поле, на якому можуть бути використані національні норми [7].

Крім європейського та російського ринків, наші вагонобудівники, як і раніше, можуть завоювати ринок на поставки своєї продукції на ринки країн «простору 1 520», тобто із залізнич-

ною колією однієї ширини. Передусім це Казахстан, Білорусь, Узбекистан і країни Прибалтики. Оскільки Казахстан і Білорусь входять у Митний союз, то поставки вітчизняних вагонів у ці країни можуть бути обмежені. Близько 2-3 тис. вагонів можна продавати в країни Прибалтики, яка також знаходиться в «просторі 1 520». Однак у 2013 р. поставки українських вагонів у цей регіон також знизилися.

Скоротилися й поставки вантажних вагонів до Середньої Азії. На експорт в 2013 р. у ці країни було відправлено 3,6 тис. одиниць, що на 60% менше, ніж у 2012 р. Крім того, змінився тренд поставок: піввагони поступилися першістю наливному парку.

Ринки таких країн, як Кенія, де немає налагодженого власного виробництва вагонів, є для українського вагонобудування перспективними, оскільки продукція українських підприємств вагонобудування значно дешевше, ніж у англійських і японських компаній, де вартість вагонів приблизно на 30% вище.

Рівень технологічного розвитку у вагонобудівній галузі різних країн сильно відрізняється. У цій галузі лідируючі позиції займають підприємства США, Західної Європи та Японії. Лідерами світового залізничного машинобудування є компанії Bombardier (Канада), Alstom (Франція), Siemens (Німеччина), AnsaldoBreda (Італія), General Motors (США) і General Electric (США). Вони охоплюють 82% світового ринку залізничного машинобудування. Більшість цих компаній працює на світовому ринку, поставляючи свою продукцію в Австралію, Канаду, країни Латинської Америки та Європи.

Нині низка компаній придивляються до залізничного ринку України:

- український залізничний перевізник і канадська компанія Bombardier підписали меморандум про наміри створити в Україні спільне підприємство з виробництва локомотивів та іншої залізничної техніки. Меморандум входить у загальний пакет двосторонніх документів між Україною та Канадою [8]. Крім того, готується угода з американською корпорацією General Electric про тестування американського локомотива в Україні. Надалі планується підписання меморандуму про співпрацю, аналогічного до підписаного з Bombardier;

- General Electric (США) та «Укрзалізниця» розвиватимуть співпрацю для оновлення парку тепловозів та сервісного обслуговування зі значною локалізацією з використанням комплектуючих українського виробництва та потужностей українських підприємств. Оновлення тягового рухомого складу стимулюватиме розвиток економічного потенціалу держави. Локомотиви планується задіяти передусім на найбільш вантажонапружених ділянках, таких як Комиш – Зоря Волноваха, а також для ліквідації вузьких місць на шляху перевезення вантажів в напрямку портів [9].

Однак у сучасних кризових умовах, що негативно вплинули на попит країн СНД, підприємства вагонобудівної галузі виявилися неспроможними вести конкурентну боротьбу.

2016 р. став для українського вагонобудування переломним. Після багаторічного спаду обсягів виробництва випуск вантажних вагонів істотно збільшився, цей показник зріс більше ніж у 2,5 рази, до 2 811 вагонів, із них 2 756 вагонів виробив ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», у тому числі 867 вагонів (майже 31% від річного показника) випущено в грудні 2016 р. [10].

Саме тому для вироблення якісної та дієвої концепції забезпечення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств дослідимо головні чинники зовнішнього середовища та спробуємо виявити надані їм можливості.

Основним чинником зовнішнього середовища, що має безпосередній і найбільший вплив на діяльність будь-якого підприємства, є споживач.

Основним замовником вітчизняного вагонобудування є ПАТ «Укрзалізниця», яке в 2017 р. планувало купити і зробити на власних потужностях близько 9 тис. вантажних вагонів. А план закупівель до 2021 р. становить близько 35 тис. одиниць, також ПАТ «Укрзалізниця» має намір придбати в 2018 р. 700 зерновозів, а за кошти, виручені від підвищення вантажних тарифів, купити 2,5–3 тис. піввагонів. Про це заявив начальник департаменту вагонного господарства «Укрзалізниця» Олег Мотін у рамках Міжнародної конференції «Вагонобудування і ремонт рухомого складу в Україні» [11].

Зазначена перебудова дасть змогу залізничному транспорту України перейти на новий рівень розвитку та надання транспортних послуг пасажирам і вантажовласникам, що будуть конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на зовнішньому (міжнародному) ринку транспортних перевезень. Це в подальшому сприятиме залученню транзитних вантажо- та пасажиропотоків.

Слід зазначити, що нині діяльність ПАТ «Українська залізниця» є недостатньо ефективною. В умовах реформування та нестабільності економіки України, глобалізації світової економіки і торгівлі залізничному транспорту доводиться вирішувати складні питання адаптації до роботи в ринкових умовах господарювання.

Сконцентруємо увагу на наявному економічному потенціалі та визначимо загрози і перспективні можливості забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах виходу підприємств на нові ринки.

Вітчизняний ринок продукції вагонобудування характеризується багаторічним поділом, проте останнім часом набувають поширення мікропідприємства, які займаються виробни-

цтвом дуже вузької номенклатури або виконують ремонти локомотивів промислових підприємств.

Однак слід констатувати факт погіршення стану вагонобудівних підприємств, що є наслідком зменшення інвестицій у їх діяльність, застаріння основних засобів, невідповідності продукції стандартам якості та інших чинників. Це зумовлює необхідність пошуку інструментів, які можуть сприяти переведенню вагонобудівних підприємств у кращий стан.

Перспективи подальшого завоювання нових ринків слід визначати з урахуванням можливостей потужного конкурентоспроможного національного інноваційного потенціалу та його взаємодії з європейським і світовим інноваційним простором на взаємовигідних умовах. За цих умов на перший план виходить завдання забезпечення зростання потенціалу кожного господарюючого суб'єкта.

Для визначення підходів до розвитку потенціалу підприємств вагонобудування України в умовах завоювання нових ринків проведено аналіз факторів зовнішнього середовища стосовно підприємств (PEST-аналіз) (табл. 1).

За результатами PEST-аналізу можна зробити такі висновки щодо впливу основних політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів впливу зовнішнього середовища на підприємства, які формують вагонобудівний комплекс країни.

Політичними факторами, які стримують розвиток вагонобудівних підприємств, є:

- обмеження бюджетування вагонобудівних підприємств;

- обмеження можливостей державного регулювання діяльності підприємств сферою розроблення й упровадження заходів підтримки.

З аналізу економічних факторів видно, що для розвитку внутрішнього ринку і збільшення експорту необхідні дієві заходи щодо формування платоспроможного ринку збуту високотехнологічної продукції та приборкання цінового хаосу на монопольному сировинному ринку.

Аналіз діючих соціальних факторів дає можливість зробити висновок, що необхідно сформувати культ інженерно-технічного працівника, у тому числі в рамках перегляду тарифних ставок, і тим самим сформувати умови для забезпечення вагонобудівних підприємств висококваліфікованими кадрами.

Враховуючи значний вплив технологічних факторів у розвитку вагонобудівних підприємств, необхідно:

- провести максимальну модернізацію вагонобудівних підприємств України через створення сприятливих умов кредитування та інвестування, які значно розширять внутрішній ринок;

- розробити та реалізувати програми дій на загальнодержавному і регіональному рівнях із відновлення та модернізації активної частини основних фондів;

Таблиця 1

PEST-аналіз діяльності вагонобудівних підприємства України

Політичні фактори	Економічні фактори
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розбіжність центрів впливу з розподілом бюджетних коштів. 2. Відсутність законодавчої і податкової підтримки підприємств. 3. Недовіра бізнесу до влади та її органів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Системні кризи світової фінансової системи. 2. Інфляційні ризики і відсутність шляхів їх подолання. 3. Висока облікова ставка НБУ, надмірні ставки кредитування бізнесу. 4. Наднизький платоспроможний попит внутрішнього ринку. 5. Висока залежність економіки країни від кредитів міжнародних фінансових організацій і фондів. 6. Недолік оборотних коштів у промислових підприємствах. 7. Неконтрольоване зростання цін на товари і послуги монополій (сировина, енергоресурси). 8. Слабке залучення іноземних і вітчизняних інвестицій у галузі вагонобудування.
Соціальні фактори	Технологічні фактори
<ol style="list-style-type: none"> 1. Скорочення чисельності працездатного населення. 2. Зменшення чисельності висококваліфікованих спеціалістів 3. Недооцінка ролі вагоноремонтних підприємств як основи економічної та соціальної захищеності країни. 4. Зниження привабливості праці на вагонобудівних підприємствах. 5. Відсутня чітко виражена орієнтація на якість як основу конкурентоспроможності. 6. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб співробітників. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Втрата Україною лідируючих позицій у передових напрямках науки в галузі вагонобудування. 2. Відсутність належної технологічної бази: значний знос активної частини основних фондів. 3. Незначний рівень упровадження нових технологій та диверсифікації виробництва. 4. Відсутність триєдиного зв'язку «наука – технологія – виробництво».

- розробити законодавчо-нормативні та податкові заходи для підвищення ефективної діяльності підприємств вагонобудівної галузі (спрощені процедури кредитування, зниження податкового навантаження, заохочення до подальшого інвестування прибутку);

- розробити державні програми щодо проведення масштабних науково-дослідних та експериментально-конструкторських робіт з оновлення та модернізації вагонобудівної продукції для підвищення її якості та конкурентоспроможності;

- оцінити наявний науково-виробничий потенціал передових підприємств, налагодити зв'язки між науково-дослідними інститутами та виробничими підприємствами через створення науково-виробничих кластерів, які будуть сприяти розвитку підприємств.

У сучасних умовах під час завоювання нових ринків підприємства особливо часто стикаються з невизначеністю і ризиками, непередбачуваними ситуаціями, коли еволюційні підходи, побудова екстраполяційних прогнозів і планів за «прирістними» методами не можуть забезпечити правильну орієнтацію розвитку в майбутньому, а отже, й можливості забезпечення ефективності діяльності. Для успішної інтеграції України до системи європейської економіки необхідно визначення шляху розвитку через стимулювання впровадження власних нових технологій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних вагонобудівних підприємств потрібно:

- постачати вагони в країні «простору 1 520»;

- виробляти вантажні вагони під конкретні цілі, наприклад для створення українського приватного оператора вантажних перевезень;

- виробляти комплектуючі для інших вагонобудівних підприємств, у тому числі для Європейського Союзу та країн «простору 1 520».

Перспективи подальшого завоювання нових ринків слід визначати з урахуванням можливостей потужного конкурентоспроможного національного інноваційного потенціалу та його взаємодії з європейським і світовим інноваційним простором на взаємовигідних умовах. За цих умов на перший план виходить завдання забезпечення зростання потенціалу кожного господарюючого суб'єкта.

Вітчизняні вагонобудівні підприємства мають свої конкурентні переваги в якості й у вартості. Наприклад вартість швидкісного потягу «Тарпан», який виробив «Крюківський вагонобудівний завод», порівняно з Hyundai, який виробляє Корея, менша на 47% і, як наслідок, має попит

у країнах близького зарубіжжя (Білорусі, Казахстані, Узбекистані та ін.).

Підприємства вагонобудування володіють великою кількістю ноу-хау, патентів і технічних рішень, що належать до конструктивних рішень для продукції, що розробляється і випускається.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємств вагонобудівної галузі може досягатися за підтримки зв'язків із провідними науково-дослідними інститутами, які забезпечують високий рівень розробок.

Прикладом швидкого втілення творчих, конструкторських і комерційних ідей у кінцеву продукцію є:

- успішне вирішення завдань зі створення нових конструкцій вантажних вагонів (піввагонів, бункерних вагонів для перевезення зерна, мінеральних добрив, глинозему, цементу, вагонів-платформ, критих вагонів, вагонів-цистерн);

- створення нових візків для вантажних і пасажирських вагонів, вагонів метро, швидкісних електропоїздів, дизель-поїздів;

- створення сімейства пасажирських вагонів та налагодження їх серійного виробництва;

- розроблення й освоєння виробництва тунельних і поверхових ескалаторів та широкої номенклатури запасних частин і комплектуючих для метрополітенів;

- створення вітчизняних вагонів метро;

- створення швидкісних денних міжрегіональних поїздів локомотивної тяги і швидкісних міжрегіональних двосистемних електропоїздів;

- створення регіональних пасажирських дизель-поїздів;

- створення різноманітних контейнерів для транспортування різноманітних навалювальних вантажів та багато іншого.

Для завоювання нових ринків збуту вітчизняним вагонобудівним підприємствам з урахуванням сучасних умов господарювання у світі потрібно вдосконалювати соціальну відповідальність, яка є відображенням складних процесів трансформації всієї соціально-економічної системи країни.

Враховуючи значний вплив соціальних факторів у розвитку вагонобудівних підприємств, необхідно: впроваджувати нові технології, сформувати культ інженерно-технічного працівника, звичаї, традиції та трудову етику колективу підприємства, підвищення тарифних ставок, забезпечуючи підприємства висококваліфікованими кадрами, мотивацію працівників до якісного виконання роботи; заснувати службу соціально-психологічної підтримки.

Так вагонобудівні підприємства можуть стати ключовою ланкою в процесі забезпечення сталого розвитку всієї економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Холод В.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: монографія. Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. 294 с.
2. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: монография. Харьков: Основа, 1995. 160 с.
3. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів: монографія / М.І. Данько, В.Л. Дикань, Н.В. Якименко. Х.: УкрДАЗТ, 2008. 194 с.
4. Каличева Н.Є. Підходи до управління конкурентними перевагами підприємств залізничного транспорту. Причорноморські економічні студії. 2017. № 21. С. 86–97.
5. Уткіна Ю.М. Резерви забезпечення якості на вагоноремонтних підприємствах залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2008. № 24. С. 75–78.
6. Под откос. Как Украина потеряла вагоностроение. URL: <http://biz.liga.net/all/transport/stati/3228646-pod-otkos-kak-ukraina-poteryala-vagonostroitelnyu-otrasl.htm>.
7. Правове регулювання транспортних коридорів в Європейському Союзі та в Україні / за заг. ред. В.Г. Дідика. К.: Ніка-Прінт, 2007. 244 с.
8. Украинское вагоностроение может возродиться? URL: <http://www.ukragroconsult.com/news/ukrainskoe-vagonostroenie-mozhet-vozrodit-sya>.
9. Укрзалізниця спільно з General Electric розроблятимуть дизельні локомотиви. URL: <https://mind.ua/news/20175137-ukrzeliznytsya-spilno-z-general-electric-rozroblyatimut-dizelni-lokomotivi>.
10. Кто и для кого может производит грузовые вагоны в Украине. URL: <https://delo.ua/business/kto-proizvodit-v-ukraine-gruzovye-vagony-328356/> © delo.ua <https://delo.ua/business/kto-proizvodit-v-ukraine-gruzovye-vagony-328356/>.
11. В «Укрзалізнице» рассказали о планах закупки вагонов на 2018 г. URL: http://tbu.com.ua/news/v_ukrzeliznytse_rasskazali_o_planah_zakupki_vagonov_na_2018_g_.html.
12. Управління бізнесом: підручник / за заг. ред. В.Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2016. – 312 с.
13. Забезпечення конкурентоспроможності національної мережі міжнародних транспортних коридорів: монографія / М.І. Данько, В.Л. Дикань, А.В. Толстова. Харків: УкрДАЗТ, 2013. 188 с.
14. Підприємництво: підручник / С.В. Панченко та ін. Х.: УкрДУЗТ, 2016. Ч. 2. 241 с.

ВПЛИВ АСОРИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ АПТЕЧНОЇ МЕРЕЖІ

THE INFLUENCE OF ASSORTMENT POLICY ON THE MARKETING ACTIVITY OF THE PHARMACEUTICAL CHAIN

Свтушенко В.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кудінова М.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Лисенко Ю.С.

студентка,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті проаналізовано стан українського ринку аптек, виділено його основні тенденції розвитку. Проведено оцінку товарного асортименту аптеки «МЕДІ-Ф» та обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення маркетингової діяльності організації.

Ключові слова: аптека, асортимент, маркетингова діяльність, ABC- та XYZ-аналіз, матриця БКГ.

В статье проанализировано состояние украинского рынка аптек, выделены его основные тенденции развития. Проведена оценка товарного ассортимента аптеки «МЕДИ-Ф» и обоснованы рекомендации по совершенствованию маркетинговой деятельности организации.

Ключевые слова: аптека, ассортимент, маркетинговая деятельность, ABC- и XYZ-анализ, матрица БКГ.

This article analyzes the state of the Ukrainian pharmacy market, outlines its main development trends. The evaluation of the product mix of the MEDI-F pharmacy was conducted and recommendations for improving the marketing activities of the organization were grounded.

Keywords: pharmacy, assortment, marketing activities, ABC- and XYZ-analysis, BCG matrix.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний ринок аптек характеризується високим рівнем конкуренції, що підвищує залежність ефективної діяльності аптечної організації від її внутрішнього потенціалу, основу якого становить асортиментна політика. Управління асортиментом є однією з найважливіших функцій будь-якого підприємства. Сучасні тенденції розвитку ринку викликають необхідність формування стратегії асортиментної політики, яка дала б змогу активізувати й ефективно використовувати всі можливості та переваги аптеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Моніторинг аптечного ринку України, зокрема аптечних продавців, здійснюється окремими аналітично-інформа-

ційними виданнями, такими як «Аптека», «Кредит-рейтинг», IBI Rating. Разом із тим варто відзначити обмеженість, а іноді й відсутність або неактуальність статистичної інформації про діяльність фармацевтичних підприємств з офіційних джерел, що значно ускладнює процес дослідження. Серед науковців, які займаються дослідженням фармацевтичної галузі, чільне місце посідають фундаментальні роботи А.А. Котвіцької, З.М. Мнушко, А.С. Немченко, І.В. Пестун, О.В. Посилкіної. Окремі аспекти маркетингової діяльності фармацевтичних організацій висвітлювалися у працях Л.Л. Литвиненко, В.М. Голубки, Р.Г. Майстро.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на достатньо велику кількість робіт, у яких досліджуються різноманітні аспекти становлення та розви-

тку фармацевтичного ринку та посередницьких суб'єктів, які його обслуговують (передусім маються на увазі аптеки), питання вдосконалення маркетингової діяльності у цілому а також її окремих елементів, наприклад асортиментної політики, розкрито недостатньо й потребує подальшого розгляду.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні впливу асортиментної політики на маркетингову діяльність аптечної організації, що функціонує у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині на території нашої країни зареєстровано близько 20 тис. аптечних точок. Ключовими гравцями на ринку аптечних мереж є національні компанії, які утримують лідерство за показниками діяльності. Згідно зі статистичними даними, український ринок аптечних мереж почав долати кризу і поступово нарощувати кількість точок продажу. У 2013–2014 рр. аналітики ринку спостерігали різке зменшення кількості працюючих аптечних кіосків, оскільки на той момент було видано заборону на роботу даної категорії торгових точок. За вказаний період ринок утратив 4% від загальної кількості аптек. У 2014–2015 рр. кількість аптек почала збільшуватися, за 2015 р. відкрилося 466 аптечних пунктів. Ця тенденція зберіглася і в 2016 р. Збільшилася кількість аптек у Дніпропетровській, Вінницькій, Одеській, Львівській областях, а також у столиці. Водночас кількість аптечних точок на підконтрольних Україні територіях в Донецькій і Луганській областях, навпаки, знизилася. Це пов'язано з внутрішніми переміщеннями громадян України з непідконтрольних територій у сусідні області і великі обласні центри [1].

Динаміка кількості торгових точок аптечних мереж в Україні представлена на рис. 1.

У структурі продажів товарів «аптечного кошика» в грошовому вираженні переважають лікарські засоби, питома вага яких коливається в діапазоні 78–89% (табл. 1). Медичні вироби акумулюють 6–10% загального обсягу роздрібною реалізації. Найменший внесок забезпечують такі категорії, як дієтичні добавки та косметика. Їхня частка у цілому по Україні становить 4% і 3,7% відповідно. Однак варто зазначити, що в таких регіонах, як Київ, Київська та Одеська області, відзначається більш значущий внесок цих категорій товарів «аптечного кошика» порівняно з іншими регіонами.

Для всіх категорій товарів «аптечного кошика» характерні ринкові тенденції до збільшення обсягу продажів у грошовому і натуральному вираженні за винятком медичних виробів, продаж яких в упаковках незначно скоротився (табл. 2).

У структурі аптечних продажів товарів «аптечного кошика» в грошовому вираженні перемага-

ють товари закордонного виробництва за винятком сегмента дієтичних добавок. У натуральних величинах, навпаки, позиції українських товарів сильніше (рис. 2).

У рейтингу маркетингових організацій за обсягом продажів у грошовому вираженні в I кв. 2017 р. трійку лідерів представляють вітчизняні компанії «Фармак», корпорація «Артеріум» і фармацевтична фірма «Дарниця» (табл. 3).

Високий рівень концентрації аптек, особливо у великих містах, призводить до жорсткої конкуренції між ними. У зв'язку із цим усе актуальнішим стає пошук відповідей на такі питання: як забезпечити лідерство серед конкурентів; як зберегти постійних клієнтів і залучити нових.

Управління асортиментом є однією з найважливіших функцій будь-якого підприємства. Саме від асортименту багато в чому залежить ефективність його роботи й успіх у цілому. На сучасному етапі розвитку роздрібного сегмента фармацевтичного ринку України, який характеризується великою кількістю невеликих аптечних мереж і одиночних аптек, кожне аптечне підприємство змушене вирішувати питання управління асортиментом самостійно. А якщо врахувати, що в Україні реалізується понад 10 тис. торгових найменувань лікарських засобів, стає очевидним, що це непросте завдання. Цілком природно також, що під час виконання такої роботи багато покладаються на експертні думки фахівців відділів закупівель або на діяльність своїх конкурентів. Проте сьогодні існує

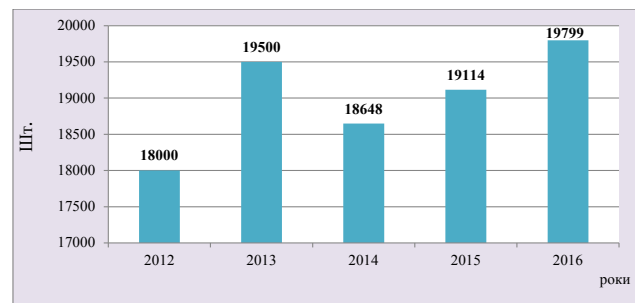


Рис. 1. Динаміка кількості торгових точок аптечних мереж в Україні [2]

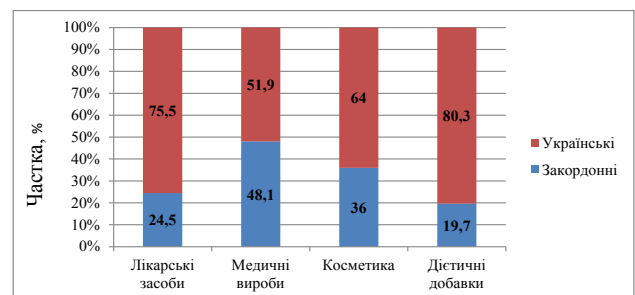


Рис. 2. Структура аптечних продажів товарів «аптечного кошика» українського і зарубіжного виробництва (за власником ліцензії) в натуральному вираженні за підсумками I кв. 2017 р. [3]

Таблиця 1
Обсяг роздрібних продажів в регіонах України за категоріями товарів «аптечного кошика» в грошовому вираженні за підсумками 2016 р. [3]

Регіон	Лікарські засоби		Медичні вироби		Дієтичні добавки		Косметика	
	Млн грн.	Частка, %	Млн грн.	Частка, %	Млн грн.	Частка, %	Млн грн.	Частка, %
Київ	6904,0	81,0	657,3	7,7	405,9	4,8	559,7	6,5
Харківська обл.	4797,1	84,1	523,6	9,2	188,3	3,3	193,2	3,4
Одеська обл.	3880,3	81,1	382,1	8,0	261,4	5,5	257,2	5,4
Запорізька обл.	2924,5	88,6	206,8	6,3	110,3	3,3	60,3	1,8
Львівська обл.	2563,4	80,9	318,0	10,0	133,9	4,2	154,7	4,9
Полтавська обл.	1939,7	85,1	197,6	8,7	80,9	3,5	61,5	2,7
Київська обл.	1727,6	78,3	230,8	10,4	111,7	5,1	136,9	6,2
Вінницька обл.	1808,1	84,9	164,0	7,7	93,4	4,4	65,2	3,0
Донецька обл.	1713,2	86,1	142,0	7,1	79,3	4,0	55,5	2,8
Черкаська обл.	1668,1	86,8	138,6	7,2	68,6	3,6	46,1	2,4
Херсонська обл.	1414,4	86,0	114,7	7,0	67,7	4,1	47,8	2,9
Івано-Франківська обл.	1379,2	86,5	111,2	7,0	60,8	3,8	42,8	2,7
Миколаївська обл.	1344,9	87,7	104,7	6,8	54,5	3,6	29,8	1,9
Житомирська обл.	1325,0	86,6	107,9	7,1	57,5	3,8	38,6	2,5
Сумська обл.	1320,9	87,3	112,4	7,4	48,0	3,2	32,4	2,1
Черніпівська обл.	1315,2	87,1	123,0	8,1	43,7	2,9	28,6	1,9
Хмельницька обл.	1305,5	86,5	101,9	6,7	63,4	4,2	39,1	2,6
Закарпатська обл.	1135,6	86,6	90,4	6,9	47,3	3,6	37,5	2,9
Чернівецька обл.	1101,6	86,8	75,5	6,0	52,4	4,1	39,1	3,1
Кіровоградська обл.	997,9	86,7	91,1	7,9	37,8	3,3	23,8	2,1
Рівненська обл.	939,9	83,4	97,1	8,6	47,9	4,2	42,5	3,8
Волинська обл.	843,9	81,5	108,7	10,5	38,8	3,7	44,3	4,3
Тернопільська обл.	873,0	85,0	75,7	7,4	40,7	4,0	36,9	3,6
Луганська обл.	471,2	87,0	44,2	8,2	13,7	2,5	12,6	2,3
У цілому по ринку	50 635,6	84,4	4709,8	7,9	2404,5	4,0	2219,6	3,7

безліч методів управління асортиментом, які здатні якісно змінити діяльність аптеки – підвищити її ефективність.

Об'єктом дослідження виступає ТОВ «МЕДІ-Ф», що надає фармацевтичні послуги на ринку України.

Асортимент аптеки «МЕДІ-Ф» дуже широкий. Для оцінки товарного асортименту автором обрано основні та затребувані 11 груп товарів із категорії лікарських засобів, а саме: седативні засоби; протикашльові препарати центральної дії; ферментні препарати; нестероїдні протизапальні препарати (НПЗП); проносні засоби; протидіабетичні препарати; препарати для лікування серцево-судинних захворювань; снодійні засоби; антибіотики; спазмолітичні засоби; антигістамінні препарати.

Щоб детальніше попрацювати з асортиментом, ми обрали по одному препарату з кожної групи, а саме: Валеріана (таблетки) № 30; Амброксол (таблетки) № 20; Фестал Нео (таблетки) № 20; Анальгін-Дарниця (таблетки) № 10; Сенадексин (таблетки) № 10; Діабетон (таблетки) № 30; Еналаприл (таблетки) № 20; Сондокс (таблетки) № 30; Тайгерон (таблетки) 500 мг № 5; Но-шпа (таблетки) 40 мг № 24; Лоратадин (таблетки) № 10.

Далі проаналізовано їх обсяг реалізації за рік (01.08.2016–31.07.2017) у натуральному вираженні (рис. 3).

На прикладі обраних нами товарів аптеки «МЕДІ-Ф» проведемо ABC- та XYZ-аналіз.

Результати розрахунків зводимо до табл. 5.

Отримана група товарів А – небагаточисленна група найважливіших товарів, розмір запасів по яких потрібно постійно контролювати, точно визначати витрати, пов'язані із закупівлею, доставкою і зберіганням, а також розмір і момент замовлення. До цієї групи товарів належать такі лікарські засоби, як Діабетон та Но-шпа.

Товари групи В займають середню у плані важливості позицію; за ними здійснюється звичайний контроль і збір інформації про можливе поновлення запасів. До групи В належать лікарські засоби Сондокс, Лоратадин та Тайгерон.

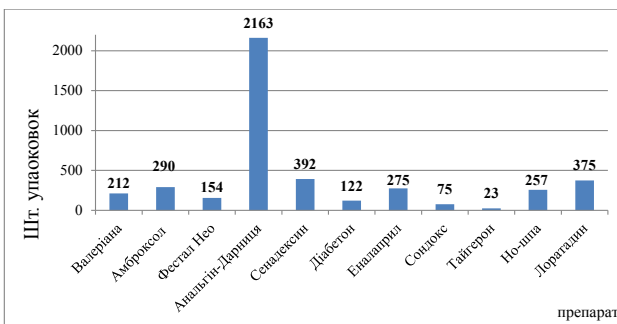


Рис. 3. Обсяг реалізації обраних препаратів «аптечного кошика» в натуральному вираженні за період 01.08.2016–31.07.2017 (розроблено за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

Таблиця 2

Роздрібні продажі різних категорій товарів «аптечного кошика» в грошовому і натуральному вираженні за підсумками I кв. 2015–2017 рр. [3]

Рік	Лікарські засоби		Медичні вироби		Косметика		Дієтичні добавки	
	Обсяг продажів, млн грн./луп.	Частка в «аптечному кошику», %	Обсяг продажів, млн грн./луп.	Частка в «аптечному кошику», %	Обсяг продажів, млн грн./луп.	Частка в «аптечному кошику», %	Обсяг продажів, млн грн./луп.	Частка в «аптечному кошику», %
2015	10357,1	85,3	940,2	7,8	435,1	3,6	405,8	3,3
2016	12192,5	84,6	1134,4	7,9	523,0	3,6	563,8	3,9
2017	14722,3	84,3	1290,7	7,4	632,3	3,6	824,3	4,7
Грошове вираження								
2015	259,7	65,5	115,1	29,1	11,4	2,9	10,0	2,5
2016	258,5	65,6	113,6	28,8	10,4	2,7	11,5	2,9
2017	279,6	66,8	111,2	26,6	11,5	2,8	16,0	3,8
Натуральне вираження								

Таблиця 3

**Рейтинг маркетуючих організацій за обсягом продажів лікарських засобів
у грошовому вираженні за підсумками I кв. 2017 р. із зазначенням їх позиції в рейтингу
за аналогічний період 2015–2016 рр. [3]**

Маркетуюча організація	№ п/п, рік		
	2017	2016	2015
Фармак (Україна)	1	1	1
Артеріум Корпорація (Україна)	2	2	6
Дарниця (Україна)	3	3	4
Berlin-Chemie (Німеччина)	4	5	2
Teva (Ізраїль)	5	4	3
Sanofi (Франція)	6	6	5
Здоров'я Група компаній (Україна)	7	7	7
Київський вітамінний завод (Україна)	8	8	12
Takeda (Японія)	9	9	10
KRKA (Словенія)	10	10	9
Sandoz (Швейцарія)	11	11	11
Кусум Фарм (Україна)	12	14	15
Юрія-Фарм (Україна)	13	13	13
Gedeon Richter (Угорщина)	14	12	8
Борщагівський ХФЗ (Україна)	15	15	18
Stada (Німеччина)	16	17	21
Servier (Франція)	17	19	19
Acino-Pharma Start (Україна)	18	20	28
Bayer Consumer Care (Швейцарія)	19	16	17
Alpen Pharma AG (Швейцарія)	20	24	23
GlaxoSmithKline (Великобританія)	21	18	16
Abbott Products GmbH (Німеччина)	22	22	20
Sopharma (Болгарія)	23	26	24
Дельта Медікел (Україна)	24	23	25
Dr. Reddy's (Індія)	25	27	31
Bionorica (Німеччина)	26	29	27
Bayer Pharmaceuticals (Німеччина)	27	33	33
Reckitt Benckiser Healthcare International (Великобританія)	28	28	26
Astellas Pharma Europe (Нідерланди)	29	31	32
ІнтерХім (Україна)	30	21	22

Таблиця 4

Вихідні дані для проведення АВС-аналізу (розроблено за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

Лікарський засіб	Ціна, грн./уп.	Річна потреба	
		уп.	грн.
Валеріана	30	212	6360
Амброксол	9,90	290	2871
Фестал Нео	62	154	9548
Анальгін-Дарниця	5,25	2163	11355,75
Сенадексин	8,20	392	3214,4
Діабетон	115	122	14030
Еналаприл	9,10	275	2502,5
Сондокс	52,5	75	3937,5
Тайгерон	110	23	2530
Но-шпа	52,5	257	13492,5
Лоратадин	10	375	3750

Товари групи С – найчисленніші товари, на частку яких припадає найменша частина всіх коштів, вкладених у запаси; розрахунки розміру і періоду замовлення не ведуться; поповнення запасів реєструється, але рівень запасів не відслідковується. До групи С належать такі лікарські засоби: Еналаприл, Сенадексин, Амброксол, Валеріана, Фестал Нео та Анальгін-Дарниця.

Якщо за ABC-аналізу визначальне місце під час віднесення товарів до тієї чи іншої групи має розмір внеску певного товару, то за XYZ-аналізу така роль відводиться ступеню рівномірності попиту і точності його прогнозування.

Матриця сполучення ABC- та XYZ-аналізу наведена в табл. 6.

До групи Х належать товари, попит на які є досить рівномірним і обсяг реалізації цих товарів є добре передбачуваним.

До групи Y належать товари, обсяги споживання яких коливаються (переважно сезонні товари) і можливість прогнозування попиту на які є середньою.

До групи Z відносять товари, попит на які виникає лише епізодично і прогнозувати такий попит важко.

Узагальнені результати матричного інтегрованого ABC- та XYZ-аналізу наводимо у вигляді табл. 7.

Застосування XYZ-аналізу дає змогу сильно скоротити час, який менеджер витрачає на управління і контроль над товарами даної групи.

Таблиця 5

Результати ABC-аналізу (розроблено за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

Лікарський засіб	Значення	Категорія
Діабетон	6,8	A
Но-шпа	4,3	A
Сондокс	0,7	B
Лоратадин	0,7	B
Тайгерон	0,7	B
Еналаприл	0,68	C
Сенадексин	0,66	C
Амброксол	0,66	C
Валеріана	0,63	C
Фестал Нео	0,53	C
Анальгін-Дарниця	0,31	C

Таблиця 6

Інтеграція ABC- та XYZ-аналізу (розроблено за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

Лікарські засоби	Оцінка стійкості споживання, бал	Рекомендовані групи	
		За ABC-аналізом	За XYZ-аналізом
Діабетон	9	A	X
Но-шпа	10	A	X
Сондокс	5	B	Y
Лоратадин	6	B	Y
Тайгерон	10	B	X
Еналаприл	4	C	Y
Сенадексин	8	C	Y
Амброксол	7	C	Y
Валеріана	3	C	Z
Фестал Нео	9	C	X
Анальгін-Дарниця	9	C	X

Таблиця 7

Матриця ABC–XYZ-аналізу (розроблено за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

jk	X	Y	Z
A	Діабетон, Но-шпа	–	–
B	Тайгерон	Сондокс, Лоратадин	–
C	Фестал Нео, Анальгін-Дарниця	Еналаприл, Сенадексин, Амброксол	Валеріана

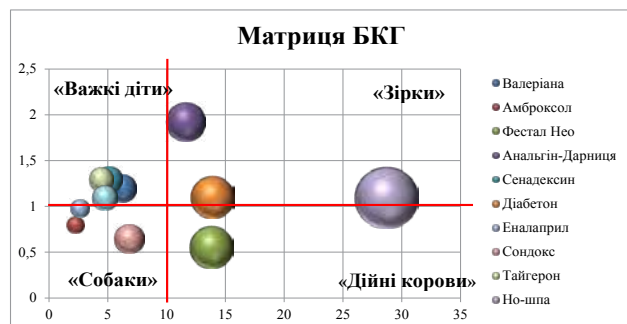


Рис. 4. Матриця БКГ товарів аптеки «МЕДІ-Ф» (розроблено за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

Для товарів групи АХ, ВХ і ВУ характерними є високий товарообіг і стабільність. Необхідно забезпечити постійну наявність товару, але для цього не потрібно створювати надмірний страховий запас. Споживання товарів цієї групи стабільне і добре прогнозується. До таких товарів належать Діабетон, Но-шпа, Тайгерон, Сондокс та Лоратадин.

По товарах групи СХ (Фестал Нео та Анальгін-Дарниця) можна використовувати систему

замовлень із постійною періодичністю і знизити страховий товарний запас.

По товарах групи СУ (Еналаприл, Сенадексин та Амброксол) можна перейти на систему з постійною сумою (обсягом) замовлення, але при цьому формувати страховий запас виходячи з наявних у компанії фінансових можливостей.

Товар групи CZ (Валеріана) – товар спонтанного попиту.

Планування запасів за товарними позиціями, що входять до груп СХ, СУ і CZ, може здійснюватися на більш тривалий період, наприклад на квартал, із щотижневою (чи щомісячною) перевіркою наявності запасу на складі.

Для того щоб сформулювати продуктову стратегію підприємства, будується матриця БКГ. Матриця БКГ (матриця «зростання – частка ринку» Бостонської консалтингової групи) – інструмент для стратегічного аналізу і планування в маркетингу.

На прикладі обраних нами товарів аптеки «МЕДІ-Ф» будуємо матрицю БКГ (табл. 8).

За даними табл. 8 можемо побудувати матрицю БКГ (рис. 4).

Таблиця 8

Первинні дані для матриці БКГ (розроблено за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

№ п/п	Найменування	Об'єм продажів (грн.)	Динаміка продажів	Частка продажів
1	Валеріана	1080	1,2	6,2
2	Амброксол	395	0,8	2,2
3	Фестал Нео	2418	0,56	13,8
4	Анальгін-Дарниця	2042	1,93	11,6
5	Сенадексин	892	1,3	5,1
6	Діабетон	2415	1,1	13,9
7	Еналаприл	463	0,98	2,6
8	Сондокс	1206	0,65	6,8
9	Тайгерон	770	1,3	4,4
10	Но-шпа	5039	1,1	28,7
11	Лоратадин	820	1,1	4,7
		Разом 17540		

Таблиця 9

Категорії препаратів аптеки «МЕДІ-Ф» за аналізом матриці БКГ (розроблено за даними аптеки «МЕДІ-Ф»)

Категорія	Препарат
«Важкі діти»	– Валеріана;
	– Сенадексин;
	– Тайгерон;
	– Лоратадин
«Зірки»	– Анальгін-Дарниця;
	– Діабетон;
	– Но-шпа
«Собаки»	– Амброксол;
	– Еналаприл;
	– Сондокс
«Дійні корови»	– Фестал Нео

За допомогою матриці БКГ розмежуємо препарати за категоріями (табл. 9).

Серед обраних нами товарів найбільше представників категорії «Важкі діти». Ці препарати необхідно спеціально вивчати, щоб установити, чи не зможуть вони за відомих капіталовкладень перетворитися на «зірки». «Зірки» треба оберегати і зміцнювати. За можливості позбуватися від «собак», якщо немає вагомих причин для того, щоб їх зберегти. Для «дійних корів» необхідні жорсткий контроль капіталовкладень і передача надлишку грошової виручки під контроль менеджерів вищого рівня.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Український ринок надання аптечних послуг почав долати кризу і поступово нарощує кількість точок продажів. Із 2016 р. ринок аптечних продажів увійшов у стадію відновлення споживання, у його структурі в грошовому виразі переважають товари закордонного виробництва, а в натуральних величинах, навпаки, позиції українських виробників сильніші.

Ринок надання аптечних послуг характеризується жорсткою конкуренцією, кожне підприємство змушене шукати відповіді на питання: як забезпечити лідерство на ринку; як задовольнити та зберегти клієнтів. Відповіддю на це питання може слугувати ефективна асортиментна політика. Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі отримує той, хто найбільш компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації і може максимально ефективно нею управляти.

На основі проведеного дослідження обґрунтовано, що розширення та поглиблення асортименту аптеки, використання нових методів роботи і послуг для відвідувачів, залучення нових споживачів призведуть до значного збільшення товарообігу аптеки та її доходу і, відповідно до оптимізації фінансових результатів підприємства. Дані рекомендації можуть допомогти аптеці вдосконалити асортиментну політику, зайняти ще більшу частку ринку, витиснувши при цьому конкурентів, та повністю задовольнити запити споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голубка В.М. Розвиток фармацевтичного ринку України в площині статистичних оцінок. Економіка і фінанси. 2015. № 1. С. 8–9.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Аптека ЮА. URL: <http://www.apteka.ua>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)

INVESTIGATION OF THE EFFICIENCY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES (EXAMPLE OF VINNYTSKO REGION)

Лозовська Н.М.

кандидат економічних наук,
викладач економічних дисциплін,
Вінницький коледж
Національного університету харчових технологій

Рожко З.П.

викладач економічних дисциплін,
Вінницький коледж
Національного університету харчових технологій

Статтю присвячено дослідженню ефективності діяльності сучасних підприємств. Сформульовано визначення поняття ефективності діяльності підприємства. Визначено показники ефективної діяльності підприємства, виокремлено економічні, соціальні та екологічні показники ефективності діяльності підприємства. У статті здійснено аналіз кількості підприємств в Україні та аналіз обсягів виготовленої продукції в Україні загалом та Вінницькій області зокрема. У статті сформульовані висновки та пропозиції щодо ефективного розвитку підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: ефект, показники ефективності, ефективність діяльності підприємства, підприємства харчової промисловості, виробництво.

Статья посвящена исследованию эффективности деятельности современных предприятий. Сформулировано определение понятия эффективности деятельности предприятия. Определены показатели эффективной деятельности предприятия, выделены экономические, социальные и экологические показатели эффективности деятельности предприятия. В статье проведен анализ количества предприятий в Украине и анализ объемов произведенной продукции в Украине в целом и Винницкой области в частности. Сформулированы выводы и предложения по эффективному развитию предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: эффект, показатели эффективности, эффективность деятельности предприятия, предприятия пищевой промышленности, производство.

The article is devoted to research of efficiency of activity of modern enterprises. The authors formulate the definition of the concept of the effectiveness of the enterprise. The indicators of effective activity of the enterprise are determined, economic, social and ecological indicators of efficiency of the enterprise are specified. The article analyzes the number of enterprises in Ukraine and analyzes volumes of manufactured products in Ukraine in general and in Vinnytsia region in particular. The article formulates conclusions and suggestions on effective development of food industry enterprises.

Keywords: effect, performance indicators, efficiency of activity of enterprise, enterprises of food industry, production.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стратегічною галуззю економіки України є агропромисловий комплекс, адже від нього залежить продовольча безпека країни. Харчова галузь є пріоритетною, тому якість продукції має відповідати міжнародним стандартам якості, безпеки й екологічним стандартам. Для промисловості одним із головних завдань є

ефективне управління їх діяльністю. Особливо важливим це завдання є для підприємств харчової промисловості.

Основною характеристикою результативності діяльності підприємства є його ефективність. Ефективне управління підприємствами харчової промисловості є основою забезпечення продовольчої безпеки країни. Виходячи із цього, особливої актуальності набуває процес

дослідження ефективності управління підприємствами харчової промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Особливості дослідження ефективності управління підприємств досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед них: Е.В. Грабєдов [1], Г.О. Дудукало [2], А.В. Куценко [4], О.І. Олексюк [5], О.М. Рац [6], В.М. Ячменьова [8], О.І. Яценко [9]. Однак мало уваги приділялося дослідженню ефективності діяльності підприємств харчової промисловості та визначенню факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємств, що, на нашу думку, є важливим та актуальним завданням.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є визначення ефективності діяльності підприємств харчової промисловості та формування рекомендацій для підвищення ефективності підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Процес функціонування підприємств вимагає конкретної оцінки, тобто визначення ефективності управління. Поняття «ефективність діяльності підприємства», на нашу думку, необхідно розглядати як багатогранну характеристику діяльності підприємства, що відображає процес результативності діяльності підприємства, а також є процесом досягнення цілей підприємства.

Для визначення ефективності діяльності підприємства харчової промисловості необхідно врахувати комплекс показників, основними з них, на нашу думку, є такі, що наведені на рис. 1.

Отже, економічну ефективність можна характеризувати як результативність діяльності підприємства. Соціальна ефективність – це результат впливу підприємства на потреби соціального характеру. Екологічна ефективність характеризує ощадливе відношення підприємства до навколишнього середовища, що сприяє зменшенню тиску підприємств на довкілля.

Економічна, соціальна та екологічна ефективність взаємопов'язані. Використання показ-

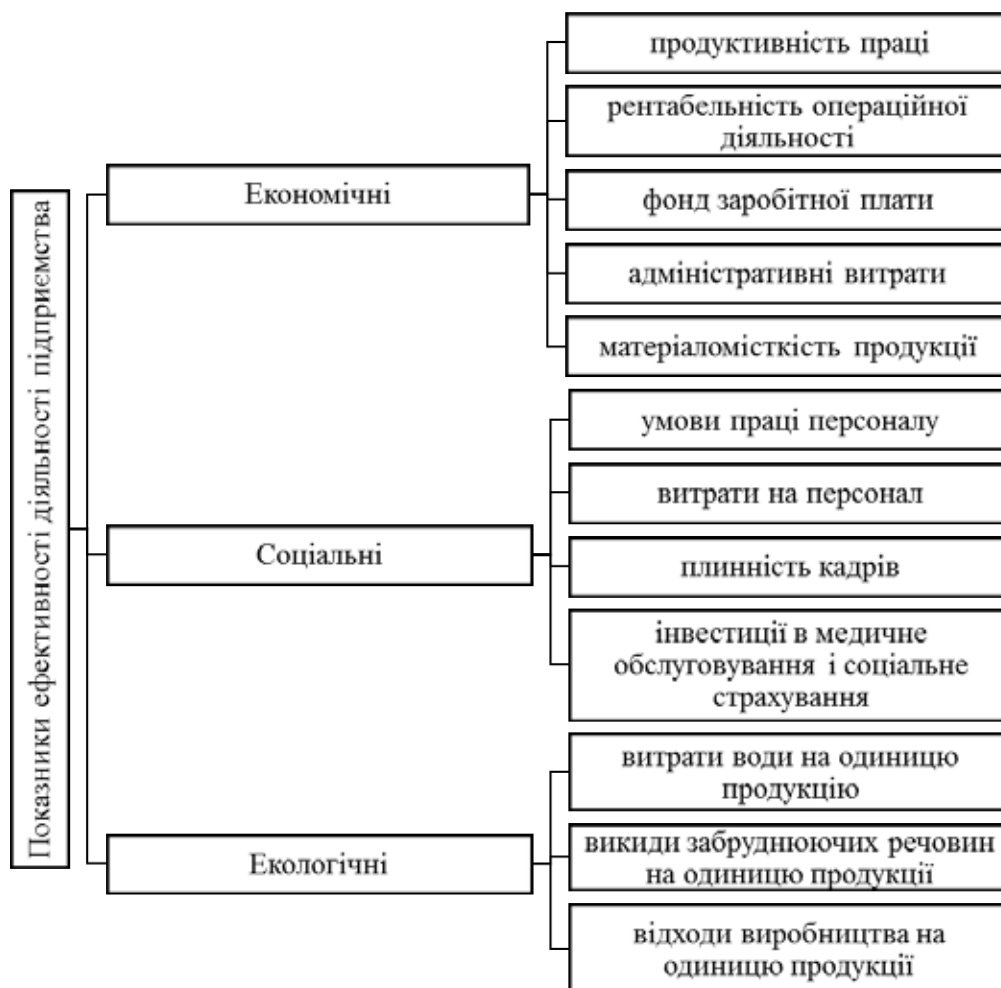


Рис. 1. Показники ефективності діяльності підприємства

Джерело: розроблено авторами

ників, указаних на рис. 1, дасть змогу діагностувати результати діяльності підприємств та виявити багато проблем діяльності підприємств.

Розглянемо основні показники діяльності підприємств. Аналізуючи табл. 1, можна ска-



Рис. 2. Кількість підприємств в Україні за 2010–2016 рр.

Джерело: згруповано авторами за [10]

зати, що кількість підприємств за аналізований період скоротилася на 894 434 одиниці (рис. 1), із них підприємств сільського, лісового та рибного господарства – на 41 064 одиниці, підприємств промисловості на 80 715 одиниць.

Вінницька область є однією з областей України з найбільшим випуском харчової продукції, тому проаналізуємо в табл. 2 виробництво промислових видів продукції за 2010–2016 рр. у Вінницькій області.

Аналізуючи асортимент виробленої харчової продукції у Вінницькій області, необхідно відзначити, що по таких групах, як соки фруктові, кондитерські вироби, маргарин, сири, зменшився обсяг виробництва.

А по таких групах, як цукор, крупи, борошно, молоко, олія, ковбасні вироби, м'ясо, обсяг збільшився. На рис. 3 наведено динаміку зміни обсягів за 2010–2016 рр.

Аналізуючи асортимент виробленої харчової продукції в Україні за 2010–2016 рр. (табл. 3),

Таблиця 1

Кількість підприємств за видами економічної діяльності за 2010–2016 рр.

Рік	Всього (одиниць)	Сільське, лісове та рибне господарство	Промисловість
2010	1200904	86062	119270
2011	1238340	86010	121718
2012	1268812	84028	125788
2013	393327	49848	49130
2014	341001	46012	42187
2015	343561	46744	42564
2016	306470	44998	38555

Джерело: згруповано авторами за [10]

Таблиця 2

Виробництво основних видів харчової продукції у Вінницькій області за 2010–2016 рр.

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Показники							
М'ясо великої рогатої худоби свіже чи охолоджене, т	1600,4	13317	14893	10684	10046	10498	11836
М'ясо свійської птиці свіже чи охолоджене, т	3942	7754	18752	43376	60889	86764	132740
Вироби ковбасні, т	4000	5119	5628	6006	5636	5558	5899
Соки фруктові та овочеві, т	31254	33973	65379	66564	56318	35400	30087
Олія соняшникова нерафінована та її фракції, т	32756,6	139424	168283	243975	376622	351704	451302
Маргарин і жири харчові подібні, т	51230	54340	51498	40161	48723	47949	39596
Молоко, т	23079,6	291058	319197	304314	386964	350344	344188
Масло вершкове, т	10562	10904	13647	16348	26791	24890	21010
Борошно, т	7457,7	176991	188035	188334	195308	195759	255898
Крупи, т	5652,6	7816	11007	12282	11734	10639	12844
Сири сичужні та плавлені, т	66521	6971	6556	8874	11333	13179	8288
Цукор білий кристалічний, т	8943,4	439222	338268	299108	430290	314889	430370
Вироби кондитерські цукрові (у т. ч. шоколад білий), що не містять какао, т	15923,4	54630	56730	49989	46814	48561	48198

Джерело: згруповано авторами за [11]

Таблиця 3

Виробництво промислових видів продукції в Україні за 2010–2016 рр.

Роки	Показники						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
М'ясо великої рогатої худоби свіже чи охолоджене, тис. т	63,0	64,0	61,8	62,8	55,9	50,7	60,9
М'ясо свійської птиці свіже чи охолоджене, тис. т	684	689	691	778	710	713	698
Вироби ковбасні, тис. т	282	292	294	294	267	236	239
Соки фруктові та овочеві (крім сумішей), тис. т	384	382	452	463	440	264	243
Олія соняшникова нерафінована та її фракції, тис. т	3167	3177	3804	3403	4401	3716	4412
Маргарин і жири харчові подібні, тис. т	357	359	328	283	271	192	187
Молоко рідке оброблене, тис. т	893	894	912	972	1117	972	961
Масло вершкове, тис. т	76,0	76,7	88,6	94,3	114	102	103
Сири сичужні та плавлені, тис. т	177	178	168	165	130	124	113
Борошно, тис. т	2586	2596	2605	2565	2358	2211	2085
Крупи, тис. т	354	356	365	367	350	358	373
Хліб та вироби хлібобулочні, нетривалого зберігання, тис. т	1773	1763	1686	1561	1357	1232	1160
Цукор білий кристалічний буряковий, тис. т	2337	2327	2143	1262	2053	1459	1997
Вироби кондитерські цукрові (у тому числі шоколад білий), що не містять какао, тис. т	220	230	218	202	186	190	182

Джерело: згруповано авторами за даними [10]

Таблиця 4

Обсяги реалізованої продукції харчової промисловості в Україні за 2010–2016 рр., млн. грн.

Роки	Промисловість	Виробництво харчової продукції, напоїв, тютюнових виробів
2010	1 043 110,8	181 522,0
2011	1 305 308,0	216 454,0
2012	1 367 925,5	245 869,7
2013	1 322 408,4	253 439,0
2014	1 428 839,1	302 391,9
2015	1 776 603,7	398 023,3
2016	2 158 030,0	462 418,9

Джерело: згруповано авторами за [10]

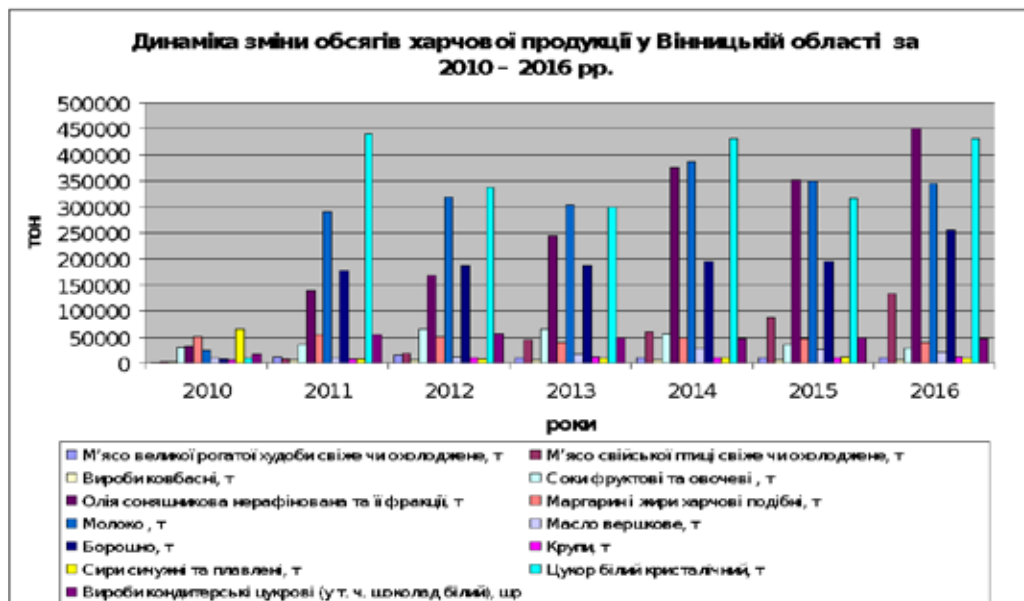


Рис. 3. Динаміка зміни обсягів харчової продукції у Вінницькій області за 2010–2016 рр.

Джерело: згруповано авторами за [11]

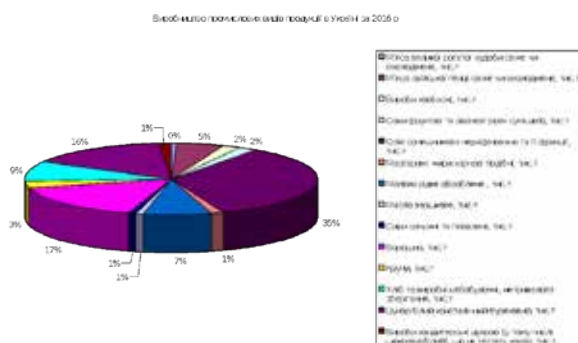


Рис. 4. Виробництво промислових видів продукції в Україні за 2016 р.

Джерело: згруповано авторами за [10]

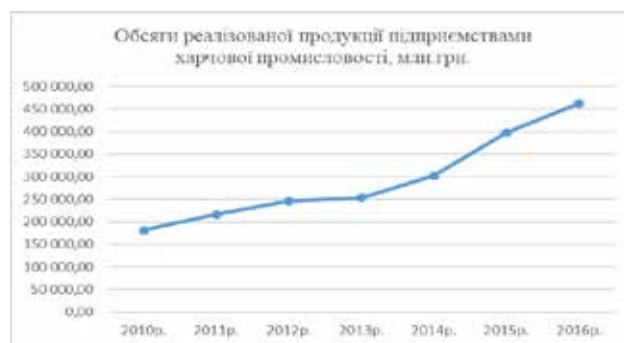


Рис. 5. Обсяги реалізованої продукції підприємствами харчової промисловості, млн. грн.

Джерело: згруповано авторами за [10]

Таблиця 5

Основні показники діяльності підприємств харчової промисловості в 2011–2016 рр.

Основні показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Результат від операційної діяльності (млн. грн.)	11686,3	267898,4	272829,2	925194,1	443313,6	514974,9
Підприємства, що отримали прибуток, % до загальної кількості підприємств	58,1	60,3	62,1	61,6	72,0	70,8
- фінансовий результат	9751,0	12546,2	11997,9	11377,4	17022,7	15540,4
Підприємства, що отримали збиток, % до загальної кількості	41,9	39,7	37,9	38,4	28,0	29,2
- фінансовий результат	7447,4	5362,3	5466,2	28283,4	33576,0	23049,9
Рентабельність операційної діяльності, %	4,2	6,4	6,1	5,1	3,0	2,8

Джерело: згруповано авторами за [10]

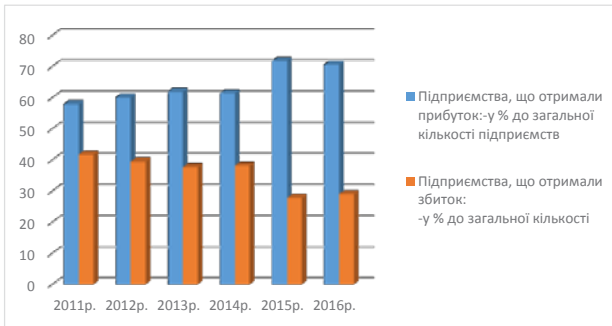


Рис. 6. Підприємства, що отримали прибуток (збиток), % до загальної кількості за період 2011–2016 рр.

Джерело: згруповано авторами за [10]

необхідно відзначити, що по таких групах, як м'ясо ВРХ, ковбасні вироби, соки фруктові, ковбасні вироби, кондитерські вироби, цукор, борошно, маргарин, сири, зменшився обсяг виробництва.

А збільшення відбулося по таких групах, як крупи – на 19 тис. т, молоко – на 68 тис. т, масло – на 27 тис. т, олія – на 1245 тис. т, м'ясо свійських тварин – на 14 тис. т.

На рис. 4 наведено виробництво промислових видів продукції в Україні за 2016 рр.

Проаналізуємо обсяги реалізованої продукції харчової промисловості в Україні за 2010–2016 рр. (табл. 4).

Аналізуючи дану таблицю, необхідно відзначити, що кількість виготовленої продукції промисловими підприємствами зросла за аналізований період на 1 114 919,2 млн. грн., що у відносному вираженні становить 106,88%. Також зросли обсяги реалізованої продукції підприємствами харчової промисловості (рис. 5). За аналізований період зростання становило 280 896,9 млн. грн., що у відносному вираженні становить 154,74%.

Для аналізу ефективності діяльності підприємств харчової промисловості проаналізуємо основні показники діяльності підприємств (табл. 5).

Аналізуючи табл. 5, необхідно зазначити, що результат від операційної діяльності підприємств харчової промисловості за аналізований період збільшився. Також необхідно зазначити, що збільшився відсоток підприємств (рис. 5), що отримали прибутки від діяльності, відповідно, збільшився фінансовий результат, зміна становила 5 789 млн. грн., що у відсотковому вираженні становить 159,37%.

Кількість підприємств харчової промисловості, що отримали збиток, зменшилася на 12,7 пунктів (рис. 6).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, ефективний розвиток харчової промисловості повинен стати пріоритетним напрямом економічної політики України. У цьому контексті велике значення має посилення інвестиційно-інноваційної активності підприємств вітчизняної харчової промисловості. Для забезпечення розвитку галузі необхідно створити дієвий механізм інвестування технологічних змін, який би включав низку заходів щодо вдосконалення механізму на коротко-, середньо- і довгострокове кредитування виробників; удосконалення податково-амортизаційних заходів; формування економічної політики щодо використання новітніх технологій у виробництві, визначення реальних і перспективних джерел фінансових ресурсів, необхідних для реалізації передбачених напрямів.

Для поліпшення процесів залучення інвестицій для харчового виробництва, на нашу думку, необхідно здійснити низку заходів, спрямованих на:

- розширення й удосконалення нормативної бази;
- запровадження ефективного механізму техніко-технологічної модернізації переробних підприємств;
- пошук та виявлення важелів, під час використання яких держава зможе стимулювати поширення інвестицій на малопривабливі підприємства харчової промисловості;
- посилення гарантій щодо захисту іноземних інвестицій;
- запровадження страхування прямих іноземних інвестицій.

Основними стратегічними орієнтирами в подальшому розвитку харчової промисловості повинні стати:

- забезпечення перспективних потреб галузі в продукції сільського господарства відповідно до можливостей сировинної бази;
- забезпечення потреб населення в основних продуктах продовольства на рівні обґрунтованих фізіологічних потреб;
- збільшення обсягів виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції широкого асортименту для максимального насичення внутрішніх і міжрегіональних продовольчих ринків;
- запровадження стратегій інноваційного розвитку харчової промисловості, здійснення техніко-технологічного оновлення матеріальної бази;
- вдосконалення системи професійного навчання і спеціальної підготовки висококваліфікованих кадрів для харчової промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Градобоев Е.В. Особенности оценки эффективности деятельности промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Иркутск, 2009. 24 с.
2. Дудукало Г.О. Механізм забезпечення ефективності управління персоналом машинобудівних підприємств: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.04. Київ, 2015. 244 с.
3. Эффективность производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия. URL: <http://www.beintrend.ru>.
4. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
5. Олексюк О.І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства. Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». 2009. Вип. 22. Т. 2. С. 169–173.
6. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства». Економічний простір. 2008. № 15. С. 275–285.
7. Світлична Я.В. Оцінка та забезпечення економічної результативності функціонування дорожньобудівельних підприємств: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Х., 2002. 16 с.
8. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз: монографія / В.М. Ячменьова, М.В. Височина, О.Й. Сулима. Сімферополь: ВД АРІАЛ, 2010. 472 с.
9. Яценко О.І., Романюк О.П. Економічні та соціальні аспекти оцінки ефективності. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. Вип. 18.6. С. 237–238.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: www.ukrstat.gov.ua/.
11. Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницькій області. URL: www.ukrstat.gov.ua/.

АГРОХОЛДИНГИ УКРАЇНИ: ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

AGROHOLDINGS OF UKRAINE: PREREQUISITES FOR THE FORMATION AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Мєняйлова Г.Є.

кандидат економічних наук, директор філії,
Класичний приватний університет (м. Кременчук)

У статті проаналізовано чинники створення агрохолдингів в Україні та перспективи їх розвитку. Встановлено, що підґрунтям створення таких агроформувань стали специфіка самої аграрної галузі, реструктуризація радянських сільськогосподарських підприємств, кризове становище в сільському господарстві. Сьогодні агрохолдинги демонструють високу ефективність виробництва та використання всіх наявних ресурсів. Водночасно їх функціонування несе в собі певні ризики монополізму та сприяє неправомірності розвитку сільських територій. Визначено, що в наявних економічних умовах агрохолдинги будуть і в подальшому ефективними виробниками й експортерами сільгоспродукції, проте їхня діяльність потребує більш повного контролю й регулювання з боку держави.

Ключові слова: агрохолдинги, розвиток, ефективність, сільське господарство, сільські території, виробництво, ресурси, мінімізація ризиків, експорт.

В статье проанализированы факторы создания агрохолдингов в Украине и перспективы их развития. Установлено, что основой создания таких агроформирований стали специфика самой аграрной отрасли, реструктуризация советских сельскохозяйственных предприятий, кризисное положение в сельском хозяйстве. Сегодня агрохолдинги демонстрируют высокую эффективность производства и использования всех имеющихся ресурсов. Одновременно их функционирование несет в себе определенные риски монополизма и способствует неправомерности развития сельских территорий. Определено, что в существующих экономических условиях агрохолдинги будут и в дальнейшем эффективными производителями и экспортерами сельхозпродукции, однако их деятельность требует более полного контроля и регулирования со стороны государства.

Ключевые слова: агрохолдинги, развитие, эффективность, сельское хозяйство, сельские территории, производство, ресурсы, минимизация рисков, экспорт.

The article analyses factors of the creation of agroholdings in Ukraine and prospects of their development. It is determined that the background of the creation of these agroformations is the specifics of the agrarian industry, Soviet agricultural enterprises' restructuring, and crisis state of agriculture. Today agroholdings demonstrate high efficiency of production and use of all available resources. At the same time, their operation carries certain risks of monopolism and contributes to the unfairness of development of rural territories. It is determined that in the current economic conditions, agroholdings will continue to be effective producers and exporters of agricultural production, however, their activities require a greater state control and regulation.

Keywords: agroholdings, development, efficiency, agriculture, rural territories, production, resources, minimisation of risks, export.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Головною особливістю агропромислового комплексу є тісний взаємозв'язок між його галузями: виробництвом, переробкою, зберіганням, транспортуванням та реалізацією. Саме ця особливість і зумовила активну появу холдингових компаній в аграрній сфері України.

Сьогодні аграрні холдинги України об'єднують у собі майже всі етапи – від виробництва сільгоспсировини до реалізації продуктів її переробки, надання послуг зі зберігання і

транспортування. Такі формування можуть значно відрізнятися за формами господарювання, видами та обсягами ресурсів, інвестиційною політикою. Вони рівною мірою можуть робити свій позитивний внесок у забезпечення продовольчої безпеки держави, зміцнення її експортного потенціалу, розвиток сільських територій. Однак у науковому та експертному середовищі дискутується тема негативного впливу на розвиток в Україні агрохолдингів. Чинниками такого впливу називають нераціональне використання природних ресурсів та недотримання сівозмін;

погіршення соціально-економічної ситуації в районах розташування агрохолдингів, ухилення від податків за рахунок складної системи правових відносин між підприємствами, що входять до холдингу, отримання значних бюджетних дотацій за рахунок наявності потужного політичного лобі, на які не можуть розраховувати інші сільськогосподарські підприємства та фермерські господарства. У зв'язку із цим проблемою дослідження й аналізу діяльності агрохолдингів в Україні, визначення їх місця і ролі в розвитку агропромислового комплексу держави є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми розвитку підприємств агропромислового комплексу, їх адаптації до ринкового середовища, ефективності виробництва продукції, економічні відносини між виробниками сировини, переробними підприємствами, постачальниками матеріалів знайшли своє відображення у працях українських учених: В.Г. Андрійчука, Ю.Д. Білика, В.П. Галушка, В.Н. Зимовця, М.М. Ільчука, М.В. Калінчика, Т.Л. Мостенської, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука.

Діяльності холдингів присвячено роботи таких учених, як Дж. Ейлі, Б. Пашеро Петі, Ф.Ч. Еванс, Ф.Ф. Бутиненко, А.М. Герасимович, Я.Д. Крупка, В.С. Ніценко та ін. Проте, як зазначалося вище, дискусійним є питання місця і ролі агрохолдингів в агропромислового комплексу України й перспектив їх подальшого розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз передумов і чинників створення агрохолдингів в Україні та визначення на цій основі перспектив їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно з чинним законодавством, холдингова компанія – акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств [3; 7].

Сьогодні не всі підприємства, які науковці та аналітики відносять до агрохолдингів, є такими з юридичного погляду, відповідно до визначення, наведеного вище. В. Андрійчук зазначає, що «класичних агрохолдингів у вітчизняному сільському господарстві дуже мало. Натомість функціонує багато великотоварних агропромислових формувань (АПФ), які називають агрохолдингами» [1, с. 114].

Тобто всіх тих, хто є групою компаній, об'єднаних із різним ступенем щільності та форми зв'язку, відносять до агрохолдингів. Серед таких груп більша частина пов'язана технологічно й організаційно на основі приватної чи корпоративної власності. Часто є материнська (вона ж керуюча) компанія, яка визна-

чає стратегію розвитку бізнесу і централізує повністю або частково управлінські функції [2]. Така ситуація значно ускладнює проведення ґрунтовного всебічного аналізу діяльності агрохолдингів України.

Поштовхом до появи нових форм господарювання в агропромислового комплексу України стали економічні перетворення у загальних процесах реформування сільського господарства, що розпочалися з набуттям Україною незалежності. У 2005 р. формально завершилася реструктуризація сільськогосподарських підприємств – відбулася зміна форм власності радянських колгоспів та радгоспів. Найпотужніші вітчизняні агрохолдинги створено в період із 1993 по 2006 р. Як стверджують дослідники, у цей період «сформоване аграрне лобі робило ставку на швидке скасування мораторію і легалізацію власності на захоплені земельні масиви» [4, с. 92]. Сьогодні з 42,7 млн. га земель сільгосппризначення близько 10%, а саме 4,1 млн. га, знаходяться у використанні на правах оренди 45 аграрних компаній, сукупна виручка від реалізації яких становить понад 10,8 млрд. дол. США [8].

Слід зазначити, що економічно розвинені країни світу також у ХХ ст. пережили подібні процеси, які теж були викликані кризовим становищем у сільському господарстві, реформою в аграрному секторі та його індустріалізацією. Основними чинниками, що зумовили дані процеси й у США, й у Західній Європі, стали відсутність вільного земельного ринку і, як наслідок, відсутність надійних гарантій виконання договірних зобов'язань перед інвесторами [5, с. 45].

Аналізуючи процеси, що призвели до появи агрохолдингів та потужних агроформувань в Україні, можемо визначити, що спонукальними мотивами їх створення материнськими компаніями стали:

1. низькі вхідні бар'єри в галузь на тлі економічних негараздів;
2. можливість повернення боргів за поставлені матеріально-технічні ресурси (паливо-мастильні матеріали, мінеральні добрива, сільгосптехніка), які у 2000-х роках часто поставлялися на основі бартерних угод в обмін на сільгосппродукцію;
3. спрощення збуту власної продукції, наприклад кормів, мінеральних добрив і т. п.;
4. можливість установлення управлінського контролю над інвестиціями. Материнська компанія має змогу впливати на формування управлінської команди, за рахунок чого підвищувати ефективність та узгодженість управлінських рішень;
5. забезпечення власних переробних підприємств сільгоспсировиною, що призводить до зниження залежності від інших постачальників;
6. можливість отримання від держави дотацій та пільг, спрямованих на підтримку виробників сільськогосподарської продукції.

Таблиця 1

Основні види діяльності найбільших агрохолдингів України

№ з/п	Назва материнської компанії	Дата державної реєстрації	Основні напрями діяльності	Земельний банк, тис. га на 31.12.2016	Виручка від реалізації у 2016 р.
1.	ТОВ «Фірма «Астарта-Київ»	02.03.1993	Виробництво й переробка цукрового буряка, насінництво виробництво біогазу	250	369,0 млн. євро
2.	ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	27.03.2006	Птахівництво, рослинництво, м'ясопереробна, виробництво комбікормів, біогазу	370	1135,0 млн. дол
3.	ТОВ «Укрпромінвест-Агро»	17.04.2002	Вирощування цукрових буряків, зернових, олійних, виробництво цукру та борошна	122	185,3 (млн. дол.)
4.	ТОВ «Сільськогосподарське підприємство «НІБУЛОН»	31.01.2003	Рослинництво, зберігання, послуги з транспортування	82,5	363 млн. дол. за 9 місяців 2016 р.
5.	ТОВ «Війол-Агро»	26.07.2004	Виробництво олій: соняшникової, ріпакової, соєвої, зберігання	н/д	373,3 млн. дол.
6.	ТОВ «Агропросперіс»	02.12.2013	Рослинництво, зберігання, постачання насіння та засобів захисту	430	н/д
7.	Фермерське господарство «Укрлендфармінг»	05.11.2014	Птахівництво, рослинництво, насінництво, виробництво цукру, комбікормів, сухої яєчної продукції	605	958,94 млн. дол.
8.	ТОВ «Олсідз-Україна»	05.05.2010	Виробництво та переробка олійних культур	н/д	н/д
9.	ТОВ «Т.Б. Фрут»	28.02.2017	Садівництво, ягідництво, виробництво соків та сокових концентратів	5,5	н/д
10.	Кернел Груп	1995	Вирощування пшениці, соняшника, кукурудзи, виробництво олій, зберігання	575	1988,5 млн. дол.

Джерело: дані з офіційних сайтів агрохолдингів

Кінцевою метою створення агрохолдингів є:
– утворення структури, яка за рахунок специфіки організації виробничих та фінансових зв'язків дає змогу знизити ризики господарської діяльності;
– диверсифікація власного бізнесу та підвищення його ефективності;
– можливості мінімізації податкових платежів.

Зовнішнє середовище функціонування агрохолдингів, як і будь-яких суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, суттєво відрізняється від умов, що створилися в економічно розвинутих країнах. Основними відмінностями від українських реалій є переважаючий вплив попиту, розвинута інфраструктура товарного ринку, наявність усталеної законодавчої бази, що вдосконалюється протягом тривалого часу, доступність і відносна дешевизна фінансових ресурсів, розвинуті лізингові відносини, прозорість роботи як підприємницьких структур, так і державних органів влади.

Галузева специфіка діяльності агрохолдингів, що безпосередньо впливає на ефективність їх діяльності, полягає у такому:

1. Суттєвий вплив сезонного фактору на виробництво сировини, її швидкопсувність, що викликає необхідність створення спеціальних умов для зберігання та транспортування.

2. Різноманітність технологічних процесів зберігання й переробки продукції і наявність мікробіологічних процесів.

3. Висока частка вартості сировини в матеріальних витратах.

Як правило, за основну характеристику для оцінки масштабів діяльності агрохолдингів, без огляду на їх юридичний статус приймають кількість землі, що обробляється компанією. Однак ми вважаємо, що така оцінка, з огляду на різноплановість діяльності, не є повною та достатньою. Крім того, такий ресурс, як земля, сьогодні використовується агрохолдингами на основі орендних відносин, а не права власності. На основі аналізу даних, що розміщено у вільному доступі, нами сформовано перелік із 10 найпотужніших агрохолдингів України станом на 01.07.2016 (табл. 1).

Слід зазначити, що всі перераховані вище компанії є потужними експортерами як сільгоспсировини, так і продуктів її переробки.

Вітчизняні агрохолдинги активно залучають капітал шляхом емісії і розміщення акцій на фондових біржах. Так, на Варшавській біржі розмістили свої акції ТОВ «Фірма «Астарт-Київ» у 2006 р., «Кернел Груп» – у 2007 р., ПАТ «Миронівський хлібопродукт» розмістив у 2008 р. на Лондонській біржі.

ТОВ «СП «Нібулон» улітку 2015 р. отримав від ЄБРР синдигований кредит у розмірі 130 млн. дол. США для інвестиційних проектів із розвитку експорту, логістики та інфраструктури зі зберігання зернових.

На основі аналізу стану організації діяльності агрохолдингів та її результативності можемо стверджувати, що перевагами такої форми господарювання порівняно з іншими сьогодні є:

1. Можливість активного впровадження сучасних інновацій, оновлення техніко-технологічної бази і на цій основі інтенсифікації виробництва за рахунок доступу до потужних і порівняно дешевих фінансових ресурсів.

2. Висока ефективність використання наявних ресурсів.

3. Наявність потужної системи логістики й розвинутої власної інфраструктури.

4. Низька собівартість продукції, що формується під впливом вищеперерахованих факторів, висока частка доданої вартості у кінцевому продукті.

5. Оптимальна структура управління й можливість залучення високопрофесійних управлінців.

6. Широкі можливості для мінімізації ризиків підприємницької діяльності.

На рівні держави функціонування таких агроформувань несе в собі ризики монополізації ринку землі й продовольства. Проте складна система майнових відносин агрохолдингів та відсутність відповідної законодавчої бази ускладнюють регуляторні можливості державних інституцій у цій сфері.

Особливо дискусійним щодо діяльності агрохолдингів є питання їх впливу на розвиток сільських територій. Більшість агрохолдингів має місце юридичної реєстрації в столиці або в обласних центрах, у чий бюджет і сплачуються податки, залишаючи місцеві громади без значних податкових надходжень.

Активно впроваджуючи передові технології, що зменшують частку людської праці, та часто будучи єдиним роботодавцем у районі розташування, агрохолдинги сприяють підвищенню рівня безробіття в сільській місцевості.

Водночас значна кількість потужних агрохолдингів, відповідно до своєї політики корпоративної соціальної відповідальності, активно відновлює та розбудовує соціальну інфраструктуру територій, де знаходяться виробничі потужності та орендовані землі. Таким чином, діяльність агрохолдингів справляє дуальний вплив на розвиток сільських територій.

З огляду на низький рівень підприємницької активності власників паїв, відсутність у них відповідної бази знань й навичок, низький рівень державної підтримки особистих, фермерських та інших сільськогосподарських підприємств, процеси укрупнення сільськогосподарського виробництва в Україні є незворотними.

У наявних економічних умовах чинниками розвитку агрохолдингів в Україні можемо назвати:

– сформовані орендні відносини між агрохолдингами і власниками земельних паїв;

– високий експортний потенціал сільського господарства, зростаючий попит на продовольство, особливо з боку азійських країн (Китаю, Індії);

– можливість концентрувати великий капітал та залучати кошти інвесторів і кредиторів;

– суттєві обсяги державної фінансової підтримки;

– можливість активного впровадження сучасних технологій виробництва, що дає змогу значно підвищувати його ефективність.

Сьогодні вітчизняні агрохолдинги ефективно використовують власні ресурси, вирішують питання фінансування власної діяльності, ведуть активну інвестиційну діяльність.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Функціонування та укрупнення аграрних холдингів в Україні, з огляду на низку факторів, є незворотнім об'єктивним процесом, який несе в собі як позитивні, так і негативні риси. Позитивними чинниками є: зміцнення продоволь-

чої безпеки та експортного потенціалу країни, активне впровадження інноваційних технологій у виробництво й управління, висока ефективність підприємницької діяльності. Негативним у функціонуванні агрохолдингів є: неощадливе використання орендованих земель, ризики монополізації аграрної сфери, нерівномірний розвиток сільських територій, використання складної структури майнових відносин агрохолдингів для мінімізації податкових платежів.

З огляду на наявні ризики монополізації, держава має вдосконалити чинну нормативно-правову базу щодо функціонування агрохолдингів для здійснення ефективного регулювання їхньої діяльності. Метою такого регулювання має стати забезпечення продовольчої й фінансової безпеки держави, стимулювання інтенсивного розвитку агропромислового комплексу України, ефективний і всебічний розвиток сільських територій, економічний захист і підтримка невеликих сільгоспвиробників, фермерських господарств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Квазіхолдинги: створення і правомірність існування. Економіка АПК. 2015. № 11. С. 113–117.
2. Бодаев В., Кирик Т. Агрохолдинги – точка роста АПК. URL: <https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1035827#.V1RA4X7hDDc/>.
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21.
4. Ковальчук І.В. Тенденції розвитку агрохолдингів в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 3(154) С. 90–95.
5. Мустаев М.М., Цороев А-Б.Б. Перспективы формирования интегрированных структур в АПК региона. Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 12. С. 43–48.
6. Ніценко В.С. Роль агрохолдингів у розвитку сільських територій. Формування ринкової економіки. Проблеми управління у великотоварних промислових формуваннях. 2015. Вип. 33. С. 293–302.
7. Про холдингові компанії в Україні: Закон України № 3528-IV від 15.03.2006. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>.
8. Рейтинг 45 крупнейших аграрных холдингов Украины. URL: <http://landlord.ua/rejting-krupneyshih-agroholdingov/>.

РОЗВИТОК МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT OF MATERIAL AND TECHNICAL BASE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Михайлов М.Г.

кандидат технічних наук, докторант,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

У статті досліджено основні тенденції інноваційно-інвестиційного оснащення матеріально-технічної бази аграрних підприємств. Підкреслено, що підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств практично неможливо без уведення інновацій та інвестицій у матеріально-технічну базу. Збільшення оснащеності сільського господарства основними виробничими засобами до економічно обґрунтованого рівня, вдосконалення їх видового складу і структури дадуть змогу оновлювати і модернізувати матеріально-технічну базу сільськогосподарських підприємств з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу, прискорити вирішення важливих завдань щодо подальшої інтенсифікації виробництва, сприятимуть упровадженню в галузях рослинництва і тваринництва прогресивних технологій, підвищенню продуктивності праці. Розкрито й обґрунтовано важливість формування матеріально-технічної бази аграрного підприємства в практичному значенні.

Ключові слова: матеріально-технічна база, основні засоби, інноваційно-інвестиційний розвиток, відтворення, модернізація.

В статье исследованы основные существующие тенденции инновационно-инвестиционного оснащения материально-технической базы аграрных предприятий. Подчеркнуто, что повышение эффективности сельскохозяйственных предприятий практически невозможно без введения инноваций и инвестиций в материально-техническую базу. Увеличение оснащенности сельского хозяйства основными производственными средствами до экономически обоснованного уровня, усовершенствование их видового состава и структуры позволят обновлять и модернизировать материально-техническую базу сельскохозяйственных предприятий с учетом достижений научно-технического прогресса, ускорить решение важных заданий по дальнейшей интенсификации производства, будут способствовать внедрению в отраслях растениеводства и животноводства прогрессивных технологий, повышению производительности труда. Раскрыта и обоснована важность формирования материально-технической базы аграрного предприятия в практическом значении.

Ключевые слова: материально-техническая база, основные средства, инновационно-инвестиционное развитие, воссоздание, модернизация.

The basic existent tendencies of the innovative-investment rigging of material and technical base of agrarian enterprises are investigational in the article. Underline, that the increase of efficiency of agricultural enterprises practically is not possible without introduction of innovations and investments to the material and technical base. Increase of equipped of agriculture by the fixed productive assets to the economically reasonable level, improvement of them specific composition and structure will allow to renew and modernize the material and technical base of agricultural enterprises with taking into account of achievements of scientific and technical progress, to accelerate the decision of important tasks on further intensification of production, will assist introduction in industries of plant-grower and stock-raising of progressive technologies, to the increase of the labour productivity. Importance of forming of material and technical base of agrarian enterprise is exposed and reasonable in a practical value.

Keywords: material and technical base, fixed assets, innovative-investment development, recreation, modernisation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Матеріально-технічна база є найважливішою складовою частиною продуктивних сил і має багатогранне значення у розви-

тку аграрного виробництва. Створення всебічно розвинутого високопродуктивного сільського господарства вимагає відповідного рівня розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств.

Розвиток аграрного ринку в Україні неможливий без упровадження передових технологій, які передбачають використання сучасної сільськогосподарської техніки. Сьогодні в країні склалася критична ситуація з технічним забезпеченням агропромислового комплексу. Морально і фізично зношена технічна база агропромислового виробництва є основною перешкодою його переходу на інноваційно-інвестиційну модель розвитку. За інформацією Міністерства аграрної політики та продовольства України, мінімальне щорічне оновлення машинно-тракторного парку до технологічної потреби оцінюється у 35 млрд. грн., у тому числі близько 40 тис. тракторів (15 млрд. грн.) та майже 7 тис. зернозбиральних комбайнів (10,5 млрд. грн.).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичною та методологічною основою дослідження інноваційно-інвестиційного розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств є основні положення, викладені у роботах вітчизняних та зарубіжних фахівців, серед яких: В.Г. Андрійчук [1], І.О. Бланк [2], Я.К. Білоусько [11], М. Блауг [3], М.І. Герун [10], О.В. Захарчук [8; 9], Г.М. Поливанов [4], І.І. Лукінов [1], М.М. Могилова [7; 8], Г.М. Підлісецький [10; 12], А.П. Покиньчереда [5], П.Т. Саблук [6] та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – аналіз основних тенденцій інноваційно-інвестиційного оснащення матеріально-технічної бази аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним із чинників, що зумовив негативний тренд розвитку сільськогосподарських підприємств, є недостатність інвестицій у його матеріально-технічну базу. По-перше, починаючи з 2013 р. обсяг інвестицій в основний капітал галузі в доларовому еквіваленті скорочується (табл. 1). По-друге, скорочення інвестицій відбувається за рахунок коштів бюджету, кредитів банків та коштів іноземних інвесторів – основних донорів зовнішніх інвестицій.

Дослідження також показує, що в аграрному секторі існують значні проблеми: фінансова нестабільність, відсутність законодавчих гарантій та несвоєчасне субсидування, низький рівень управління. Проблеми галузевого характеру в аграрному секторі відбуваються через низький рівень рентабельності, декапіталізації, істотну моральну і фізичну зношеність техніки і технології (машини, обладнання, споруди і т. д.). Статистичний аналіз як доказова база свідчить про необхідність розвитку технологічної модернізації аграрного сектора як фактору забезпеченості продовольчої безпеки та незалежності, а також благоустрою та розвитку сільськогосподарських підприємств аграрного сектора.

Таблиця 1
Обсяги капітальних інвестицій у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних із ними послуг за джерелами їх надходження

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	+, -2016 р. до 2011 р.	% 2016 р. до 2011 р.
Усього у фактичних цінах, млрд. грн.	16,1	18,6	18,2	18,4	29,3	49,7	+33,6	у 3,1 рази
у цінах 2016 р., млрд. грн.	27,3	30,9	30,7	26,0	32,8	49,7	+22,4	у 1,8 рази
млрд. дол.	2,1	2,4	2,3	1,6	1,4	2,0	-0,1	95,2
У т. ч. за рахунок, %								
коштів бюджету	1,2	0,5	0,5	0,0	0,5	0,0	-1,2	X
власних коштів підприємств та організацій (з амортизацією)	78,9	83,3	84,1	88,6	88,2	87,3	+8,4	110,6
кредитів банків та інших позик	14,3	12,4	13,2	10,9	10,5	11,5	-2,8	80,4
коштів іноземних інвесторів	0,6	0,0	0,0	0,5	0,5	0,3	-0,3	50,0
інші джерела фінансування	5,0	3,8	2,2	0,0	0,5	0,9	-4,1	18,0

Джерело: розрахунки науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки» та власні розрахунки

Фінансова та економічна криза 2008 і 2014 рр., а також украї несприятливі макроекономічні умови останніх років негативно позначилися на інвестиційному кліматі в сільському господарстві та його динаміці, хоча у гривневому еквіваленті в поточних та цінах 2016 р. порівняно з 2011 р. відзначається ріст відповідно у 3,1 та 1,8 рази.

Невідповідність параметрів відтворювальних процесів потребам кількісного нарощування та якісного оновлення основних засобів сільського господарства рельєфно простежується на фоні показників відтворення у цілому по економіці. Такі тенденції зумовлені недостатніми капітальними вкладеннями в аграрну сферу, що характеризує нееквівалентне співвідношення частки сільського господарства у валовій доданій вартості країни і в інвестиціях в основний капітал. Якщо в 1981–1990 рр. спостерігається перевищення питомої ваги інвестицій в основний капітал сільського господарства в загальних обсягах інвестицій в основний капітал національної економіки над часткою галузі у валовій доданій вартості, то з 1996 р. – зворотні співвідношення. Катастрофічний обвал капіталовкладень у сільське господарство з 1996 р. призвів до зменшення рівня фондооснащеності аграрного виробництва і, відповідно, до зменшення частки валової доданої вартості галузі. Певне поліпшення ситуації, для якої характерне відносна пропорційність вищезазначених показників, відбувалося з 2006 р. У період 2010–2015 рр. співвідношення частки галузевих капітальних інвестицій до частки валової доданої вартості сільського господарства становить 1:1,4 (табл. 2). І лише в 2016 р. співвідношення частки галузевих капітальних інвестицій до частки валової доданої вартості сільського господарства становило близько одиниці, що є позитивним фактором для фінансового оздоровлення аграрних підприємств.

Значною мірою негативні тенденції відтворення основних засобів сільського господарства зумовлені диспаритетом цін на сільсько-

господарську продукцію та засоби виробництва. За останні 20 років накопичене перевищення зростання цін на сільськогосподарську техніку над зростанням цін на галузеву продукцію становило 10% щорічно. Щодо транспортних засобів відзначається позитивна тенденція їх поступового «відносного» здешевлення. Суттєве «відносне» здорожчання вартості будівельно-монтажних робіт в аграрному секторі призвело до акумульованого диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію відповідно даних робіт у 3,2 рази.

Виходячи з потреби в основних засобах і реального фінансового стану сільськогосподарських товаровиробників, без достатньої державної підтримки неможливе необхідне нарощування та оновлення галузевих основних засобів. Із 2007 р. державна підтримка стала потужним стимулятором оновлення машинно-тракторного парку сільськогосподарських підприємств України. Чітко окреслена тенденція зростання загальної закупівлі вітчизняної сільськогосподарської техніки в Україні, на яку поширюється дія державних програм, за збільшення обсягів бюджетного фінансування придбання машин та обладнання для АПК. Суттєве скорочення фінансування програм державної підтримки техніко-технологічного переоснащення в сільському господарстві призвело до зменшення вартісних обсягів та питомої ваги закупівлі аграріями галузевих технічних засобів вітчизняного виробництва. Разом із тим не має чітко вираженого характеру зв'язок між ціновими змінами в галузі тваринництва й уведенням у дію тваринницьких приміщень та придбанням галузевих обладнання. У зв'язку із цим сьогодні формування сучасної матеріально-технічної бази тваринництва неможливе без ефективної державної інвестиційної політики.

За певного розвитку лізингу технічних засобів, хоча й недостатньому, залишається нерозвиненим ринок агролізингу худоби для формування продуктивного стада. Будівництво тваринницьких приміщень потребує суттєвих

Таблиця 2

Питома вага сільського господарства у валовій доданій вартості та капітальних інвестиціях національної економіки України в 2010–2015 рр.

Рік	Питома вага сільського господарства в національній економіці, %		Співвідношення частки сільського господарства у валовій доданій вартості до частки в капітальних інвестиціях
	у валовій доданій вартості	у капітальних інвестиціях	
2010	8,4	6,1	1,37
2011	8,8	6,6	1,44
2012	8,6	6,6	1,36
2013	8,7	7,1	1,39
2014	11,7	8,6	1,38
2015	14,2	10,7	1,33
2016	13,7	13,8	0,99

Джерело: Державна служба статистики України

капіталовкладень, які можна забезпечити шляхом кредитування за прийнятними відсотками. На жаль, через низький рівень ліквідності і платоспроможності багатьох агровиробників, переважно середніх і малих форм господарювання, кредити для них залишаються недоступними.

Збільшення оснащення сільського господарства основними виробничими засобами до економічно обґрунтованого рівня, вдосконалення їх видового складу і структури дадуть змогу обновляти і модернізувати матеріально-технічну базу сільськогосподарських підприємств з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу, прискорити вирішення важливих завдань щодо дальшої інтенсифікації виробництва, сприятимуть упровадженню в галузях рослинництва і тваринництва прогресивних технологій, підвищенню продуктивності праці.

Поряд із цим слід звернути увагу на окремі недоліки, що обмежують науковий аналіз забезпеченості виробництва основними засобами та ефективність їх використання. Це, зокрема, відсутність статистичної інформації щодо наявності в сільськогосподарських підприємствах основних засобів усього та їх окремих видів. Облікова вартість основних засобів та довгострокових біологічних активів сільськогосподарських підприємств, майна пайовиків не відповідає їх реальним значенням, що призводить до викривлення показників економічної ефективності виробництва.

Погіршення матеріально-технічного оснащення вітчизняного аграрного виробництва зумовлене комплексом причин. Зокрема, це зниження платоспроможності сільськогосподарських підприємств, повна руйнація системи матеріально-технічного забезпечення і технічного сервісу, тривала відсутність науково обґрунтованої державної технічної політики відтворення матеріально-технічної бази аграрного виробництва.

Протягом останніх років держава постійно розробляє окремі заходи та програми, спрямовані на поліпшення технічного забезпечення села. Так, наприклад, Постановою Кабінету міністрів № 785 від 30.05.2007 було затверджено Державну цільову програму реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 р. Нею, зокрема, передбачалося, що вітчизняне сільськогосподарське машинобудування повинне спрямовуватися на підвищення конкурентоспроможності техніки шляхом створення спільних підприємств для виробництва новітніх зразків сільськогосподарської техніки з використанням технологій та окремих комплектувальних виробів іноземного виробництва, фінансової підтримки виконання програм інноваційного розвитку. Адаже інтеграція аграрного сектору України у світовий економічний простір потребує переходу його системи інженерно-технічного забезпечення на міжнародні стандарти, налагодження зв'язків з іно-

земними науковими центрами та провідними світовими виробниками сільськогосподарської техніки.

У зв'язку із закінченням дії цієї Державної цільової програми та неповним вирішенням нею поставлених завдань необхідно прийняти нову, яка б діяла до 2020 р., із внесенням змін відповідно до сучасного стану розвитку сільського господарства України та вимог до впровадження нових, ефективних технологій виробництва аграрної продукції.

Що стосується вітчизняних сільськогосподарських машинобудівних товаровиробників, то здебільшого вони, на жаль, не витримали випробування кризою. Якщо в Росії та Білорусі влада зважилася на протекціоністські заходи для підтримки національних виробників, то український ринок був цілком відданий імпорту. А вітчизняна продукція виявилася абсолютно неконкурентоспроможною. Хоча посилення допомоги українським аграріям здійснювалася через ДПАТ «НАК «Укragenrolіzing», але частка цієї компанії на вітчизняному ринку фінансових послуг ніколи не перевищувала 2–4% унаслідок недостатнього державного фінансування.

У Бюджетному кодексі України встановлено, що в 2017–2021 рр. щорічний обсяг коштів державного бюджету, які спрямовуються на підтримку сільськогосподарських товаровиробників, становитиме не менше 1% випуску продукції у сільському господарстві. При цьому 20% такої підтримки використовуватиметься сільськогосподарськими товаровиробниками для закупівлі технічних засобів. За бюджетною програмою «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» у 2017 р. передбачено 550 млн. грн. на технічне переоснащення АПК, підвищення купівельної спроможності сільськогосподарських товаровиробників шляхом здешевлення складної сільськогосподарської техніки, компенсації кредитних ставок банків, залучених на придбання технічних засобів.

Кабінет Міністрів розробив та реалізує низку програм компенсації придбання української сільськогосподарської техніки та підтримки сільськогосподарського виробництва України, щоб суттєво збільшити питому вагу вітчизняної техніки на українському ринку.

Серед основних проблем слід виділити:

- техніко-технологічне відставання сільськогосподарських товаровиробників для здійснення модернізації та переходу до інноваційного розвитку;
- моральний і фізичний знос технологічного обладнання, брак виробничих потужностей;
- вузьку спеціалізацію більшості сільськогосподарських товаровиробників, яка веде до нестійкого фінансового становища;
- обмежений доступ сільськогосподарських товаровиробників до ринку в умовах недосконалості його інфраструктури, зростаючої монополізації торгових мереж, слабого розвитку

кооперації у сфері виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції;

– низьку суспільну оцінку сільськогосподарської праці;

– недостатнє ресурсне забезпечення на всіх рівнях фінансування.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для кількісного й якісного зростання матеріально-технічного забезпечення до рівня технологічної потреби, спроможного забезпечити своєчасне та якісне виконання повного циклу сільськогосподарських робіт за сучасними високими і безпечними технологіями, необхідно розробити й упровадити такі заходи:

– придбати за кордоном ліцензії та виробляти за ними сільськогосподарську техніку, вузли і комплектуючі до неї, у тому числі міні-техніку;

– забезпечити умови для створення спільних підприємств із виробництва сільськогосподарської техніки;

– здійснити інноваційний провайдинг сучасної конкурентоспроможної сільськогосподарської техніки шляхом розроблення і реалізації конкретних бізнес-проектів, які повинні передбачати проектування новітньої техніки з подальшим виготовленням дослідного зразка, його випробуванням, сертифікацією та освоєнням серійним виробництвом;

– провести моніторинг кон'юнктури ринку вітчизняної та іноземної сільськогосподарської техніки, перспективних технологій, новітніх технічних засобів, у тому числі міні-техніки, обладнання, та встановити вимоги до техніки;

– переорієнтувати адресність державної інвестиційної підтримки сільського господарства на користь сільськогосподарських виробників середніх та малих форм господарювання, включаючи домогосподарства населення;

– сприяти розширенню мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів спільного використання сільськогосподарської техніки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. К.: КНЕУ, 2013. 779 с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала. К.: Ника-Центр, 2000. 512 с.
3. Блауг М. 100 великих економістів до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past (Библиотека «Экономической школы», вып. 42). СПб.: Экономикс, 2008. 352 с.
4. Колыванов Г.Н. Эффективность использования производственных фондов в сельском хозяйстве. М.: Колос, 1980. 144 с.
5. Покинчереда А.П. Экономико-статистическое изучение производственных фондов колхозов и совхозов. М.: Статистика, 1972.
6. Саблук П.Т. Економічний інтерес у розвитку аграрного виробництва: монографія. К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. 356 с.
7. Моголова М.М. Оптимізація методів та норм амортизації основних засобів сільського господарства. Економічний аналіз. 2015. Вип. 19. Т. 3.
8. Матеріально-технічне забезпечення сільського господарства України: посібник / Ю.О. Лупенко, О.В. Захарчук, О.В. Вишневецька та ін.; за ред. Ю.О. Лупенка та О.В. Захарчука. К.: ННЦ ІАЕ, 2015. 144 с.
9. Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України. Економіка АПК. 2014. № 7. С. 92–99.
10. Методичні рекомендації з експертної оцінки майна в підприємствах АПК / Г.М. Підлісецький, М.І. Герун, М.М. Моголова та ін. К.: ННЦ ІАЕ УААН, 2005. 220 с.
11. Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази АПК в Україні / Я.К. Білоусько, В.І. Бойко, Я.С. Гуков та ін. К.: ДОД ІАЕ, 2003. С. 25.
12. Основні виробничі фонди сільського господарства: ефективність, оновлення, оцінка / Г.М. Підлісецький, П.М. Гарасим, М.І. Герун та ін.; за ред. Г.М. Підлісецького. К.: Урожай, 1995. 192 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

THEORETICAL PRINCIPLES OF THE ENTERPRISE'S FINANCIAL STATE DIAGNOSTICS IN THE SYSTEM OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT

Нетудихата К.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Трущенко І.С.

студент,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

У статті розглянуто теоретичні питання антикризового фінансового управління. Наведено класифікацію фінансових криз, що можуть виникнути на підприємствах. Показано місце діагностики в системі антикризового управління. Акцентовано увагу на її формалізованих (кількісних) та неформалізованих (якісних) методах. Розкрито особливості, етапи проведення експрес-діагностики та фундаментальної діагностики.

Ключові слова: криза, антикризове фінансове управління, діагностика, методи діагностики, фінансовий стан, експрес-діагностика, фундаментальна діагностика.

В статье рассмотрены теоретические вопросы антикризисного финансового управления. Приведена классификация финансовых кризисов, которые могут возникнуть на предприятиях. Показано место диагностики в системе антикризисного управления. Акцентировано внимание на ее формализованных (количественных) и неформализованных (качественных) методах. Раскрыты особенности, этапы проведения экспресс-диагностики и фундаментальной диагностики.

Ключевые слова: кризис, антикризисное финансовое управление, диагностика, методы диагностики, финансовое состояние, экспресс-диагностика, фундаментальная диагностика.

The theoretical issues of anti-crisis financial management were revealed in this article. The classification of financial crises that may occur at enterprises was given. The place of diagnostics in the system of crisis management was shown. Formalized (quantitative) and non-formalized (qualitative) methods were given special attention. Features, stages of express diagnostics and fundamental diagnostics were disclosed.

Keywords: crisis, anti-crisis financial management, diagnostics, diagnostic methods, financial condition, express diagnostics, fundamental diagnostics.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах закономірної циклічності функціонування соціально-економічних систем із високою часткою ймовірності має місце ризик виникнення кризового фінансового стану як на макро-, так і на мікрорівні. Застосування антикризових заходів дає змогу вивести суб'єкти господарювання на нові та більш прогресивні ступені розвитку. Однак, як свідчить українська практика, організації не в повному обсязі реалізують сучасний інструментарій антикризового фінансового управління.

Складність та багатовимірність завдань, які необхідно вирішувати менеджерам в умовах сучасної економічної моделі, вимагають коректного врахування багатоаспектності процесів

формування фінансового стану підприємства. Виникає потреба в розвитку та вдосконаленні теоретичних підходів до діагностики фінансової кризи та аналізу можливих кризових ситуацій на рівні господарюючого суб'єкта. Висока рухливість, нестійкість фінансово-економічних показників-індикаторів, наявність численних диспропорцій в економіці вимагають систематичного проведення діагностики кризового фінансового стану підприємства, формування сучасного інструментарію для антикризового фінансового управління. А отже, тема є вкрай актуальною та своєчасною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні основи та практичні аспекти діагностики

фінансового стану в системі антикризового управління представлені в працях Л.С. Бляхмана, Є.В. Броїло, Н.В. Колчиної, З.Б. Литвин, А.М. Литовських, О.Ю. Макєвої, О.В. Португалої, І.К. Шевченко та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на наукові праці вчених, у сучасних умовах проблема діагностики фінансового стану підприємств в системі антикризового управління все ще залишається досить актуальною і потребує відповідного наукового та комплексного підходу до її вивчення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розкритті теоретичних засад проведення діагностики фінансового стану в системі антикризового управління. Його вирішення передбачає розкриття сутності антикризового фінансового управління, визначення місця в ньому діагностики, окреслення її методів та видів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підприємницька діяльність будь-якого підприємства завжди пов'язана з певним ризиком погіршення його фінансового стану. Головним завданням керівництва стає організація фінансового менеджменту, ефективного в умовах обмежень та невизначеності. Антикризове фінансове управління – це особливий розділ фінансового менеджменту, який ґрунтується на системі принципів та методів розроблення, реалізації рішень щодо превентивної санації та подолання фінансових криз, а також нівелювання їх негативних наслідків на фінансовий стан. Таке управління, як правило, здійснюється в умовах зниження керованості підприємством, дефіциту часу для прийняття рішень, високого ступеня невизначеності та існування можливості виникнення конфліктів інтересів різних груп працівників, власників.

Сьогодні питання вдосконалення та впровадження у практику антикризового фінансового управління, орієнтованого на сучасний етап розвитку вітчизняної економіки, залишається актуальним та відкритим. Це підтверджує офіційна статистика. У цілому по країні питома вага збиткових підприємств протягом останніх п'яти років знаходиться в діапазоні 27–34% [6]. У 2016 р. сукупний фінансовий результат вітчизняних підприємств до оподаткування становив 22,2 млрд. грн. збитків.

Слід зазначити, що в сучасній практиці антикризового управління фінансову кризу прийнято асоціювати зі стратегічною кризою, тактичною кризою та кризою платоспроможності. Як слушно зауважує у своєму науковому дослідженні Є.В. Броїло, тактичну кризу характеризує сукупність ознак, які відображають стан наростаючого дисбалансу в його фінансовій та підприємницькій діяльності. Вона проявляється

в скороченні обсягів виробництва, зменшенні частки ринку, падінні рентабельності, скороченні персоналу. Коли кризові явища тактичного характеру набувають суттєвих масштабів, то посилюється фінансове напруження, підприємство нездатне своєчасно, у необхідному обсязі проводити короткострокові взаєморозрахунки, зростає заборгованість, яка в подальшому може спровокувати хронічну неплатоспроможність [2, с. 20].

Безумовно, тактична криза, що має місце на підприємстві, може виступити фактором посилення нестабільності та тригером розгортання стратегічної кризи. До неї призводить відсутність, а інколи недостатній розвиток стратегічної спрямованості, орієнтованої на посилення власних позицій у конкурентному середовищі. На нашу думку, як один із первинних кризоформуючих факторів із позиції стратегічних основ слід указати невизначеність щодо головного напрямку функціонування і розвитку підприємства, а саме відсутність балансу між прагненням максимізувати прибуток та водночас зберегти високий рівень фінансової стійкості.

Криза платоспроможності у А.М. Литовських, І.К. Шевченко визначається як неплатежі підприємства, викликані дефіцитом готівкової та безготівкової грошової маси [4, с. 122]. У Н.В. Колчиної зі співавторами – як нездатність господарюючого суб'єкта своєчасно погашати свої короткострокові та довгострокові зобов'язання [5, с. 151]. Погоджуючись із зазначеними визначеннями, можемо стверджувати, що криза платоспроможності є неминучою похідною кризи фінансової стратегії підприємства, відповідно, тактичної кризи.

Виділення у складі фінансової кризи вищезначених складників, безумовно, має істотне методологічне та практичне значення, оскільки розкриває можливості використання методів фінансової діагностики та антикризового менеджменту. За тривалого збереження негативних умов неплатоспроможність підприємства може перерости в хронічну, а потім поступово призвести до абсолютно критичної ситуації – стану банкрутства.

Як зазначає З.Б. Литвин, антикризове управління вважається ефективним, якщо за рахунок нейтралізації ризиків кризи вдалося уникнути. Якщо криза на підприємстві почала розгортатися, то антикризове управління буде спрямоване на подолання кризових явищ та мінімізацію ризиків. В умовах розгортання кризи антикризове управління можна розглядати як комплекс цілеспрямованих дій, спрямованих на забезпечення виходу підприємства з кризи. Результатом таких дій має стати запобігання банкрутству та забезпечення фінансового оздоровлення підприємства [3, с. 152–153].

На нашу думку, основна мета антикризового менеджменту полягає у відновленні фінансової рівноваги суб'єкта господарювання, а також

мінімізації втрат його ринкової вартості через дію кризових процесів. Для досягнення даної мети необхідно реалізувати цілий комплекс взаємопов'язаних завдань. Одним із таких завдань, на виконання якого відводиться самостійний етап управління, є превентивна фінансова діагностика, яка формує якісну інформаційну базу про реальні можливості організації та масштаби кризи для забезпечення ефективної взаємодії всіх важелів механізму антикризового менеджменту, а також визначає варіативність подальших управлінських дій. За результатами антикризової діагностики в діяльність організації впроваджуються превентивні захисні заходи. Вони дають змогу уникати фінансових криз або досить суттєво пом'якшити характер їх подальшого розвитку. Діагностика дає змогу виявляти причинно-наслідкові зв'язки в дисфункціях менеджменту, а потім переходити до побудови пояснювальної та прогнозує моделей функціонування і розвитку економічного суб'єкта, здійснюючи при цьому попередження його банкрутства.

Діагностика наділяє механізм антикризового управління такими позитивними моментами, як: гнучкість та адаптивність; можливість мобілізувати внутрішні резерви підприємства; своєчасність ситуаційного реагування; економічність та ефективність. Ключовими особливостями антикризової фінансової діагностики є: проведення її в умовах високої невизначеності; обмеженість часового та інших ресурсів; підвищені вимоги до надійності аналітичної інформації та оперативності її інтерпретації; здатність ідентифікації ознак кризи; моделювання нової стратегії управління, спрямованої на недопущення розвитку кризових явищ.

Сьогодні в теорії та практиці досліджень фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання сформувалася велика кількість методів фінансової діагностики. Вони відрізняються один від одного складом показників, що включаються в діагностичну модель, рівнем точності одержуваних результатів, сферою застосування тощо. На підставі певних критеріїв суб'єкту господарювання необхідно здійснити раціональний вибір методу, який був би відповідним конкретним цілям, а також завданням діагностики. Всі методи фінансової діагностики передусім необхідно розрізнати за ступенем формалізації підходу на формалізовані (кількісні) та неформалізовані (якісні, або експертні).

Неформалізовані методи побудовані на досвіді менеджерів (експертів). Уважається, що, маючи дані про обсяг продажів, виробничі потужності, плановані закупівлі матеріалів, цінову політику та інші дані, які недоступні зовнішньому користувачу, експерти найбільш точно зможуть змоделювати перспективну фінансову ситуацію в організації та визначити шляхи її стабілізації. З іншого боку, експертні оцінки є дуже суб'єктивними і не підходять для вирішення багатокритеріальних завдань.

Окрім того, неформалізовані методи дають змогу більш ефективно реалізувати ситуаційний підхід, урахувати контекст, в якому розвивається підприємство, що в кінцевому підсумку впливає на постановку остаточного діагнозу та прийняття відповідних рішень. Цільова визначеність використання неформалізованих методів полягає у тому, що вони повинні бути спрямовані на визначення симптомів кризи (кризової ситуації), на формулювання проблеми через спостереження, розпізнавання, розрізнення та ідентифікацію проблеми.

Формалізовані методи базуються на фінансових даних. Серед них виділяють стохастичні та детерміновані методи. Вони, як правило, різні для діагностики поточного фінансового стану суб'єкта господарювання та його перспективної діагностики.

Стохастичні методи передбачають побудову моделей, частина змінних яких описує дію випадкових факторів, тому зв'язок між вхідними та вихідними даними моделі носить імовірнісний характер. Застосування даного виду методів в умовах однорідності статистичних даних є найбільш оптимальним, оскільки вони дають змогу: досягти високої точності прогнозу; забезпечити охоплення широкого кола кризових симптомів за рахунок багатокритеріальності моделей; виключити висококорельовані фактори.

Детерміновані методи фінансової діагностики використовуються за наявності жорстко детермінованого (функціонального) зв'язку. Вони надають можливість урахувати галузеві особливості діяльності організації, а частина з них (багатокритеріальні та бальні моделі) забезпечують комплексний підхід до діагностування. Однак усім формалізованим методам різною мірою притаманні такі основні недоліки: складність адаптації «імпортних» моделей фінансової діагностики до діяльності вітчизняних організацій, зокрема вагових констант, які були встановлені для організацій, що функціонують у розвинутіх країнах; відсутність обліку специфіки кожної галузі економіки; недосконалість інформаційної бази, у тому числі статистики банкрутств; статичний (моментний) характер більшості моделей, тобто діагностика під певний образ дій на момент прийняття рішення, що є результатом деякого фіксованого поєднання всіх факторів на певну дату (один період). Даний недолік повинен бути компенсований проведенням діагностики як регулярного та своєчасного моніторингу.

Серед науковців досить розповсюдженим є погляд, згідно з яким діагностика фінансового стану може здійснюватися двома шляхами: експрес-діагностики; фундаментальної діагностики. Слід указати, що обидві системи діагностування мають різні способи організації, цільовий орієнтир та методичний інструментарій.

Експрес-діагностика передбачає регулярну оцінку кризових параметрів фінансового розвитку підприємства та здійснюється на підставі

даних фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу, а її метою є раннє діагностування ознак кризового розвитку підприємства й визначення його масштабу [5, с. 164].

Експрес-діагностика проводиться за такими етапами:

– ідентифікація об'єктів спостереження так званого «кризового поля», що формує загрозу прояву фінансової кризи підприємства;

– підбір, синтезування оптимальної, найбільш інформаційної системи індикаторів рівня загрози фінансової кризи підприємства;

– структурна оцінка кризового розвитку підприємства із залученням стандартного набору методик;

– попередня оцінка масштабів кризового фінансового стану підприємства є заключним етапом експрес-діагностики.

Коли кризова ситуація вже розгортається, то експрес-діагностику доцільно доповнити системою фундаментальної діагностики. Позначимо базові цілі, на яких будується остання: деталізація результатів експрес-діагностичного дослідження параметрів кризи фінансового розвитку; уточнення результатів попередньої оцінки масштабів кризи; формування прогнозу подальшого функціонування окремих чинників, що генерують загрозу кризового стану і потенціал можливості розвитку негативних наслідків; оцінка та прогнозування можливостей підприємства до ліквідації фінансової кризи за рахунок внутрішніх фінансових резервів [1, с. 285].

Грунтуючись на зазначених цілях, теоретики та практики антикризового фінансового управління виділяють п'ять основних етапів проведення фундаментальної діагностики:

– об'єднання основних кризових факторів в єдину систему;

– комплексний фундаментальний аналіз за допомогою спеціальних методик аналізу впливу окремих кризових чинників на фінансовий розвиток суб'єкта господарювання;

– формування прогнозу негативних перспектив розвитку кризової ситуації під впливом окремих факторів;

– прогнозування здатності підприємства до ліквідації кризового стану, використовуючи внутрішній фінансовий потенціал;

– результуюче визначення масштабів кризи фінансового стану підприємства. Така ідентифікація передбачає включення аналітичних та прогнозних результатів фундаментальної діагностики банкрутства, а також визначення потенційних напрямів відновлення фінансової рівноваги підприємства.

Безперечно, сукупність підходів до фундаментальної діагностики дає змогу отримати максимально повне уявлення про кризовий розвиток фінансового стану підприємства, відповідно до масштабності критичної ситуації конкретизувати форми та методи майбутнього фінансового оздоровлення господарюючого суб'єкта.

Таким чином, ключову роль у побудові ефективного механізму антикризового фінансового управління відіграє своєчасне розпізнавання основних параметрів та масштабів кризової ситуації за допомогою арсеналу численних зарубіжних методик та вітчизняних аналітичних підходів, які залежно від цілей дослідження формують два основних напрями комплексної діагностики фінансового стану: експрес-діагностику і фундаментальне діагностування.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сутнісне значення фінансової діагностики в рамках системи антикризового управління суб'єктом господарювання полягає у застосуванні елементів дослідницької процедури як заходу превентивної санації фінансової неспроможності організації, більше того – як інструменту визначення внутрішніх резервів відновлення її платоспроможності та фінансової стійкості. На нашу думку, для отримання достовірної оцінки результатів діяльності підприємства, визначення його поточного стану та подальшого розвитку доцільним є проведення комплексної діагностики фінансового стану в системі антикризового управління, яка, своєю чергою, включає експрес-діагностику та фундаментальну діагностику фінансового стану. Комплексна діагностика повинна здійснюватися систематично для завчасного виявлення та попередження кризових явищ та процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: учеб. пособ. СПб.: Михайлов В.А., 1999. 378 с.
2. Броило Е.В. Антикризисное управление финансово неустойчивой организацией посредством оптимизации активов. Российское предпринимательство. 2006. № 12(84). С. 19–22.
3. Литвин З.Б. Необхідність діагностики в умовах антикризового управління діяльністю підприємства. Економічний аналіз. 2015. Т. 21. № 2. С. 152–156.
4. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. пособ. Таганрог: ТРТУ, 2003. 136 с.
5. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева; под ред. Н.В. Колчиной. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 464 с.
6. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності у 2013-2017 рр. / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

МОДЕЛЬ ПРІОРИТЕТНОСТІ РОЗПОДІЛУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

DISTRIBUTION MODEL OF PRIORITY STATE SUPPORT FOR SMALL BUSINESS ENTERPRISES

Полятикіна Л.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

Проблема створення моделей пріоритетності носить глобальний характер. У процесі роботи укладачів програм і користувачів інформаційних продуктів у всьому світі виникають проблеми уніфікації, стандартизації та перерозподілу. Формування розгалуженої інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва є принципово важливим фактором для розвитку підприємницької діяльності в Україні, ефективна діяльність якої сприяє підвищенню інвестиційної привабливості регіонів, залученню вітчизняних та закордонних інвестицій, застосуванню передових технологій тощо.

Ключові слова: державна підтримка, малий бізнес, підприємництво, розвиток, модель пріоритетності, партнери.

Проблема создания моделей приоритетности носит глобальный характер. В процессе работы составителей и пользователей информационных продуктов во всем мире возникают проблемы унификации, стандартизации и перераспределения. Формирование разветвленной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства является принципиально важным фактором для развития предпринимательской деятельности в Украине, эффективная деятельность которой способствует повышению инвестиционной привлекательности регионов, привлечению отечественных и иностранных инвестиций, применению передовых технологий.

Ключевые слова: государственная поддержка, малый бизнес, предпринимательство, развитие, модель приоритетности, партнеры.

The problem of creating priority models is global. In the process of compiling program and user information products around the world, there are problems of unification, standardization and redistribution. The formation of an extensive infrastructure for supporting small and medium-sized enterprises is a crucial factor for the development of entrepreneurial activity in Ukraine, whose effective activities contribute to increasing the investment attractiveness of regions, attracting domestic and foreign investment, the use of advanced technologies, etc.

Keywords: state support, small business, entrepreneurship, development, priority model, partners.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблема створення моделей пріоритетності носить глобальний характер. У процесі роботи укладачів програм і користувачів інформаційних продуктів у всьому світі виникають проблеми уніфікації, стандартизації та перерозподілу.

Нині найбільшу популярність отримали два підходи до їх вирішення: гармонізація і стандартизація [2, с. 67]. Вони спочатку розрізнялися як у закладених у них ідеологіях, так і на засадах реалізації. Однак в останні роки обидва терміни найчастіше використовують як синоніми чи як взаємодоповнюючі поняття.

Ідея гармонізації різних систем бухгалтерського обліку реалізується в Європейському Союзі (ЄС). Суть її у тому, що в кожній країні можуть існувати своя модель організації обліку і

система стандартів, її регулюючих. Головне, щоб ці стандарти не суперечили аналогічним стандартам у країнах – членах Співтовариства, т. е. перебували у відносній гармонії один з одним. Ідея стандартизації дисконтних процедур реалізується у рамках уніфікації обліку, що проводить Комітет із міжнародних стандартів фінансової звітності – КМСФО (International Accounting Standards Committee, IASC), розробляючи і публікуючи Міжнародні стандарти фінансової звітності – МСФО (International Accounting Standards, IAS). Суть цього підходу полягає у розробленні уніфікованого набору стандартів, застосовних до будь-якої ситуації в кожній країні, через що зайве створення національних стандартів. Щодо імплантації єдиних стандартів, то цього треба домагатися не законодавчим шляхом, а шляхом добровільної угоди професійних організацій цих країн [2, с. 194].

Формування розгалуженої інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва є принципово важливим фактором для розвитку підприємницької діяльності в Україні, ефективна діяльність якої сприяє підвищенню інвестиційної привабливості регіонів, залученню вітчизняних та закордонних інвестицій, застосуванню передових технологій тощо [1, с. 81].

Широкому розвитку підприємництва в аграрній сфері Україні заважають певні труднощі. Вони виникають, зокрема, через брак достатніх грошових заощаджень; мало об'єктної виробничої й обслуговуючої матеріально-технічної бази; належного правового захисту і певних юридичних гарантій підприємців із питань власності, розпорядження майном, отримання і розподілу доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема моделювання в малому бізнесі займаються П.Т. Саблук, М.Я. Дем'яненко, М.І. Малік, М.Ф. Огічук, Т.Г. Маренич, В.М. Жук, Ф.Ф. Бутинець, Л.К. Сук, М.М. Коцупатрий, та ін. Аспекти моделі організації обліку на підприємствах малого бізнесу розглядають В.В. Бабиш, Д. Костюк, Я.Д. Крупка, Є.І. Свидерський, М.Я. Матвійів, І.Д. Фаріон та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою наукового дослідження є розроблення моделі пріоритетності розподілу державної підтримки розвитку підприємств малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціально орієнтована економіка в умовах формування ринкових відносин суспільного виробництва повинна створювати інституційні умови щодо формування різних форм власності та розвитку соціально відповідального підприємництва, дотримання економічних, соціальних та екологічних вимог до матеріального виробництва, узгодження потреб із доходами та ін. У зв'язку із цим визначальне місце мають правові норми – важливі чинники, що регламентують сучасні відносини в сільськогосподарському виробництві держави, економіки та у цілому в суспільстві [5, с. 166].

Сприяння розвитку інфраструктури підтримки підприємництва, зокрема надання суб'єктам господарювання фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, науково-технологічної, консультативної, маркетингової, кадрової та освітньої підтримки, є одним з основних питань, що потребує вирішення на державному рівні, яке включено до проекту закону України «Про Загальнодержавну програму розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки», поданого на розгляд Верховної Ради України [1, с. 37].

Робота щодо створення нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва в регіо-

нах України проводилася з орієнтацією на місцеві потреби суб'єктів підприємництва.

Як засвідчують світовий досвід та невелика практика роботи господарств в Україні, за приватної власності виникнення, зміни і призупинення правовідносин власності пов'язані з наявністю визначених юридичних фактів. Необхідність правового регулювання цих питань спричинена вимогами захисту власника, свого права власності, тобто забезпечення гарантій захисту економічних інтересів власників.

Станом на 01.01.2014 у регіонах України діють 480 бізнес-центрів, 79 бізнес-інкубаторів, 50 технопарків, 538 лізингових центрів, 4 148 небанківських фінансово-кредитних установ, 226 фондів підтримки підприємництва (з яких 23 створені за участю Українського фонду підтримки підприємства), 3 034 інвестиційні та інноваційні фонди і компанії, 4 238 інформаційно-консультативні установ [3, с. 97].

За наявності динаміки зростання загальної кількості об'єктів інфраструктури на 2,8% порівняно з 2012 р. залишається диспропорція у формуванні інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва в регіонах України. Так, 35,9% від загальної кількості об'єктів інфраструктури сконцентровано в місті Києві, 7,2% – у Харківській області. В інших регіонах України питома вага таких об'єктів значно менше, а саме: 4,2% – у Полтавській, 2,9% – у Житомирській областях. У Чернівецькій області – 0,86%, у Чернігівській – 0,8%.

Формування інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва протягом 2015 р. здійснювалося шляхом розвитку її окремих елементів. Так, порівняно з 2014 р. збільшилася загальна кількість технопарків (на 8,7%), інформаційно-консультативних установ (на 8,6%), небанківських фінансово-кредитних установ (на 4,7%), бізнес-інкубаторів (на 4,0%), координаційних рад з питань підприємства (на 1,6%).

На Сумщині протягом 2013 р. зареєстровано три нових бізнес-інкубатора: Сумський обласний бізнес-інкубатор, діяльність якого спрямована на підтримку створення та розвиток власного бізнесу; бізнес-інкубатор «Самар» (м. Суми), метою якого є розвиток молодіжного бізнесу, надання допомоги з економічних та юридичних питань, проведення проектно-експертних оцінок бізнес-ідей, співпраця з інвесторами; бізнес-інкубатор у сфері ЖКГ «Управитель», діяльність якого спрямована на підготовку підприємців та студентів області щодо здійснення бізнесу у сфері керування багатоквартирними будинками [7, с. 167].

Поряд із цим у регіонах України впроваджуються віртуальні бізнес-інкубатори, діяльність яких спрямована на поліпшення умов розвитку бізнес-середовища та створення прозорого доступу підприємців до послуг, що надаються

органами місцевого самоврядування та іншими адміністративними органами.

Станом на 01.01.2015 в Україні налічувалося 2 149 громадських об'єднань суб'єктів підприємництва. Функціонування таких елементів інфраструктури підтримки підприємництва сприяє забезпеченню захисту прав та інтересів суб'єктів малого і середнього підприємництва, спрямуванню підприємницької ініціативи на вирішення першочергових проблем регіонів, а також налагодженню ефективної взаємодії органів виконавчої влади з інститутами громадського суспільства [7, с. 98].

Проблема невідповідності моделей бухгалтерського обліку носить глобальний характер. У процесі роботи укладачів програм і користувачів фінансових звітів у всьому світі виникають проблеми уніфікації бухгалтерського обліку. Автоматизоване оброблення облікових даних докорінно змінює умови та характер роботи облікового персоналу, підвищуючи продуктивність і якість його праці, зумовлює потребу вдосконалення організаційної структури управління та інших взаємопов'язаних структурних підрозділів сільськогосподарських підприємств.

Складність управління діяльності апарату облікового процесу в умовах автоматизації зумовлюється наявним тісним інформаційним зв'язком управлінських завдань із завданнями різних підрозділів і полягає у необхідності чіткого розподілу функцій облікового та управлінського персоналу для забезпечення взаємодії з персоналом управлінських та виробничих підрозділів.

У регіонах постійно оновлюються бази даних про наявність вільних виробничих та невиробничих приміщень, що пропонуються для викупу або передачі в оренду суб'єктам підприємництва для провадження ними підприємницької діяльності. Зазначена інформація розміщувалася на офіційних веб-сайтах та в регіональних засобах масової інформації.

Проводиться робота щодо залучення суб'єктів малого підприємництва до участі у виконанні державних регіональних замовлень. Підприємницькі структури приймали участь у конкурсах (тендерах) із закупівлі товарів на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг для потреб регіону.

У регіонах у рамках реалізації регіональних та місцевих програм розвитку малого підприємництва проводилася робота щодо інформаційного забезпечення суб'єктів малого підприємництва. На офіційних веб-сайтах облдержадміністрації постійно розміщується та оновлюється актуальна інформація з питань підприємництва.

У Львівській області на веб-сторінці «Підприємство Львівщини» розміщується інформація щодо інвестиційних пропозицій, виробничих площ, об'єктів незавершеного будівництва, вільних земельних ділянок та вільних приміщень комунального майна, які можуть передаватися

в оренду або у власність. В області на базі регіонального фонду підтримки підприємництва створено сайти «Інформаційний портал для підприємців», «Діловий ресурс», які пропонують нові інноваційні підходи у наданні послуг для підприємців, передбачають можливість пошуку широкого асортименту ділових послуг, консультації та навчання. У рамках цих проектів в онлайн-режимі проведено 11 семінарів та тренінгів, у яких взяли участь близько 200 підприємців, надано 780 консультаційних послуг [6, с. 214].

Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення. Найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що постійно змінюється, є мале підприємство.

Набутий власний досвід, позитивні результати розвитку малого підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, свідчать про те, що воно є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами [1, с. 140].

Малий бізнес, окрім розмірів, має ще й інші відмінні риси. Менеджер у малих фірмах незалежний і звітує тільки перед самим собою. Більшість малих фірм належить одній особі або родині. Вони також можуть бути організовані за принципом партнерства (товариства). Як правило, фермер є одночасно менеджером, фінансистом, технологом і власником. Ця форма підприємництва дуже важлива для пенсіонерів, інвалідів, вдів та інших, які не можуть знайти роботу, яка б їх задовольняла, і працюють удома.

Мале підприємство є провідним сектором ринкової економіки.

Для оперативного вирішення актуальних питань, що стосуються підприємницької діяльності та з метою забезпечення діалогу між місцевою владою і представниками бізнесу в регіонах функціонують телефонні мережі «гарячих ліній» та консультаційні пункти, інформація про роботу яких оприлюднюється у засобах масової інформації [2, с. 184].

Установою запроваджено різні форми обміну інформацією з бізнесом за допомогою мережі Інтернет. На офіційній Інтернет-сторінці розміщуються оперативні анонси заходів, новини, проводиться опитування щодо якості надання адміністративних послуг, запроваджено систему електронного спілкування. У державних установах України працює «Телефон довіри» для суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, щодо яких посадовими особами органів державної влади допущено порушення законних прав та інтересів. Організовано роботу телефонної «гарячої лінії».

Малий бізнес не може конкурувати на всіх ринках. Перша умова успіху в малому бізнесі – знаходження ринку, на якому бути малим – це перевага, а не недолік. Забезпечують перевагу малому бізнесу також розмір ринку, інновації та зміни, особистий контакт зі споживачами, співробітниками по бізнесу тощо.

Основними причинами невдач і розвалу малого бізнесу є некомпетентність, менеджерська недосвідченість, незбалансований досвід (наприклад, досвідчений інженер, але недосвідчений комерсант), недостатній досвід у комерції, фінансах, поставках, виробництві, управлінні в одноосібних фірмах володіння і товариствах, невміння налагоджувати і підтримувати ділові зв'язки та контакти. Іншими причинами краху малих фірм є: запущеність бізнесу, погане здоров'я, катастрофи, пожежі, крадіжки, шахрайство тощо. У будь-якому суспільстві всі процеси і сфери діяльності взаємопов'язані. Відомо, що економіка визначає основні умови і рівень життя. Підприємницька діяльність практично створила економіку розвинених країн. Саме бізнес, вмело і ефективно організовуючи працю людей, ресурси, забезпечує нинішній рівень життя цих країн.

На практиці все ще значним є тиск контролюючих органів на бізнес, має місце дублювання контрольно-наглядових повноважень, а також зловживання під час здійснення контрольних заходів. Отже, вдосконалення законодавчого поля в частині зменшення контролюючого тиску є одним з основних завдань уряду України.

У напрямі дерегуляції підприємницької діяльності значна увага приділялася реформуванню сфери адміністративних послуг.

У Мінекономрозвитку України на виконання вимог Закону України «Про адміністративні послуги» створено Реєстр адміністративних послуг – єдину комп'ютерну базу даних про адміністративні послуги, які надаються органами державної влади та органами місцевого самоврядування, що розміщено на її офіційному веб-сайті [3, с. 45].

Створено пілотну версію Єдиного державного порталу адміністративних послуг, функціональні можливості якого передбачають доступ до інформації про адміністративні послуги суб'єктів надання таких послуг, центри надання адміністративних послуг та відповідні нормативно-правові акти. У 2013 р. створено 557 центрів надання адміністративних послуг, а всього повинно бути створено 680 центрів [7, с. 55].

Для подальшого впорядкування та вдосконалення процедури здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності доцільне впровадження інтегрованої автоматизованої системи нагляду, забезпечення

координації проведення комплексних заходів державного нагляду (контролю), створення та ведення реєстру перевірок.

Комп'ютерна форма ведення бухгалтерського обліку повинна бути забезпечена максимальним обсягом інформації багатьох видів, оскільки всі елементи комп'ютерної форми обліку поєднані і за відсутності чи недостатньої кількості одного з елементів створюються певні труднощі в електронній формі бухгалтерського обліку.

Найефективнішою програмою для ведення комп'ютеризованого бухгалтерського обліку на підприємстві є прикладна програма 1С «Підприємство» версія 7.7 С, а сьогодні є вже більш перспективна версія 8.0С. Головне призначення запропонованих програм – максимально полегшити роботу персоналу щодо ведення обліку, а саме: у короткі терміни обробити всю інформацію про фінансово-господарську діяльність підприємства з мінімальними затратами часу та трудових ресурсів. Незважаючи на всі переваги програми 1С «Підприємство», програма не може злагоджено функціонувати без теоретичних знань працівників, тому завжди повинен бути налагоджений зв'язок людини з машиною [4, с. 150].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проблема невідповідності моделей бухгалтерського обліку носить глобальний характер. У процесі роботи укладачів програм і користувачів фінансових звітів у всьому світі виникають проблеми уніфікації бухгалтерського обліку. Застосування комп'ютерних програм для ведення обліку нині є невід'ємним компонентом у діяльності підприємства, адже від оперативності, точності й якості обробки фінансово-господарської інформації залежить кінцевий результат діяльності підприємства, що визначає отримання прибутку від діяльності підприємства будь-якого організаційно-економічного напрямку виробництва.

Мале підприємництво допомагає утвердженню конкурентних відносин, оскільки воно є антимонополієм за своєю природою, що виявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку, малий бізнес унаслідок численності елементів, що його складають, та їх високого динамізму значно меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації та використання новітньої техніки він виступає як дійовий конкурент, що підриває монополістичні позиції великих корпорацій. Саме ця риса малого бізнесу відіграла суттєву роль у послабленні, а іноді й у подоланні розвинутими країнами притаманної великому капіталу тенденції до монополізації та затримки технічного прогресу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організація бухгалтерського обліку на підприємствах малого бізнесу: навч. посіб. / М.Г. Михайлов, Л.І. Полятикіна, О.П. Славкова. К.: Центр учбової літератури. 2008. 320 с.
2. Детермінанти соціально-економічного розвитку підприємств: монографія / Є.В. Мішенін, О.М. Ковальова, В.В. Пилипенко та ін.; за ред. д.е.н., проф. Є.В. Мішеніна. Суми: СНАУ, 2011. 336 с.
3. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва: аналітичний звіт про стан та напрямки розвитку малого і середнього підприємництва в Україні. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=A3рхVQAAQBAJ>.
4. Полятикіна Л.І. Методологічне та обліково-аналітичне забезпечення сталого розвитку підприємств малого бізнесу: монографія. Суми: Вінниченко М.Д., ФОП Литовченко Є.Б., 2016. 380 с.
5. Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / О.І. Павлов, М.А. Хвесик, В.В. Юрчишин та ін.; за ред. О.І. Павлова. Одеса: Астропринт, 2012. 717 с.
6. Статистичний щорічник Сумської області за 2014 рік.: довідкове видання [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Сумській області; Державна служба статистики України; ред. Л.І. Олехович; відп. за вип. О.М. Худолей. Суми: ГУ статистики у Сумській області, 2015. Ел. опт. диск.
7. Україна у цифрах у 2015 р. К.: Держстат України, 2016. Ел. опт. диск. URL: ukrstat.gov.ua.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF COMPETITIVE INNOVATIVE STRATEGY OF ENTERPRISE

Помаз О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія

Бархатов І.О.

магістрант,
Полтавська державна аграрна академія

Литовка Р.В.

магістрант,
Полтавська державна аграрна академія

У статті визначено особливості формування конкурентної інноваційної стратегії підприємства. Визначено стратегічні цілі на 2018–2022 рр. Сформовано «дерево цілей» підприємства. Досліджено методику розрахунку окупності інноваційно-інвестиційних проектів. Проведено розрахунок середньозваженої вартості інвестиційних ресурсів.

Ключові слова: конкуренція, стратегія, інновації, інноваційно-інвестиційний проект, дерево цілей.

В статье определены особенности формирования конкурентной инновационной стратегии предприятия. Определены стратегические цели на 2018–2022 гг. Сформировано «дерево целей» предприятия. Исследована методика расчета окупаемости инновационно-инвестиционных проектов. Проведен расчет средней стоимости инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: конкуренция, стратегия, инновации, инновационно-инвестиционный проект, дерево целей.

The features of forming of competition innovative strategy of enterprise are certain in the article. Certainly strategic aims on 2018-2022 The «tree of aims» of enterprise is formed. Investigational method of calculation of recoupment innovative investment projects. The calculation of average cost of investment resources is conducted.

Keywords: competition, strategy, innovations, innovative investment project, tree of aims.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Реалії процесу інтеграції держав до системи світових економічних відносин, прискорення демократизації життя суспільства викликають необхідність докорінних трансформацій у наукових підходах до системи управління національною економікою. На початку XXI ст. стає цілком зрозуміло, що як ключовий фактор сталого економічного зростання починають превалювати інноваційні принципи розвитку. Порівняно з традиційним залученням додаткових ресурсів використання інноваційно орієнтованих методів розвитку забезпечує більш високий рівень віддачі, тому саме інноваційна сфера стає найбільш впливовим фактором конкурентоспроможності держави в міжнародній економічній системі, а інноваційна діяльність регіонів набуває зна-

чення як їх найважливішої конкурентної переваги, так і ключового фактору сталого економічного зростання [6, с. 152].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанню впровадження стратегічного управління довгостроковим інноваційним розвитком підприємств присвячено наукові праці іноземних учених, серед яких: І. Ансофф, Р. Акофф, М. Алексєєва, О. Виханський, І. Вілсон, Х. Віссема, П. Дойль, У. Кінг, Ф. Котлер, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, М. Мескон, М. Портер, А.-Дж. Стрікленд, А. Томпсон, Ф. Хедоурі, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер. Окремі аспекти визначеної проблеми є об'єктом вивчення і для вітчизняних науковців, таких як В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, О.Д. Гудзинський, С.М. Ілляшенко, М.В. Зубець, П.М. Макаренко, А.П. Міщенко, В.М. Нелеп, В.Д. Немцов,

М.Ф. Кропивко, П.Т. Саблук, О.М. Скібіцький, О.М. Сумець, С.О. Тивончук, З.Є. Шершньова та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим

присвячується означена стаття. Незважаючи на значну кількість наукових розробок та потужний науково-теоретичний базис із питань формування стратегії підприємства, сучасний менеджмент більшості сільськогосподарських підприємств значно відстає від прогресивного досвіду, що зумовлює необхідність подальших наукових розробок у спектрі підвищення конкурентоспроможності діяльності підприємства на основі реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів з урахуванням специфіки розвитку аграрної сфери національного виробництва.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у визначенні особливостей формування конкурентної інноваційної стратегії підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:

- визначити особливості формування конкурентної інноваційної стратегії підприємства;
- виділити цілі інноваційного розвитку підприємства;

- проаналізувати етапи розрахунку окупності інноваційно-інвестиційного проєкту;
- проаналізувати середньозважену вартість інвестицій для проєкту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність, неминує стикаються з усіма суб'єктами зовнішнього середовища. Найбільш небезпечними в плані загрози ринковим пріоритетами, одержуваним новаторами, є конкуренти. Саме щодо них компанія-лідер може розробляти конкурентні інноваційні стратегії, націлені на максимізацію прибутковості інновацій. Конкурентні інноваційні стратегії бувають трьох видів: блокування; кооперація; випередження [3, с. 125].

Вибір стратегії залежить від внутрішніх можливостей підприємства, її загальної інноваційної стратегії, типу виробленої продукції, стадії життєвого циклу нововведення.

Пропонуємо підприємству застосовувати стратегію випередження, що дасть можливість бути більш конкурентоспроможним. Успішне втілення стратегії конкурентної інноваційної стратегії господарства залежить від досягнення

Таблиця 1

Складники конкурентної інноваційної стратегії ДП «ДГ «Ім. Декабристів», 2018–2022 рр.

Види інновацій	Забезпечуючі умови	Рік
Ціль: диверсифікувати виробництво для зменшення ризиків недоотримання прибутку (С1)		
Організаційно-управлінські	Запровадження стратегічного планування та введення посади спеціаліста з інноваційних перетворень (Ц11)	2018
	Участь у грантових програмах (Ц)	2018
	Освоєння виробництва хлібобулочних виробів для продажу (Ц)	2019
	Розширення обсягів виробництва олії для продажу (Ц)	2020
	Будівництво міні-магазину на території ринку м. Миргород (Ц)	2021
Ціль: реструктуризація виробництва для збільшення можливостей господарства на ринку сільгосппродукції (С2)		
Техніко-технологічні, екологічні	Купівля нового комбайну «Нью-Холланд 8050» (Ц21)	2018
	Купівля сівалки «Нью-Холланд 8050» (Ц)	2018
	Впровадження енергоощадної технології вирощування сої (Ц)	2018
	Реконструкція приміщення для свиней (Ц)	2018
	Будівництво доїльного залу (Ц)	2020
Біологічні	Сортооновлення (Ц)	2020
	Освоєння виробництва культури харчової групи (соняшник кондитерський) (Ц)	2022
Ціль: збільшення соціальної відповідальності (С3)		
Соціальні	Запрошення на роботу додатково двох працівників для освоєння технології вирощування овочів (Ц31)	2020
	Виплата 5% від виручки на потреби дитсадочка с. В. Байрак, надання школі в с. В. Байрак овочів на безоплатній основі та продаж молока і м'яса за собівартістю (Ц32)	2018

низки цілей. Ураховуючи вагомість кожної цілі та фактори, що забезпечують їх утілення, визначаються періоди втілення проектів (табл. 1).

Як результат оцінки пріоритетності забезпечуючих умов отримуємо «дерево цілей»: I рівень дерева цілей становитимуть ті цілі, які визначені структурною місією (C_1, C_2, \dots, C_n), а II рівень – цілі (проекти), які визначають шляхи досягнення цілей першого рівня, робочі цілі ($\zeta_1, \zeta_2, \zeta_3, \dots, \zeta_n$) (рис. 1).

«Дерево цілей» дає можливість надати системності управлінської діяльності реалізації стратегічного планування. Здійснення цілей першої черги дасть змогу приступити до реалізації цілей другої черги тощо. Доречно об'єднати цілі однієї черги в інноваційно-інвестиційні мультипроекти, які складаються з кількох монопроектів і потребують вкладень в основний або оборотний капітал. Це, своєю чергою, буде мати ґрунтовний вплив на фінансовий план розвитку господарства [4, с. 125].

Сільське господарство України вимагає кардинальної модернізації, проте власних коштів та державних вливань для цього недостатньо, саме тому залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у сільське господарство приймає вирішальні значення для майбутнього цієї галузі [2].

Обсяги інвестицій в основний та оборотний капітал визначаються послідовно за кожним проектом. Це дає можливість зазначені цілі першої черги базового фермерського господарства представити трьома інвестиційними проектами (рис. 2).

Для інтенсивного ведення свинарства необхідно провести реконструкцію та ремонт приміщення для свиней. Реконструкція передбачає великогрупове утримання тварин за незмінної підстилки. Перший проект передбачає реконструкцію приміщень для свиней (ζ_{24}) та інженерне забезпечення, що передбачено згідно з наявними будівельними нормами та правилами.

Годівля свиней буде проводитися із застосуванням сучасних технологій. Також передбачається й надалі використовувати власний комбікормовий завод який дасть можливість здешевити та виробляти якісний комбікорм із зерна.

Оскільки підприємство планує в 2018 р. продати 400 племінних свиней загальною вагою одного поросяти від 25 до 65 кг за ціною 95,0 грн./кг, то загальний плановий обсяг продаж свинини становитиме 40 тис. грн. Свині, які підприємство не продасть, будуть переведені на ділянку відгодівлі.

МІСІЯ ДІЯЛЬНОСТІ	ЦІЛІ	Проекти I року	Проекти II року	Проекти III року	Проекти IV року	Проекти V року
		$\zeta^{(I)}$	$\zeta^{(II)}$	$\zeta^{(III)}$	$\zeta^{(IV)}$	$\zeta^{(V)}$
C ₁	C ₁	$\zeta_{11} \zeta_{12}$	ζ_{13}	ζ_{14}	ζ_{15}	
	C ₂	$\zeta_{21} \zeta_{22} \zeta_{23} \zeta_{24}$		$\zeta_{25} \zeta_{26}$		ζ_{27}
	C ₃	ζ_{32}		ζ_{31}		

Рис. 1. «Дерево цілей» ДП «ДГ «Ім. Декабристів» із виокремленням черги вирішення проблем



Рис. 2. Інноваційно-інвестиційні проекти першої черги ДП «ДГ «Ім. Декабристів», 2018 р.

На проект складатиметься бізнес-план (за участю дорадчої служби). Проаналізуємо витрати на реконструкцію приміщення для свиней (C_{24}) (табл. 3). Вартість робіт буде узгоджено з підрядною організацією.

Отже, інвестиційні витрати проекту становитимуть 1 116,0 тис. грн. Оскільки проект буде фінансуватися з різних джерел (за рахунок власних, державних та позикових джерел інвестиційних ресурсів), то застосуємо модель, яка має компенсувати ризики інвестування власних коштів і затрати на залучення позичкового капіталу. Це все враховує модель середньозваженої вартості капіталу (WACC), що розглядає середнє із вартостей окремих компонент, зва-

жених за їх часткою у загальній структурі капіталу й вважається найбільш об'єктивним.

На основі розрахунку середньозваженої вартості всіх джерел інвестицій визначимо ставку дисконтування (табл. 4) за формулою [5, с. 25]:

$$WACC = \sum_{j=1}^n V_j \times W_j, \quad (1)$$

де V_j – частка j -го джерела;

W_j – відносна вартість j -го джерела.

Отже, ставка дисконту, що використовується в методах оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проектів, є середньозваженою вартістю капіталу, який вкладається у підприємство. Більш обґрунтований висновок про рівень прибутковості інноваційно-інвестиційних про-

Таблиця 2

Витрати на виробництво 400 гол. племінного молодняку свиней на ділянці дорощування в ДП «ДГ «Ім. Декабристів», тис. грн.

Види витрат	Виручка	Витрати
Загальний об'єм продаж свинини	1945,35	
Прямі матеріальні витрати – всього		1121,96
у т. ч. витрати на корми		399,96
нафтопродукти		24
оплата послуг і робіт сторонніх організацій		164
решта матеріальних витрат		128
прямі витрати на оплату праці		406
Інші прямі витрати та загальновиробничі витрати – всього		548
у т. ч. амортизація необоротних активів		232
відрахування на соціальні заходи		213
решта інших прямих та загальновиробничих витрат		103
Всього	1945,35	1669,96

Таблиця 3

Кошторис капітальних інвестицій на реконструкцію ферми з вирощування 400 голів молодняка племінних свиней у ДП «ДГ «Ім. Декабристів», тис. грн.

Види витрат	Витрати
Ремонт покрівлі	126
ремонт усередині приміщення	233
обладнання технологічних процесів водопостачання годівницями дозаторами (вартість однієї годівниці – 155 грн.)	62
під'їзні дороги	45
обладнання вакуумної систем видалення гною	270
обладнання для свиногокомплексу	380
Кошторисна вартість проекту	1116
у т. ч. передбачається використати власних коштів	716
грантових коштів	200
банківський кредит	200

Таблиця 4

Розрахунок середньозваженої вартості інвестиційних ресурсів ДП «ДГ «Ім. Декабристів»

Джерела фінансування	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Вартість капіталу відносна, %
Власний капітал	716,0	64,2	11,7
Грантові кошти	200,0	17,9	0,0
Позиковий капітал	200,0	17,9	25,0
Всього	1116,0	100,0	12,0

Таблиця 5
Розрахунок грошових потоків за інноваційно-інвестиційним проектом з реконструкції свиноферми з вирощування молодняка на 400 гол. у ДП «ДГ «Ім. Декабристів»

Прогнозовані показники	Вартість по роках експлуатації, тис. грн.							Сума
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Фактор теперішньої вартості $(1+i)^{-t}$ при $i=12\%$	0,8929	0,7972	0,7118	0,6355	0,5674	0,5066	0,4523	x
Інвестиційні витрати на реконструкцію ферми та придбання обладнання	1116,0	-	-	-	-	-	-	1116,0
Поточні витрати	1669,96	1782	1795	1831	1845	1859	1869	12650,9
Сукупні витрати	2786,96	1782	1795	1831	1845	1859	1869	13766,9
Дисконтовані інвестиційні витрати	996,48	-	-	-	-	-	-	996,48
Дисконтовані поточні витрати	1491,1	1420,6	1277,7	1163,6	1046,9	941,8	845,3	8186,97
Дисконтовані сукупні витрати	2487,58	1420,61	1277,68	1163,60	1046,85	941,77	845,35	9183,45
Вигоди від реконструкції свиноферми:								
Економія витрат у господарстві (економія в затратах праці від	60,9	62,9	63,5	64,9	65,6	67,9	69,8	455,50
Вивільнення 3-х працівників за рахунок упродовження вакуумної системи видалення гною								
Дохід від продажу продукції	1945,35	2145	2256	2385	2418	2589	2595	16333,3
Разом вигід	2006,25	2207,9	2319,5	2449,9	2483,6	2656,9	2664,8	16788,8
Дисконтовані вигоди	1791,38	1760,14	1651,02	1556,91	1409,19	1345,99	1205,29	10719,9
Чистий дисконтований грошовий потік від експлуатації проекту	300,27	339,53	373,34	393,31	362,34	404,22	359,94	2532,95
Акумуляований чистий дисконтований грошовий потік проекту (NPV)	-696,20	-356,68	16,66	409,97	772,32	1176,53	1536,47	x

Таблиця 6
Ефективність реконструкції свиноферми з вирощування 400 гол. молодняка в ДП «ДГ «Ім. Декабристів»

Показники	Норматив	Значення
Чиста приведена вартість (NPV), тис. грн.	> 0	1536,47
Період окупності (РВР), роки	< n (7)	2,75
Індекс рентабельності (РІ), грн.	> 1	2,4
Коефіцієнт вигід/витрат (В/С _і)	> 1	1,162

ектів підприємства можна визначити на основі аналізу дисконтованих вигід і витрат від його впровадження. Термін експлуатації будівлі – сім років.

Існує багато методичних підходів, що стосуються раціоналізації процесу відбору інноваційних проектів за певних умов. Кількість років, за які повертаються первинні інвестиції, називається періодом окупності. Прийнято вважати, що метод окупності характеризує ліквідність, а не прибутковість інвестицій, тому цей метод найбільш популярний у період інфляції. Чим швидше окупаються інвестиції, тим менше впливає на них інфляція [1, с. 68].

Розрахунки приведених вигід і витрат під час упровадження реконструкції приміщення для свиней здійснюємо шляхом множення їх проектної вартості (майбутньої) на фактор теперішньої вартості за складними відсотками за відповідний рік із метою врахування факторів зовнішнього ринкового середовища, що з часом змінюють вартість грошових потоків інноваційно-інвестиційного проекту (табл. 5).

Отримані результати розрахунків дають змогу унаочнити основні витрати з упровадження інвестиційного проекту, а також надходження від експлуатації проекту в показнику сукупного чистого дисконтованого грошового потоку, що буде отриманий. На основі методики розрахунку основних динамічних показників інноваційно-інвестиційного проекту представимо їх значення в табл. 6.

Отже, інноваційно-інвестиційний проект окупиться через 2,75 року, що менше періоду ек-

сплуатації проекту (сім років). Чиста приведена вартість проекту становитиме 2 859,08 тис. грн. При цьому на 1 вкладену гривню буде отримано 10,6 грн. прибутку, а коефіцієнт вигід/витрат становить більше 1, отже, проект доцільно прийняти. При цьому акумульований чистий потік уже в третьому році становитиме 16,66 тис. грн.

Доцільно залучати постачальників ресурсів, банки для спільного розроблення бізнес-планів реалізації інвестиційних проектів. У разі складних планів – бізнес-план замовляти у консультативних організаціях.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Конкурентна стратегія передбачає реалізацію сукупності інноваційно-інвестиційних проектів, узгоджених у часі й ресурсному забезпеченні. Якщо шляхи отримання додаткових ресурсів відсутні чи недостатні, то необхідне коригування як кошторису витрат, так і портфелю напрямів діяльності господарства. Якщо ж такі шляхи знайдено, то під час розрахунку фінансового плану необхідно враховувати додаткові фінансові витрати на обслуговування боргових зобов'язань. Кожного року програма інвестиційної діяльності підприємства має переглядатися, уточнюватися та корегуватися, а планування у цілому повинно бути адаптивним, що дасть змогу підприємству бути більш конкурентоспроможним. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є обґрунтування дієвих інструментів, методів і форм контролю реалізації конкурентної інноваційної стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
2. Інвестиції в сільське господарство. URL: <http://ukrgroshi.com.ua>.
3. Хотяшева О.М., Слесарев М.А. Инновационный менеджмент: учебник для академического бакалавриата; 3-е изд. М.: Юрайт, 2015. 279 с.
4. Організація управління аграрною економікою: монографія / М.Ф. Кропивко, В.П. Немчук, В.В. Россоха та ін.; за ред. М.Ф. Кропивка. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 420 с.
5. Смолянська О.Ю. Практикум з курсу «Інвестування» для студентів економічних спеціальностей. Полтава: ПДАА, 2006. 130 с.
6. Терьошкіна Н.Є. Інноваційна стратегія в системі управління національною економікою. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. № 2. С. 151–161.

УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ТА ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ

MANAGEMENT OF THE EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY OF THE BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF APPLICATION OF THE LOGISTIC APPROACH

Поповиченко І.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту, управління проектами і логістики,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Подалюк М.Р., Горєла В.Д.

студентки спеціальності «Менеджмент»,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуто логістичний підхід до управління підприємством через формування, аналіз та логістизацію бізнес-процесів. Розглянуто сутність понять результативності та ефективності діяльності підприємства, що є підставою для формування системи кількісних показників виміру цих категорій. Запропоновано алгоритм управлінських дій для оптимізації бізнес-процесів на основі їх логістизації та прогнозування ефекту від прийнятих рішень за допомогою розрахунку «важеля логістики».

Ключові слова: логістичний підхід, управління, бізнес-процеси, результативність, ефективність, показники, логістизація, важіль логістики.

В статье рассмотрен логистический подход к управлению предприятием через формирование, анализ и логистизацию бизнес-процессов. Рассмотрена сущность понятий результативности и эффективности деятельности предприятия, что является основанием для формирования системы количественных показателей измерения этих категорий. Предложен алгоритм управленческих действий для оптимизации бизнес-процессов на основе их логистизации и прогнозирования эффекта от принятых решений с помощью расчета «рычага логистики».

Ключевые слова: логистический подход, управление, бизнес-процессы, результативность, эффективность, показатели, логистизация, рычаг логистики.

The article considers the logistics approach to enterprise management through the formation, analysis and logistization of business processes. The essence of the notions of effectiveness and efficiency of the enterprise's activity is considered, which is the basis for the formation of a system of quantitative indicators for measuring these categories. The algorithm of management actions for optimization of business processes on the basis of their logistization and forecasting of the effect from the adopted decisions using the calculation of the "lever of logistics" is proposed.

Keywords: logistic approach, management, business processes, effectiveness, efficiency, indicators, logistization, lever of logistics.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Зміна ринкового середовища, що відбулася у суспільно-економічній системі України (високий рівень конкуренції, тиск кризових факторів на всі рівні економіки, висока непередбачуваність змін у зовнішньому середовищі та курс нашої держави на вступ до ЄС) вимагають від вітчизняних підприємств постійного пошуку нових, більш ефективних інструментів і методів управління, спрямованих на досягнення та зміцнення конкурентних переваг на ринку та забезпечення стабільної

діяльності у довгостроковій перспективі. Підприємство можна розглядати як мережу бізнес-процесів, що виконуються у певній послідовності, та за допомогою якої можна надати повний і вичерпний опис функціонування підприємства. Бізнес-процес являє собою сукупність бізнес-операцій, певну кількість внутрішніх видів діяльності, що починаються з одного або більше входів, та закінчуються створенням продукції. Кожний із бізнес-процесів виконує певний набір завдань, генеруючи відповідні результати (виходи), і може розглядатися як окремий об'єкт управління; відносно кожного окремого бізнес-

процесу можуть бути прийняті індивідуальні управлінські рішення. Саме бізнес-процеси підприємства створюють споживчу вартість продукції, від способу їх організації залежать тривалість виробничого циклу і гнучкість підприємства. Отже, перед підприємцями та менеджерами постає важливе завдання – пошук новітніх та високотехнологічних моделей управління бізнес-процесами на основі моніторингу та оцінки їх результативності та ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Аналіз наукових джерел показав, що застосування логістичного підходу в управлінні сучасними організаціями є актуальним питанням, його вивченням займалися багато вчених: Д. Ламберт, Дж.Р. Сток [1], О.В. Виноградова [2], Б. Андерсен [3], Дж.С. Джонсон [4]. Сучасний стан економіки України потребує від підприємців нового підходу до управління організаціями, тому за останні роки публікується велика кількість наукових робіт вітчизняних учених щодо реінжинірингу бізнес-процесів та логістичного управління, зокрема таких як І.В. Струтинська [5], Є.В. Крикавський [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Але, на нашу думку, недостатньо дослідженими залишаються питання моніторингу та кількісної оцінки економічних результатів підприємства в режимі реального часу та застосування логістичного підходу до управління основними бізнес-процесами підприємства в умовах стохастичного зовнішнього середовища, що зумовлено сучасною кризовою ситуацією в Україні. Тобто, спираючись на результати попередніх досліджень, вважаємо доцільним сьогодні синергетичне поєднання потужних методологій процесного та логістичного менеджменту. Отже, подальшого розроблення потребують методичні підходи до моніторингу та оцінки результативності та ефективності бізнес-процесів, які супроводжуються певними логістичними потоками.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є теоретичне обґрунтування переваг застосування логістичного підходу до управління бізнес-процесами підприємства. Завдання дослідження: сформулювати цілісне уявлення про сутність логістичного підходу до управління бізнес-процесами виробничо-господарської організації; обґрунтувати підходи до виміру та аналізу ефективності та результативності виконання бізнес-процесів; сформулювати методи вдосконалення бізнес-процесів підприємства на основі їх логістизації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для ефективного функціонування підприємства в сучасних ринкових умовах перед менеджерами постає завдання розроблення та

опанування нових моделей управління на засадах логістики, тому що логістичний підхід спрямований на забезпечення раціоналізації всіх бізнес-процесів підприємства з позиції єдиного наскрізного ланцюга для синхронизації їх взаємодії та досягнення ефекту синергізму.

Логістичне управління – це процес або діяльність, яка підпорядкована наперед окресленим цілям, здійснюється у логічній послідовності, може бути організована на стратегічному та тактичному рівнях, здійснюється безперервно і включає планування, організацію, реалізацію та контроль товаропросування: руху сировини, матеріалів і напівфабрикатів, готової продукції (швидкості руху, обсягів руху, адаптивності) на виробництво, у процесі виробництва та до споживача на основі формування логістичної системи [7].

Логістизація – це цілеспрямований процес запровадження логістичного підходу до оптимізації потокових процесів у рамках заданих внутрішніх та зовнішніх обмежень у діяльності організації [5].

Зважаючи на те, що основу діяльності будь-якої організації становлять її ділові процеси, або бізнес-процеси, необхідно обґрунтувати доцільність використання логістичного підходу, тобто визначити відповідність логістичної діяльності та її окремих функціональних блоків до стратегічних цілей об'єкта управління, що традиційно вимагає визначення показників ефективності та результативності.

У науково-дослідницьких публікаціях є деяка розбіжність у поглядах на поняття «результативність» та «ефективність», тому виникає необхідність розкрити різницю між цими поняттями.

Результативність означає ступінь досягнення запланованого результату, це міра точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї.

Ефективність відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами.

Під бізнес-процесом у широкому значенні розуміється структурована послідовність дій із виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності – від створення концептуальної ідеї через проектування до реалізації й отримання результату.

Не існує стандартного переліку бізнес-процесів – кожна організація повинна розробляти свою власну «архітектуру» бізнес-процесів, але їх поділяють на три групи:

1. *Процеси управління* – бізнес-процеси, які управляють функціонуванням системи (корпоративне управління та стратегічний менеджмент).

2. *Основні* – бізнес-процеси, які становлять основний бізнес компанії і створюють основний потік доходів (постачання, виробництво, маркетинг, збут).

3. *Забезпечувальні* – бізнес-процеси, які обслуговують основний бізнес (бухгалтерський облік, кадрове, інформаційне забезпечення) [8].

Для формування бізнес-процесів постає необхідність їх правильної ідентифікації та визначення критеріїв ефективності, якими зазвичай виступають фінансово-економічні показники. Вони являють собою систему індикаторів, що відображають стан підприємства: рівень досягнення стратегічних цілей, ефективність використання ресурсів, результати роботи за основними напрямками діяльності та ін. Для об'єктивного аналізу бізнес-процесів необхідно використовувати логістичний підхід, за допомогою якого можна виявити взаємозв'язок між процесами та вплив кожного з них на суміжні. Логістичний підхід на відміну від традиційного не прагне досягти максимального результату за кожним окремим процесом, він націлений на раціоналізацію всієї системи в сукупності через оптимізацію логістичних витрат та дає змогу перевірити, чи поліпшує запропоноване рішення щодо конкретного об'єкту загальний стан системи.

Для оцінки результативності та ефективності основних, тобто операційних, бізнес-процесів, спираючись на методіку І.В. Поповиченко, А.О. Черчатої [9, с. 68–76], ми пропонуємо виокремити чотири критерії: фінансово-економічний, виробничий (ресурсний), критерій зовнішньої інтеграції та організаційний критерій. За кожним із цих критеріїв на основі фінансової та управлінської звітності конкретного суб'єкта підприємницької діяльності формуються конкретні

кількісні показники результативності та ефективності щодо певних бізнес-процесів. Наприклад, для підприємства будівельної галузі це можуть бути виробничо-збутові бізнес-процеси (основні), бізнес-процеси ресурсозабезпечення та зберігання матеріально-технічних ресурсів та бізнес-процеси транспортного забезпечення діяльності підприємства (такі, що забезпечують операційну діяльність).

Використання логістичного підходу починається з аналізу організаційної структури підприємства з подальшою ідентифікацією складу та напрямів певних логістичних потоків (матеріальних, інформаційних, фінансових, управлінсько-координуючих та ін.). Очевидно, що на виробничому підприємстві певні бізнес-процеси генерують відповідні логістичні потоки.

Для оцінки результативності та ефективності бізнес-процесів для кожного підприємства залежно від сфери його діяльності необхідно розробити індивідуальні показники, які найкраще відображають зміст його діяльності, але, як зазначено вище, є набір критеріїв, які можна визначити як універсальні для виробничо-господарської організації будь-якої галузі (фінансово-економічні, виробничі (ресурсні), зовнішньої інтеграції та організаційні). Вибір показників є найважливішим етапом, тому що саме він визначає якість проведеного дослідження й отриманої оцінки, розроблена система показників повинна відобразити весь спектр факторів, які впливають на ефективність та результативність ідентифікованих бізнес-процесів підприємства. За допомогою метода експертних оцінок, зва-

Таблиця 1

Шкала підсумкової оцінки рівня стану сукупності операційних бізнес-процесів досліджуваного підприємства [9, с. 88]

Границі інтервалів значень узагальнюючого показника сукупності операційних бізнес-процесів підприємства	Інтерпретація оцінки стану сукупності операційних бізнес-процесів	Дії по відношенню до сукупності операційних бізнес-процесів підприємства
0,8–1,0	дуже добрий	Сукупність функціонує результативно та ефективно, але необхідно розробити застережливі дії. Якщо показник = 1, то сукупність не потребує розроблення яких-небудь дій
0,63–0,8	добрий	Сукупність функціонує у цілому результативно та ефективно, але необхідно розробити певні корегуючі дії
0,37–0,63	задовільний	Сукупність функціонує задовільно, цілі й завдання частково вирішені, однак необхідно розробити певні термінові корегуючі дії
0,2–0,37	поганий	Сукупність функціонує нерезультативно та неефективно, що вимагає розроблення значних масштабних дій, спрямованих на коригування її стану
0,0–0,2	дуже поганий	Сукупність функціонує нерезультативно та неефективно, цілі та завдання не було досягнуто, потрібні впливові антикризові дії з боку вищого керівництва. Якщо показник = 0, то необхідним є кардинальне перепроєктування

жаючи на досвід та знання опитаних фахівців, кожному із цих показників присвоюється ваговий коефіцієнт.

Із фінансової звітності підприємства та внутрішніх інформаційних баз необхідно вилучити необхідні дані та розрахувати фактичні й планові значення показників. Слід зазначити, що це досить трудомістка робота, особливо якщо на підприємстві не формується масив даних, яким можна було б скористатися для розрахунку цих показників. На основі розрахунку відповідних показників ми можемо оцінити стан кожного з бізнес-процесів, присвоїти ранги пріоритетності прийняття рішень щодо їх удосконалення. Після певної агрегації результатів розрахунків цих показників можна оцінити стан сукупності бізнес-процесів підприємства загалом за допомогою шкали Харрінгтона [11], яка застосована у адаптованому вигляді у [9] (табл. 1).

Отримані результати дають можливість знайти «вузькі місця» через аналіз розрахованих

показників та відхилення фактичних значень від планових, де вони мають негативні оцінки, та усунути їх завдяки оптимізації бізнес-процесів через їх реінжиніринг та логістизацію, що вимагає реорганізації організаційної структури підприємства. Результатом проведених розрахунків та заходів буде формування раціональної логістичної системи підприємства – об'єкта дослідження.

Необхідний економічний ефект від оптимізації логістичних витрат можна спрогнозувати за допомогою розрахунку ефекту «важеля логістики», який полягає у такому: кожен відсоток зниження логістичних витрат призводить до більшого відсотку збільшення операційного прибутку. Методика розрахунку ефекту «важеля логістики» детально викладена І.В. Поповиченко [10].

Узагальнюючи вищевикладене, ми пропонуємо алгоритм прийняття управлінських рішень для підвищення показників ефективності та результативності операційних бізнес-процесів

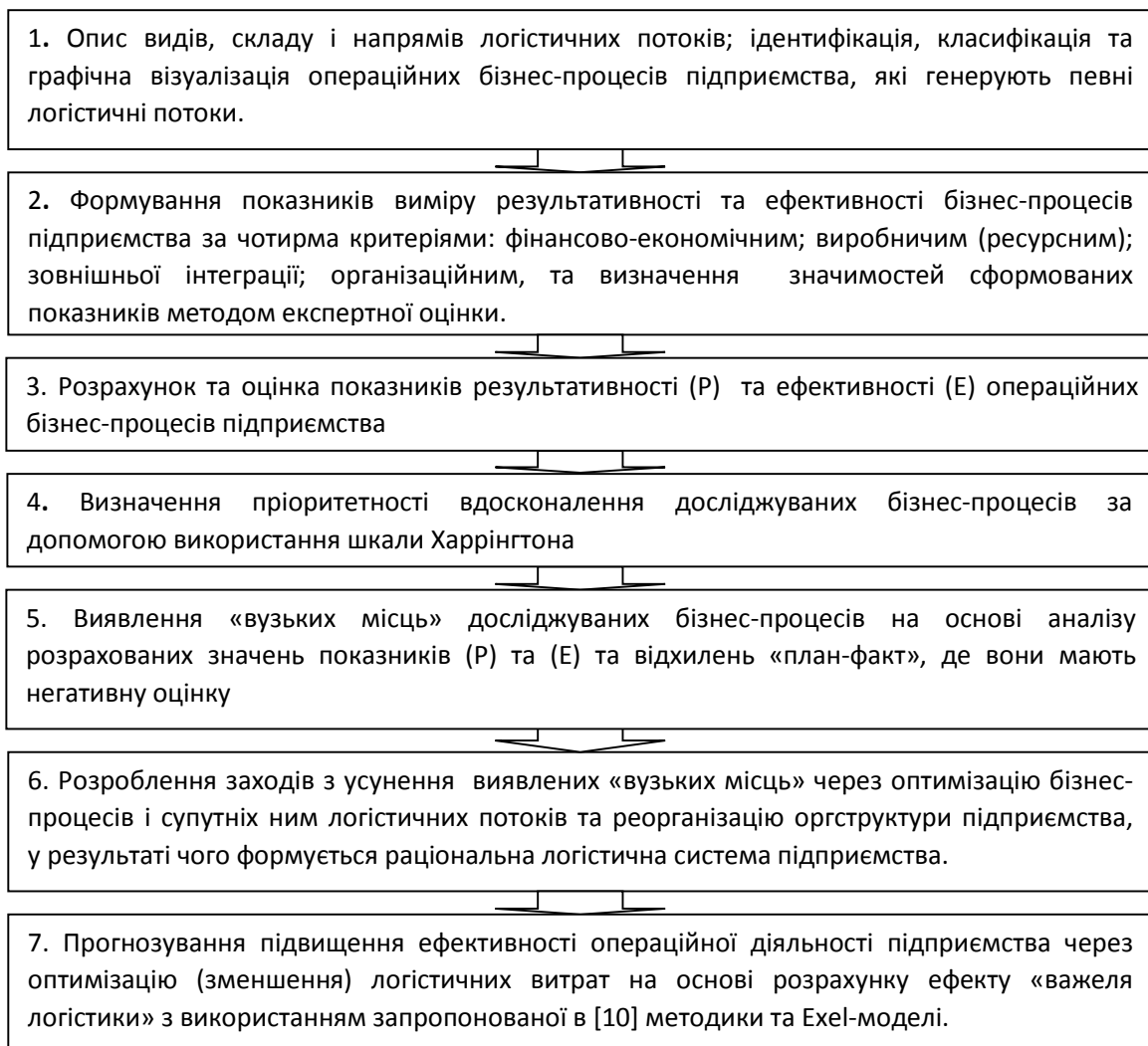


Рис. 1. Алгоритм прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення операційних бізнес-процесів на основі їх логістизації

підприємства на основі їх логістизації (тобто на основі застосування логістичного підходу) (рис. 1).

Запропонований алгоритм (послідовність дій) складається із семи етапів, які логічно групуються в три блоки:

- 1) аналітичний блок (етапи 1, 2);
- 2) розрахунково-оцінювальний блок (етапи 3–5);
- 3) рекомендаційно-управлінський блок (етапи 6, 7).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Логістичний підхід до управління ефективністю та результативністю бізнес-процесів виробничо-

господарської організації дає змогу менеджерам відтворювати реальну картину логістичної системи підприємства з усіма взаємозв'язками та залежністю елементів системи один від одного. Аналізуючи показники результативності та ефективності бізнес-процесів керівники та фахівці отримують можливість не лише знайти проблемні місця об'єкта управління, а й прогнозувати економічний ефект від прийнятих рішень за допомогою такої зручної методики, як визначення ефекту «важеля логістики». Перспективу досліджень у цьому напрямі ми бачимо в розробленні програмної бази, яка давала б менеджерам користуватися даним інструментом у практичній діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой; пер. с 4-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2009. 136 с.
2. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования; пер. с англ. С. Ариничева. М.: Стандарты и качество, 2003. 272 с.
3. Виноградова О.В. Рейнжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: монографія. Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. 196 с.
4. Джонсон Дж.С. Современная логистика; 7-е изд.; пер. с англ. М.: Вильямс, 2002. 624 с.
5. Струтинська І. Логістичні центри як чинник становлення глобальних логістичних систем. Галицький економічний вісник. 2012. № 5. С. 54.
6. Крикавський Є.В. Логістичне управління: підручник. Львів: Львівська політехніка, 2015. 684 с.
7. Моделі і методи логістичного управління суб'єктами господарювання й економікою регіону: монографія / Р.Р. Ларіна, О.Г. Череп, І.Ю. Грішин, А.О. Ілаєва. – Сімферополь: АРІАЛ, 2011. 234 с.
8. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования; пер. с англ. С. Ариничева. М.: Стандарты и качество, 2003. 272 с.
9. Поповиченко І.В., Черчата А.О. Логістичне управління бізнес-процесами підприємства: теоретико-методологічні аспекти та інструментарій: монографія. Д.: Літограф, 2017. 204 с.
10. Поповиченко І.В. Ефект «важеля логістики» в діяльності підприємства: визначення та особливості розрахунку. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2017. Вип. 24. Ч. 2. С. 4–6.
11. Назаров Д.М., Голошумов А.Ю. Применение нечетко-интервального подхода к оценке эффективности бизнес-процессов. Изд. УРГЭУ. 2010. № 1(27). С. 144–149.
12. Економіко-математичне моделювання: навч. посіб.: у 2-х ч. Ч. 1. Економетричні моделі / В.С. Дудко, Т.Д. Краснова, В.В. Лаговський; Нац. Ун-т ДПС України. Ірпінь, 2010. 448 с.

АУТСОРСИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ОТРИМАННЯ СТІЙКОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ

OUTSOURCING OF BUSINESS PROCESSES AS AN INNOVATIVE TOOL FOR OBTAINING A SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE

Саєнсус М.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Одеський національний економічний університет

У сучасних умовах конкурентні позиції підприємств на ринку постійно змінюються, тому необхідно регулярно застосовувати нові принципи управління, оскільки ризик втрати отриманих конкурентних позицій дуже високий. Упровадження аутсорсингу може як підвищити конкурентні переваги підприємств, так і підвищити ризики. У статті розглянуто сутність, проведено аналіз і порівняння найбільш значущих характеристик такої категорії, як аутсорсинг. Результатом дослідження є визначення умов використання інструментів даної категорії.

Ключові слова: аутсорсинг, конкурентоспроможність, менеджмент, інсорсинг, бізнес-процес, компетенція.

В современных условиях конкурентные позиции предприятий на рынке постоянно меняются, поэтому необходимо регулярно применять новые принципы управления, так как риск утраты полученных конкурентных позиций очень высок. Внедрение аутсорсинга может как повысить конкурентные преимущества предприятий, так и повысить риски. В статье рассмотрена сущность, проведены анализ и сравнение наиболее значимых характеристик такой категории, как аутсорсинг. Результатом исследования является определение условий использования инструментов данной категории.

Ключевые слова: аутсорсинг, конкурентоспособность, инсорсинг, бизнес-процесс, менеджмент, компетенция.

In modern conditions, the competitive positions of enterprises on the market are constantly changing, so it is necessary to regularly apply new management principles, since the risk of losing the competitive positions is very high. The introduction of outsourcing can both increase the competitive advantages of enterprises and increase risks. The article considers the essence, analyzed and compared the most significant characteristics of such categories as outsourcing. The result of the study is to determine the conditions for using tools of this category.

Keywords: outsourcing, competitiveness, insourcing, business process, management, competence.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Актуальність розгляду проблем діяльності підприємств у контексті турбулентного середовища не викликає сумнівів. Сучасна економіка характеризується високою швидкістю змін, що призводить до розвитку й упровадження нових технологій. Кожна інновація несе як нові можливості для підприємств, так і нові ризики. Минливе бізнес-середовище зумовлює інновації підприємств для забезпечення конкурентоспроможності. Під інновацією слід розуміти вдосконалення і трансформацію процесів, пов'язаних із діяльністю підприємства. Розвиток сучасної економіки диктує підприємствам необхідність перегляду своїх організаційних структур для адаптації і виживання в динамічних умовах шляхом переходу на різні

форми партнерства. Однією з форм організації бізнесу в сучасній економіці став аутсорсинг – практика вирішення проблем функціонування та розвитку компаній в економіці шляхом скорочення витрат, збільшення пристосованості до умов зовнішнього середовища, поліпшення якості продукції та послуг, зменшення ризику. Стрімкий розвиток аутсорсингу в усьому світі став можливим багато в чому завдяки бурхливому розвитку інформаційних технологій. Необхідні нові практичні та теоретичні знання, що сприяють підвищенню рівня компетенції організації у питаннях ведення бізнесу і придбання нових відмінних компетенцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичною і методологічною базою даної роботи

послужили праці вчених-економістів і фахівців з управління, сучасні розробки у сфері передачі функцій бізнес-процесів стороннім організаціям, логістики та теорії управління. Під час дослідження використано праці фахівців: А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевої, Г.Б. Клейнера, В.С. Єфремова, Б.А. Анікіна, Б.З. Мільнера, Р.А. Фатхутдінова, В.П. Баранчєєва, В.Ф. Комарова, Р. Кліка і Т. Дьюнінга, Д. Хейвуда, Дж. Куїна і Ф. Хілмера, Ф. Віскірхена, П. Готшталька і Х. Соллі-Сетера, Й. Хелвей і Б. Мелбі, Е. Зана, І. Дітріха і М. Браун, П. Друкера, Р. Дафта, М. Портера, О.Е. Уільямсона, С.К. Прахалда, Дж. Лайкера, Ж.-Ж. Ламбена, М. Хаммера і Дж. Чампі, Ф. Кейнкросс та ін. з проблем інноваційного та стратегічного управління, теорії організації, логістики, теорії процесного управління і реінжинірингу бізнес-процесів та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – теоретичне обґрунтування сутності аутсорсингу як сучасної методології управління підприємством; аналіз, узагальнення та уточнення наявного понятійного апарату аутсорсингу; виявлення й аналіз тенденцій та етапів розвитку аутсорсингу в економічних системах; класифікація форм і видів аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Переслідуючи мету підвищення ефективності та конкурентоспроможності економічної системи, аутсорсинг як методологія управління спирається на використання ресурсів зовнішньої організації-партнера замість розвитку внутрішніх ресурсів і компетенцій в тих видах діяльності, які не є ключовими і стратегічно важливими. Даний підхід відкриває доступ до будь-яких технологічних, інтелектуальних, інформаційних ресурсів, що існують на сучасному ринку.

Дж.К. Грейсон і К. О'Делл у кінці 80-х років ХХ ст. так визначили основні риси «нової світової економіки» [1, с. 864]: глобальне виробництво: товари виробляються практично всюди у світі на заводах, «кочують» залежно від змін в економіці і технологіях; технологія: передова технологія перестає бути монополією розвинених країн, нововведення поширюються всюди в найкоротший час, їх копіювання, поліпшення і використання стають не менш важливими, ніж винахід; порівняльна перевага: динамічне і залежне від людей, а не статичне і визначається природними умовами; країни, бідні природними ресурсами, можуть стати серйозними суперниками у світовій конкурентній боротьбі; «людський капітал»: найбільш цінний ресурс, набагато важливіший, ніж природні ресурси або накопичене багатство; фінанси: величезна фінансова влада зосереджується на Сході, особливо в Японії, яка стає фінансовим центром ХХІ ст; гнучкість: перевага дає здатність до швидкої адаптації, а не володіння спеціалі-

зованими навичками; протекціонізм: зростаюча загроза зведення бар'єрів у світовій торгівлі і торгових воєн; якість: стає ще більш важливою, особливо в господарствах, орієнтованих на інформацію та послуги; пошук кращих умов: робочі місця і заводи «пересуваються» з країни в країну в пошуках більш низьких витрат, вищої ефективності та якості; товари на ринку: значення традиційних товарів, які знижуються, швидко перетворення технічних нововведень у стандартні масові товари; Тихоокеанський басейн: економічний центр світу в ХХІ ст.; нова модель: нове трактування «капіталізму» в Азії може виявитися успішніше американського.

Конкурентні переваги купуються за рахунок знаходження нових можливостей їх використання.

Ресурси, укладені всередині організації, самі по собі вже не створюють конкурентних переваг. Необхідні для подолання нинішніх проблем ресурси – інформація, технології, знання та кваліфікація фахівців – знаходяться у зовнішньому середовищі, завданням є залучення цих зовнішніх ресурсів, уміле їх використання. П. Друкер [2, с. 272] відзначає, що серед завдань в ХХІ ст. на перший план виходить формування ринкових структур, об'єднаних й юридично, й економічно. При цьому фундаментом діяльності повинна стати сприйнятність споживачем цінності кінцевого продукту. Сучасні технології відкривають доступ до будь-яких технологічних, інтелектуальних, інформаційних ресурсів, що існують на сучасному ринку. Природними обмеженнями відносно користування зовнішніми ресурсами є їх доступність на відкритому ринку і можливості встановлення формальних відносин із носіями цих ресурсів. Спеціальна угода про аутсорсинг є засобом реалізації взаємовідносин між різними сторонами, а методи управління цими процесами взаємодії визначаються як конкретні умови. З розширенням практики, орієнтованої на використання зовнішніх ресурсів і можливостей замість розвитку власних компетенцій в окремих видах та напрямках діяльності, аутсорсинг у теорії сприймається неоднаково, це видно з таких моделей аутсорсингу:

1. Аутсорсинг – бізнес-рішення. Для реалізації відносин аутсорсингу необхідно послідовне прийняття цілої низки взаємопов'язаних управлінських рішень, у результаті яких установлюється особливий тип взаємин між організаціями, залученими в процес створення цінності. У теорії аутсорсинг розглядається як «сучасна форма ділових відносин, яка пов'язана з розвитком спільного підприємництва і кооперацією, що базуються на довгострокових стратегічних рішеннях» [3, с. 456].

2. Аутсорсинг – бізнес-модель. На думку авторів, це одна з найскладніших бізнес-моделей у взаємодії зі стороннім фахівцем і партнером, заснована на видимій та постійній обов'язковій підтримці виконання й відповідальності

обох сторін. У різних сферах діяльності різними організаціями застосовуються різні аутсорсингові бізнес-моделі [4, с. 288].

3. Аутсорсинг – тип інтеграції в бізнес-простір. На думку В.С. Єфремова, аутсорсинг «передбачає залучення організацією сторонніх організацій для здійснення її окремих внутрішніх видів діяльності. Аутсорсинг організації може виникати не тільки з боку галузі, коли сторонні організації здійснюють деякі виробничі процеси, а й з боку ринку, коли здійснюються певні процеси, пов'язані з реалізацією». Компанії активно впливають на структуру і глибину своєї галузевої інтеграції. Встановлення певного типу відносин між організаціями передбачає активну участь у формуванні ділового середовища. Зокрема, відносини аутсорсингу завжди знаходять відображення у відповідних договорах або контрактах [5].

4. Аутсорсинг – бізнес-технологія. Поділяючи поняття технології організації бізнесу і технології управління, не можна залишити поза увагою особливу роль аутсорсингу в зміні систем управління. «Під технологією управління розуміються способи практичного застосування сучасних наукових методів і засобів прийняття рішень» [6, с. 256]. Закладені В.Ф. Комаровим основи технології управління передбачають свідоме проектування технологічних процесів управління, тобто вибір послідовності і комбінації управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності, і слідує за усвідомленим вибором концепції управління [7, с. 272].

5. Аутсорсинг як нова концепція менеджменту дає значний простір тлумачення нового підходу до управління. Б.А. Анікін і В.І. Воронов розглядають аутсорсинг як логічне продовження сформованої системи концепцій управління організаціями. Ця концепція менеджменту склалася в 90-ті роки ХХ ст., описуючи мезокономічну концентровано-розподільну систему функцій, повноважень, відповідальності III рівня у період, коли пропозиції перевищують попит [8, с. 107–116].

6. Аутсорсинг – соціально-технічні інновації. Інноваційний характер процесу аутсорсингу підкреслюється завдяки доступу до нових знань, залучення кваліфікованих фахівців, перебудови системи управління організацією на основі інформаційних технологій розглядаються як результат переходу до нової інноваційної концепції управління організацій, а отже, і зміною підходу до управління персоналом [9, с. 17].

Завдяки значному розширенню можливостей за рахунок використання ресурсів та компетенцій зовнішніх організацій аутсорсинг набув широкого поширення у практиці сучасного бізнесу. Починаючи з 90-х років ХХ ст. дослідженню особливостей використання, аналізу переваг і недоліків аутсорсингу присвячено численні роботи зарубіжних фахівців. Аналіз різних типів

стратегічних альянсів на основі аутсорсингу є темою постійної уваги фахівців. Так, узагальнюючи приклади діяльності компаній ALLDATA GmbH, DeTeSystem GmbH, IBM, EDS, Siemens Business Services, KPMG Consulting GmbH та ін., автори приходять до висновку про істотно якісну зміну підходів до використання аутсорсингу [10].

Європейські вчені Й. Діттріх і М. Браун [11, с. 153] провели детальний аналіз методології аутсорсингу на прикладі численних проектів, реалізованих компанією EDS у Німеччині та країнах Східної Європи, і сформулювали загальний підхід до оцінки економічного потенціалу аутсорсингу. Обсяг і різноманітність спеціалізованих послуг, що користуються попитом на сучасному ринку, неухильно зростають, демонструючи тенденцію до розширення практики аутсорсингу в усіх сферах діяльності організації. Інше поширене тлумачення терміну *outsourcing* має такий сенс: винесення за межі компанії окремих видів діяльності, які не є стратегічно важливими.

В основі даного визначення лежить поширений підхід до поділу основних (ключових – *core*) і не основних (*non-core*) видів діяльності або процесів із подальшою передачею відповідальності за виконання неосновних видів діяльності (процесів) зовнішнім організаціям. У цьому сенсі аутсорсинг пропонується як синонім терміну *downsizing* – скорочення, коли мається на увазі скорочення як розмірів, так і персоналу компанії. Як аналогічних аутсорсингу пропонуються терміни *shrinking* – скорочення, стиснення організації, *spin off* – реструктуризація, або виділення одиниць бізнесу, і т. п. Організація-виробник грає в даному разі роль системного інтегратора. Скорочення активів і чисельності власного персоналу організації-виробника, а також зменшення числа рівнів управління є можливими наслідками використання методології аутсорсингу [8, с. 125]. У джерелах німецькою для характеристики залучення зовнішніх організацій-виконавців до реалізації окремих процесів у діяльності організації використовується термін *auslagerung* або які запропоновані як синоніми терміну *outsourcing*. Німецькі дослідники також розглядають аутсорсинг як форму ланцюга поставок.

Розглянемо низку визначень аутсорсингу, використовуваних у різних джерелах. Автори англійської літератури часто уникають визначення безпосередньо аутсорсингу, обмежуючись уточненням суті конкретних управлінських рішень і концепцій, зокрема що стосуються аутсорсингу інформаційних технологій або бізнес-процесів. Різне тлумачення терміну «аутсорсинг» різними авторами демонструє різні цільові підходи до використання методології аутсорсингу.

Терміном «офшорний аутсорсинг», або «офшорне виробництво» (*offshoring*, або *offshore outsourcing*), прийнято називати вине-

сення частини виробництва за кордон або використання «віддаленого персоналу» інших країн. Характерний приклад офшорного виробництва – використання компанією Microsoft (США) праці офшорних програмістів (Індія, Китай, Росія, Філіппіни та ін.). Офшорний виробничий аутсорсинг широко застосовується західними компаніями з кінця ХХ ст., переважно щодо низькокваліфікованої праці [12]. Сучасна практика офшорного аутсорсингу передбачає підвищення вимог до кваліфікації офшорного персоналу внаслідок інформатизації процесів. Практиці offshore outsourcing американськими дослідниками протиставляється onshore або nearshore outsourcing – залучення «віддаленого персоналу» всередині країни або сусідніх країн: Канади, Мексики, Центральної і Латинської Америки [9, с. 18].

Global sourcing (інакше international sourcing) – використання глобальних або міжнародних джерел – термін, що характеризує інтернаціоналізацію і глобалізацію діяльності компанії і означає доступ до ресурсів глобального ринку, глобальних джерел поставок. Використання ресурсів у глобальному масштабі, за словами Р. Дафта, означає також участь компанії в міжнародному русі робочої сили, тобто винесення виробництва в ті країни, де використання трудових і матеріальних ресурсів пов'язане з найменшими витратами [13, с. 828].

В.В. Сіняєвим [14] введено поняття комерційної системи аутсорсингу як динамічної системи різноманітних економічних зв'язків між суб'єктами комерційної діяльності для виконання комерційних, виробничих, інноваційних функцій і професійних послуг на взаємовигідній основі з урахуванням простору і часу. Комерційна система аутсорсингу розглядається як інтегроване ціле у вигляді виробничо-комерційного комплексу товарів і послуг, що існує в певному економічному, правовому, культурному та соціальному середовищі в конкретний момент часу для здійснення обміну між замовником і постачальником послуги (аутсорсером). Інсорсинг (insourcing) трактується як включення в число видів діяльності нових, що раніше не виконувалися нею, наприклад у результаті поглинання або злиття [15]. Інсорсинг, як і аутсорсинг, передбачає зміну конфігурації соціально-економічної системи, здійснюване на тривалий термін і для більш повної відповідності вимогам ринку або кінцевого споживача. Це одна з можливостей реалізації стратегії диверсифікації, забезпечення стратегічних переваг шляхом освоєння нових напрямів діяльності або розвитку нових функцій [10]. Процес інсорсингу носить характер організаційних інновацій і може бути розглянутий як протилежний процесу аутсорсингу, він відображає прагнення до централізації управління, повноцінного контролю над реалізацією всіх видів діяльності і зниження залежності від постачальників послуги підвищенню конкурент-

ної безпеки. На протиставлення процесів інсорсингу й аутсорсингу з позицій вибору між двома можливими шляхами розвитку організації вказує Д.В. Чернова [16]: механізмом реалізації процесу інтерналізації є інсорсинг, а механізмом реалізації екстерналізації – аутсорсинг. Автором зазначено, що інсоринг – рішення, що вибирається щодо здійснення функцій, які раніше підприємством не виконувалися, або переданих на аутсорсинг.

Е. Аксьонов і І. Альтшулер дають таке визначення інсорсинга: це спосіб управління наданням структурованих послуг, за якого роль постачальників послуг, відповідальних за відповідність пропонованим до послуг функціональним вимогам, виконують підрозділи, що знаходяться під контролем покупця. Інсорсинг щодо інформаційних процесів розглядається як переважний спосіб надання послуг, коли у цьому режимі виконується основний обсяг (> 80%) операцій. Інсорсингом називають також практику використання внутрішніх ресурсів компанії, принципову орієнтацію на внутрішні ресурси, відмову від аутсорсингу. У цьому разі використовується також термін inhouse – внутрішній, наявний у межах даної організації. У низці джерел термін інсорсинг використовується для характеристики бізнес-системи класичного або замкнутого типу, тобто орієнтованої на використання внутрішніх ресурсів [17].

Компанія здійснює вибір між інсорсингом, аутсорсингом і безліччю змішаних форм взаємодії з постачальниками послуг. При цьому прийняті рішення можуть бути сконцентровані в таких напрямках:

1. Інсорсинг – використання власних ресурсів компанії, включення у виробничу систему процесів, раніше реалізованих зовнішніми постачальниками послуг.

2. Аутсорсинг (повний або частковий) – залучення зовнішніх ресурсів (послуг) для реалізації процесів, які раніше виконувалися самостійно.

3. Mixs – поєднання інсорсингу й аутсорсингу, ініціація нових бізнес-процесів, розвиток власних компетенцій або взаємовигідного співробітництва в нових, перспективних сферах діяльності.

Можливості організації виробничої діяльності на основі аутсорсингу або інсорсингу визначає архітектуру вироблених продуктів і послуг. На думку дослідників, для продукту модульної архітектури не має значення, ким і де виробляються окремі компоненти, якщо вони повністю відповідають специфікації [18]. З іншого боку, створення продукту взаємозалежної архітектури, коли його якість і специфічні характеристики залежать від того, як розроблені та виготовлені окремі компоненти, сприяє задоволенню індивідуальних або навіть унікальних вимог кінцевого споживача. Підхід до управління економічною системою з позиції методології аутсорсингу дає змогу широко інтерпретувати поняття аутсор-

сингу й інсорсингу, розрізняючи при цьому лише напрями передачі окремих функцій і процесів від одного господарюючого суб'єкта іншому. Поширений термін *reverse outsourcing*, *ре-інсорсинг* (у деяких джерелах званий також *backsourcing*) також означає повернення в число виконуваних організацією самостійно тих видів діяльності, які одного разу були винесені за її межі, тобто передані аутсорсеру.

Якщо в 90-х роках ХХ ст. основною темою, що супроводжує обговорення можливостей аутсорсингу, була тема зниження витрат, то нині значна увага приділяється створенню стратегічних альянсів великих компаній із середніми і малими спеціалізованими підприємствами в рамках глобальних проектів. Зарубіжні фахівці звертають особливу увагу на еволюцію підходів до використання зовнішніх ресурсів – перехід від простого винесення непрофільних функцій «за межі» власної організації (з передачею повної відповідальності за їх виконання зовнішньому партнеру-аутсорсеру) до стратегічної співпраці й об'єднання компетенцій у рамках аутсорсингу.

Орієнтація на переважне використання спеціалізованих послуг зовнішніх організацій замість розвитку власних компетенцій в окремих напрямках діяльності безпосередньо пов'язана з комплексом стратегічних рішень, що визначають довгостроковий розвиток компанії. В основі стратегічного підходу до аутсорсингу лежить виділення основних напрямів діяльності та визначення ключових компетенцій, що становлять головну відмінність підприємства від конкурентів. Дж. Куїнн і Ф. Хілмер [19], детально досліджуючи проблеми стратегічного розвитку організацій, розглядають стратегічний аутсорсинг як комбінацію двох взаємопов'язаних стратегічних напрямів: концентрацію внутрішніх ресурсів на ключових компетенціях, що становлять явну перевагу компанії; стратегічну орієнтацію на залучення зовнішніх ресурсів для інших видів діяльності. Результатом комбінації цих двох стратегічних напрямів повинні стати такі основні переваги, що забезпечують конкурентоспроможність організації:

1) швидка реакція на зміни ринку і технологій;
2) поділ ризиків у результаті спільної діяльності;

3) використання всіх доступних компетенцій зовнішніх постачальників і їх спеціальних професійних можливостей;

4) скорочення циклів упровадження, забезпечення найкращої відповідної реакції на запити споживача.

Таким чином, стратегічний аутсорсинг заснований на теорії ключових компетенцій (*core competencies*), згідно з якою діяльність, яка не належить до сфери ключових компетенцій організації, повинна передаватися аутсорсерам, «найкращим у своїх категоріях», за винятком сфер діяльності, які складають основу безпеки компанії і забезпечують збереження конкурент-

них переваг [20]. На думку авторів, необхідність зосередження уваги на ключовій компетентності в діяльності організації й є основним мотивом для аутсорсингу всіх інших видів діяльності [21].

Однак практика управління показує, що найбільш важким для організації саме й є однозначне визначення того, які із взаємозалежних видів діяльності повинні бути віднесені до сфери ключових компетенцій [22]. С.К. Прахлад і Г. Хемел вважають, що сфера ключових компетенцій організації визначається сукупним знанням (*collective learning*), що має відношення до гармонізації технологічних потоків, організації діяльності та способам створення цінності. Ключова компетенція повинна робити внесок в усвідомлювані споживачем вигоди кінцевого продукту, а також із працею піддаватися відтворенню з боку конкурентів.

Д. Леонард-Бартон [23] визначає ключові можливості (*Core capabilities*) як сукупність знань організації, яка відрізняє її від інших і забезпечує конкурентну перевагу. Дана сукупність знань характеризується чотирма параметрами: змістом (знаннями і навичками співробітників); технологією (вбудованою в технічні системи); процесами створення знань і управління ними (впровадженими в систему управління); цінністю і нормами, асоційованими з процесами створення знань і управління ними.

Дж. Куїнн і Ф. Хілмер [19] вважають, що за абсолютної надійності і високої ефективності всіх провайдерів на ринку розсудливі виробники віддавали б на аутсорсинг узагалі всі види діяльності, крім тих специфічних, в яких вони самі мають унікальну конкурентоспроможність. Сутність зони ключової компетенції, на думку авторів, визначається такими основними тезами:

- стабільні знання або навички, а не продукти або функції;

- гнучкі, довгострокові платформи – можливість адаптації і розвитку;

- обмеженість кількості (більшість компаній може мати одну або дві, рідко одну і максимум п'ять зон ключових компетенцій);

- унікальні ресурси, використовувані в ланцюжку створення цінності;

- сфери, в яких компанія може домінувати;

- елементи, важливі для клієнтів у довгостроковому плані;

- їх вбудованість в організаційну систему.

Оскільки всі провайдери на ринку тією чи іншою мірою недосконалі, переваги від співпраці в кожному конкретному напрямі діяльності будуть визначатися мінімізацією вразливості організації, можливість досягнення високого результату (наприклад, зниження витрат) за збереження гнучкості щодо вимог споживачів та забезпечення необхідного рівня керованості. Відмова від аутсорсингу в низці випадків пояснюється необхідністю високого ступеня керованості і контролю. Іншу можливість збереження керованості системою надає довгострокове

стратегічне співробітництво з провайдером на основі спільного володіння (joint-ownership arrangement).

Прийняття стратегічних рішень щодо аутсорсингу основних або допоміжних процесів здійснюється на основі детального вивчення плюсів і мінусів можливого партнерства. Численні дослідження на тему аутсорсингу пропонують різні підходи до оцінки стратегічних альтернатив. Пріоритети у використанні аутсорсингу тих чи інших видів діяльності для кожної організації можуть визначатися такими основними факторами, як [10, с. 10]: інтенсивність знань; залежність від постачальника послуг; юридична незалежність підприємства; стабільність виробничих процесів; пов'язаність об'єктами (наприклад, персоналом або робочими приміщеннями). Розвиток ринку спеціалізованих послуг і формування пропозиції з боку потенційних аутсорсерів у різних сферах діяльності сприяє розширенню спектра стратегічних рішень, доступних керівництву організації-виробника. Практика управління показує, що аутсорсинг розглядається менеджерами як мінімум як прийнятна стратегічна альтернатива, як тільки ринок пропонує нові доступні види послуг (наприклад, логістичних, інформаційних, бухгалтерських, рекламних, юридичних, страхових та інших видів ділових послуг). Оцінка відповідної пропозиції може здійснюватися, наприклад, за допомогою портфельного аналізу як одного з поширених інструментів стратегічного менеджменту.

Позиціонування кожної з розглянутих для потенційного аутсорсингу логістичних функцій здійснюється тут за двома критеріями: відносної вартості послуги і ступіня індивідуальних вимог виробника (або кінцевого користувача), які має задовольняти пропозицію постачальника послуг. Так званий «коридор аутсорсингу» дає змогу розглядати можливість передачі виконання функцій зовнішньої організації, які потрапляють у нього. Ухвалення стратегічного рішення про аутсорсинг буде залежати в даному разі й від комплексності пропозиції логістичного провайдера. Процедура вибору стратегічного партнера для аутсорсингу здійснюється щодо всіх виділених функцій або процесів: допоміжних, основних і щодо всіх доступних на ринку послуг. Даний стратегічний підхід заснований на порівняльному аналізі можливостей, що надаються кожним із потенційних партнерів [10, с. 10]. Стратегічний аутсорсинг лежить в основі формування об'єднання юридично незалежних організацій, орієнтованих на довгострокову взаємовигідну співпрацю і мають на меті використовувати матеріальні, інформаційні, інтелектуальні та інші ресурси один одного. Засновані на

стратегічному аутсорсингу структури мають такі характерні ознаки: наявність стабільної організаційної форми і формальних договірних відносин, в яких відображені взаємні зобов'язання сторін; закріплення в договорі термінів взаємодії; наявність одного керівного центру або центру системної інтеграції; відсутність конфлікту інтересів сторін.

Дані ознаки відрізняють відношення стратегічного аутсорсингу від інших стратегічних альянсів, для яких можлива наявність декількох рівноправних центрів управління або конфліктів інтересів. Загалом можна вважати стратегічним аутсорсингом альянси, в яких формально закріплено взаємовідносини замовника і виконавця або співвиконавця у реалізації конкретних спільних проектів. Як і стратегічні альянси, стратегічний аутсорсинг являє собою альтернативу злиттю і поглинанню компаній з утворенням однієї юридичної особи. Типологія стратегічних альянсів на основі аутсорсингу заслуговує окремого розгляду. Стратегічний альянс партнерів по аутсорсингу спирається на два принципові положення: партнерство у створенні вартості та партнерство в управлінні ризиками.

Створення стратегічних альянсів на основі аутсорсингу дає змогу максимально ефективно використовувати загальні ринкові шанси, відкриває перед партнерами нові ринки і джерела отримання прибутку. Стратегічні альянси великих компаній із середніми і дрібними спеціалізованими фірмами на основі глобального аутсорсингу – структури, які будуть домінувати на ринку в найближчому майбутньому.

Стратегічний аутсорсинг може розглядатися з позицій формування системи створення вартості організації – замовника послуг аутсорсингу. Конкурентна перевага складається як результат здійснення безлічі окремих видів діяльності, що входять до складу процесів розроблення, виробництва, маркетингу, доставки та обслуговування кожного продукту компанії. Кожен вид діяльності пов'язаний із перетворенням ресурсів у кінцевий продукт. Визначаючи аутсорсинг як використання зовнішніх ресурсів (або ресурсів зовнішніх організацій), можна виділити ті внутрішні ресурси організації, які в процесі аутсорсингу заміщуються зовнішніми, а також сформулювати основні обмеження для такого заміщення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведено аналіз наявних термінів, понять і визначень, що становлять понятійний апарат методології аутсорсингу, який повинен бути покладений в основу подальших теоретичних узагальнень і використаний в практиці управління організаціями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грейсон Дж.К. младший, О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. М.: Экономика, 1991. 320 с.
2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке.; пер. с англ. М., 2001. 272 с.
3. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник; 6-е изд. М.: Инфра-М, 2008. 797 с.
4. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг: Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 288 с.
5. Ефремов В.С. Организации, бизнес-системы и стратегическое планирование. Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 2.
6. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг в российской практике. Актуальные проблемы управления – 2008: материалы международной научно-практической конференции. М.: ГУУ, 2008. Вып. 5. С. 222–224.
7. Комаров В.Ф. Управленческие имитационные игры. Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, 1989. 272 с.
8. Аникин Б., Воронов В. Основные аспекты формирования аутсорсинга. Маркетинг. 2005. № 4(83). С. 107–116.
9. Click R.L., Duening T.N. Business Process Outsourcing. The Competitive Advantage. John Wiley&Sons, Inc., 2005.
10. Wisskirchen F. (Hrsg.) Outsourcing – Projekte erfolgreich realisieren. -Stuttgart: Schaffer Poeschel Verlag, 1999. 426 p.
11. Ditttrich J., Braun M. Business Process Outsourcing: Ein Entscheidungsleitfaden für das Out – und Insourcing von Geschäftsprozessen. Schaffer-Poeschel Verlag Stuttgart, 2004. 200 p.
12. Egger H., Egger P. International Outsourcing and the Productivity of Low-Skilled Labor in the EU. Economic Inquiry. 2006. № 44(1). P. 98–108.
13. Дафт Р. Менеджмент; 6-е изд.; пер. с англ. СПб.: Питер, 2006. 864 с.
14. Синяев В.В. Развитие аутсорсинга в системе логистики строительных компаний: дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05. Москва, 2004.
15. Hira R. and A. Outsourcing America: what's behind your national crisis and how we can reclaim American job. American Management Association, 2005.
16. Чернова Д.В. Стратегическая логистика сетевых структур (на примере строительного комплекса России): автореф. дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05. Самара, 2006.
17. Ефремов В.С. Бизнес-системы постиндустриального общества. Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 5.
18. Кристенсен К.М., Рейнор М.Е. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 290 с.
19. Quinn J.B., Hilmer F.G. Strategic outsourcing. Sloan Management Review. 1994. P. 43–55.
20. Готтшталк П., Солли-Сетер Х. ИТ-аутсорсинг: построение взаимовыгодного сотрудничества; пер. с англ. М: Альпина Бизнес Букс, 2007. 390 с.
21. Turner D., Crawford M. Managing current and future competitive performance: The role of competence. University of New South Wales, Australian Graduate School of Management, Center for Corporate Change, Kensington, 1992.
22. Hancox M., Hackney R. IT-Outsourcing: Frameworks for conceptualization practice and perception. Information Systems Journal. 2000. № 3(10). P. 217–237.
23. Leonard-Barton D. Core capabilities and core rigidities: A paradox in managing product development. Strategic Management Journal. 1992. № 13. P. 111–125.

ЗАСТОСУВАННЯ АПАРАТУ ТЕОРІЇ ІГОР ПІД ЧАС ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

APPLICATION OF THE GAME THEORY APPROACH IN THE SELECTION OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES DEVELOPMENT STRATEGY

Седікова І.О.

доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій

Дьяченко Ю.В.

старший викладач кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій

У статті розглянуто роль та місце ризиків в управлінні м'ясопереробними підприємствами. Побудована ігрова модель, розроблено сценарії дій підприємств, що досліджуються, та вибрано такий сценарій, у якому показник ефективності досягає оптимального значення.

Ключові слова: управління, м'ясопереробні підприємства, стратегія, ризик, теорія ігор.

В статье рассмотрены роль и место рисков в управлении мясоперерабатывающими предприятиями. Построена игровая модель, разработаны сценарии действий для исследуемых предприятий и выбран такой сценарий, в котором показатель эффективности достигает оптимального значения.

Ключевые слова: управление, мясоперерабатывающие предприятия, стратегия, риск, теория игр.

The article examines the role and place of risks in management of meat processing enterprises. There has been a game model built; also there have been action scenarios of enterprises under investigation developed, and one of them was chosen: the one in which the efficiency index reaches the optimal value.

Keywords: management, meat processing enterprises, strategy, risk, game theory.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ринкове середовище та посилення конкуренції змушують підприємства шукати нові, більш ефективні методи оцінки стратегії розвитку. В умовах мінливого і невизначеного зовнішнього середовища діяльність будь-якого підприємства харчової промисловості пов'язана із ризиком. При цьому не остання роль належить саме фінансовим ризикам, особливо в сучасних кризових умовах діяльності підприємств. Підвищена вірогідність виникнення ризиків для м'ясопереробних підприємств пов'язана з їх залежністю від сировинної бази і специфікою роботи, стратегічною значущістю видів продукції в загальній системі продовольчої безпеки країни. Сьогоднішнє макросередовище функціонування підприємств характеризується зростанням мінливості факторів зовнішнього бізнес-середовища, яке істотно впливає на ефективність прийняття управлінських рішень превентивного характеру [1].

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

проблеми і на які спираються автори. Різним аспектам стратегії та досягнення конкурентних переваг підприємств в умовах загострення конкуренції присвячено праці вітчизняних науковців, зокрема Л. Балабанової, А. Войчака, В. Герасимчука, М. Данилюка, Л. Довганя, О. Зозульова, Н. Куденко, Б. Литвина, В. Орлова, Є. Савельєва, А. Старостиної, Д. Штефанича та ін. Сьогодні проблеми невизначеності та ризику у діяльності харчових та переробних підприємств розглядаються у працях українських та зарубіжних учених: Я. Вишнякова, В. Кравченко, П. Грабового, Л. Донець, В. Гранатурова та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідити роль і місце ризиків у системі управління підприємством; визначити сучасні проблеми управління ризиками на підприємствах; побудувати ігрову модель, розробити сценарії дій підприємств та вибрати такий, у якому показник ефективності досягає оптимального значення.

Вклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Передумовами появи і водночас

результатами дії ризиків є нестабільність, незбалансованість економічних систем, непередбачуваність поведінки господарюючих суб'єктів. Для успішного вирішення проблеми управління ризиками необхідно визначити сутність поняття «ризик». Відсутність єдиної точки зору на природу ризиків, загальної концепції їх оцінки й управління роблять актуальною тему даного дослідження.

Вагомий внесок у дослідження проблеми ризиків зробили представники класичної (Дж. Мілль, Н.У. Сеніор) і неокласичної (А. Маршалл, А. Пігу) теорій, а також сучасні зарубіжні автори: Дж. Маккрімон, А. Келлер, А. Грін, Т. Бачкаї, Дж. Уортон. Тему ризику як економічної категорії розглядав А. Сміт у роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів». Під час аналізу чинників, що визначають величину показника норми прибутку, А. Сміт відзначає залежність її «коливань» від «ступеня надійності доходу». Основні положення класичної теорії ризику сформульовано в XIX ст. у роботах Н. Сеніора і Дж. Мілля. Вони виділяли в загальній структурі доходу підприємця плату за ризик, яка призначалася для відшкодування збитку від його дії. У їх роботах ризик асоціюється передусім із математичним очікуванням утрат, що є наслідком ухвалення якого-небудь рішення. У 30-ті роки XX ст. А. Маршаллом і А. Пігу розроблено основи неокласичної теорії ризику. У роботі «Принципи економічної науки» А. Маршалл досліджує проблему компенсації збитку, що виникає в результаті дії ризику, зокрема за рахунок страхування. При цьому автор вважає, що величина встановлюваних страховими компаніями внесків не відповідає «справжньому еквіваленту ризику» [2].

Й. Шумпетер у роботі «Теорія економічною розвитку (дослідження підприємницького прибутку, капіталу, кредиту, відсотка і циклу кон'юнктури)» стверджує, що жоден із методів компенсації ризику за рахунок включення в суму витрат премії за ризик або здійснення витрат «із тим, щоб уникнути тих або інших небезпек», або ухилення від ризикованих сфер діяльності «у принципі не мотивує отримання прибутку». Під час проведення превентивних заходів для запобігання негативній дії ризику підприємство «володіє перевагою, яка полягає у тому, що йому забезпечується дохід від виробництва, але одночасно воно несе також і відповідні витрати». На думку Й. Шумпетера, ризики стають джерелом додаткових прибутків і збитків тільки тоді, якщо вони не «враховуються в господарському плані» наперед, особливо за «стихійної зміни даних». Таким чином, Й. Шумпетер розділяє випадковість і невизначеність як чинники, що зумовлюють результати дії ризику, заперечуючи можливість його регулювання з боку підприємця.

У вітчизняній економічній науці існує підхід до визначення сутності ризику, відповідний пред-

ставленням неокласичної теорії. Так, І. Стрелець розглядає ризик як «ситуацію, коли, знаючи вірогідність кожного можливого результату, все ж таки не можна точно передбачити кінцевий результат». В. Абчук і А. Альгин визначають ризик як діяльність, «пов'язану з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору», за «нагоди визначення вірогідності досягнення бажаного результату». У роботах окремих авторів спостерігається певна суперечність: розглядаючи суть ризику з погляду класичної теорії, вони водночас пропонують проводити його оцінку за допомогою методів, розроблених у рамках неокласичної теорії, з урахуванням як позитивних, так і негативних наслідків дії ризику і його суб'єктивних чинників [3].

Роблячи основний акцент на об'єктивному боці ризику, М. Лапуста і Л. Шаршукова розглядають такі характеристики ризикової ситуації: випадковий характер події; наявність альтернативних рішень; можливість визначення вірогідності очікуваних результатів; вірогідність виникнення збитків і отримання додаткового прибутку. Порівняно з М. Лапустою і Л. Шаршуковою В. Гранатуров представляє основні характеристики ризику в узагальненому вигляді й відносить до них суперечність, альтернативність і невизначеність. Суперечність ризику зумовлена, з одного боку, його спрямованістю на отримання «суспільно значущих результатів неординарними, новими способами». А з іншого – ризик може призвести до виникнення додаткових, непередбачених «соціально-економічних» і «моральних витрат». У суперечності ризику виражаються його інноваційна і регулятивна функції.

Наявність ризику безпосередньо пов'язана з наявністю невизначеності, яка неоднорідна за формою вияву і за змістом. Насамперед це невизначеність зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище включає в себе об'єктивні економічні, соціальні та політичні умови, у рамках яких здійснюється підприємницька діяльність, до динаміки яких вона змушена пристосовуватися [4]. Це можливі зрушення в суспільних потребах і споживчому попиті, поява технічних і технологічних новин, зміна політичних обставин, що впливають на підприємницьку діяльність, непередбачувані природні явища та багато іншого. Великий вплив на кінцеві результати підприємницької діяльності чинить невизначеність економічної кон'юнктури, яка впливає з непостійності попиту – пропозиції на товари, гроші, фактори виробництва, з багатоваріантності сфер застосування капіталів і різноманітності критеріїв надання переваги інвестування коштів, з обмеженості знань про сфери бізнесу та комерції і багатьох інших обставин [4].

Невизначеність умов, в яких здійснюється підприємницька діяльність, зумовлюється тим, що вона залежить від безлічі змінних, контрагентів і осіб, поведінку яких не завжди можна перед-

бачити з допустимою точністю. У результаті кожний підприємець із самого початку позбавлений заздальгідь відомих, однозначно заданих параметрів, що забезпечують його успіх на ринку – гарантованої частки участі в ринку, доступності до виробничих ресурсів за фіксованими цінами, стійкість купівельної спроможності грошових одиниць, незмінності норм і нормативів й інших інструментів економічного управління.

Як відомо, сутність підприємницької діяльності така, що в економічній боротьбі з конкурентами-виробниками за покупця підприємець змушений продавати свою продукцію в кредит (із ризиком неповернення грошових сум в обумовлений термін), за наявності тимчасово вільних грошових коштів розміщувати їх у вигляді депозитних внесків або цінних паперів (із ризиком отримання недостатнього відсоткового прибутку порівняно з темпами інфляції), під час ведення комерційних операцій експортно-імпортного характеру стикатися з необхідністю оперувати різними національними валютами (з ризиком утрат від несприятливої кон'юнктури курсів валют) тощо. Управління ризиками – це управління діяльністю підприємства з урахуванням факторів ризику (тобто випадкових подій, що впливають на неї) на основі особливої процедури їх виявлення й оцінки, а також вибору і використання методів нейтралізації наслідків цих подій, обміну інформацією про ризики і контролю результатів застосування цих методів для повної реалізації плану [6].

Ринок м'яса – це складова частина агропродовольчого ринку, яка являє собою систему відносин, пов'язаних із виробництвом і товарообігом сировини для виробництва м'яса (сільськогосподарської продукції – худоби і птиці в живій вазі) і м'ясопродуктів. Його кон'юнктура формується в результаті взаємодії попиту і пропозиції на м'ясопродукти. Бути конкурентними та ефективно розвиватися на перспективу м'ясопереробним підприємствам допоможе моніторинг стану й розвитку ринків м'яса та м'ясопродуктів, а також визначення свого місця на них. Вітчизняну м'ясопереробну галузь супроводжують такі проблеми: розвиток власного м'ясного виробництва, яке не в змозі задовольнити потреби вітчизняного ринку, що призводить до напливу низькоякісного та дешевого імпортного м'яса; розширення ринків збуту продукції, яка виробляється, у тому числі вихід на висококонкурентні європейські ринки.

На споживання такого дорогого продукту, як м'ясо, суттєво впливають загальноекономічна ситуація в країні та рівень доходів населення. За останній рік змінилася структура споживання продуктів, адже збільшилися ціни на комунальні послуги, і це досить суттєво зменшило ресурси, які люди можуть витратити на продукти харчування.

У 2016 р. прогнозувався застій світового виробництва м'яса – воно зросло лише на

мізерні 0,2%, до 319,8 млн. т. Незважаючи на те що у Сполучених Штатах, ЄС, Бразилії, Індії, Мексиці, Канаді та Росії очікувалося зростання виробництва, його скорочення в Китаї та в Австралії визначило загальну тенденцію до зниження. За винятком двох останніх країн сукупне виробництво м'яса решти світу виросло на 1,4%. Обсяг світової торгівлі м'ясом у 2016 р. збільшився на 4,4%, до 31,1 млн. т, це дало змогу відновити лінію тренду після його падіння у 2015 р. Торгівля свининою збільшилася на 10,8%, м'ясом птиці – на 4,4%, а м'ясом великої рогатої худоби – на 0,3% [7].

Збільшення імпорту м'яса відбулося, зокрема, у Китаї, а також в Японії, Південній Африці, Чилі, Республіці Корея, Мексиці, ЄС, Іраку, Філіппінах, В'єтнамі, Об'єднаних Арабських Еміратах і Росії. Зростання ж внутрішнього виробництва призвело до скорочення імпорту м'яса Сполученими Штатами і Канадою. Зростання світового експорту м'яса очолили Бразилія й ЄС, за якими слідували Сполучені Штати і Канада, а також Білорусь, Таїланд, Російська Федерація, Парагвай, Мексика й Україна. Тим часом експорт з Австралії, Китаю, Туреччини, Південної Африки, Нової Зеландії, Аргентини та Індії скоротився. Індекс цін ФАО на м'ясо показав стійке зростання в період із квітня по вересень, піднявшись на 12,1%. За період із січня по вересень індекс додав ще 12,6%, за підтримки сплеску цін на свинину і м'ясо птиці, які разом зросли на 18,7%. Більш помірно збільшення, на 4,3%, спостерігалось на яловичину [8].

Світові тенденції, що відбуваються на ринку м'яса та м'ясопродуктів, здійснюють вагомий вплив на стан вітчизняного виробництва, а також зумовлюють перспективи розширення експортної діяльності українських виробників.

Розглянемо стратегію розвитку м'ясопереробних підприємств у сфері збуту продукції певного асортименту, припустивши, що підприємства мають кілька каналів збуту продукції. На вибір стратегії підприємства впливає фактор невизначеності, пов'язаний з обсягами споживчого попиту населення на дані види продукції. У зв'язку із цим можна виділити такі класи стану попиту на продукцію:

а) низька залежність від змін ринкової кон'юнктури (щомісячний обсяг продукції зі стійкими зв'язками щодо збуту на низку років);

б) середня залежність від змін кон'юнктури ринку (щомісячний обсяг продукції зі стійким збутом, але на нетривалий термін);

в) висока залежність від змін кон'юнктури (щомісячний обсяг реалізації продукції, забезпечений тільки одноразовими закупівлями);

г) абсолютна залежність від змін кон'юнктури (місячна продукція, що купується на невизначений термін).

Потрібно вибрати оптимальну стратегію збуту залежно від імовірних коливань платоспроможного попиту населення в районах реалізації.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку оптимальної стратегії збуту

Назва підприємств	Всього, тис. грн.	Обсяг реалізації в 2016 р., тис. грн.					вироби ковбасні копчено-запечені	холдець, зельц
		вироби ковбасні з печінки (ліверні), включаючи пасти і пашети в ковбасній оболонці	вироби ковбасні варені, сосиски, сардельки	ковбаси напівкопчені	ковбаси варенокопчені, напівсухі, сиров'ялені, сирокопчені, «салями» включаючи	вироби ковбасні копчено-запечені		
ПрАТ «Український бекон»	1363211,2	34080,28	766124,69	276731,87	269915,81	14995,32	1363,21	
ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	1486848,0	19665,47	748944,13	325135,87	377853,14	8349,20	6900,16	
ПрАТ «Кременчукм'ясо»	534854,7	6418,25	290158,67	115528,61	114726,33	5348,54	2674,27	

Таблиця 2

Максимінна стратегія за критерієм Вальда

Обсяг збуту (S), тис. грн.	Всього, млн. грн.	Розмір прибутку (a_{ij}) залежно від імовірних коливань попиту, млн. грн.					$\beta_j = \max a_{ij}$	φ_{w+}	φ_w
		0,766	276,73	269,91	14,99	1,36			
$S_1 =$ ПрАТ «Український бекон»	1363,21	34,08	0,766	276,73	269,91	14,99	1,36	6,90	290,15
$S_2 =$ ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	1486,84	19,66	748,94	325,13	377,85	8,34	6,90		
$S_3 =$ ПрАТ «Кременчук м'ясо»	534,85	6,41	290,15	115,52	114,72	5,34	2,67		
$\beta_j = \max a_{ij}$		34,08	766,12	325,13	377,85	14,99	6,90		

Таблиця 3

Рівень ризику за різних співвідношень імовірного попиту і стратегії збуту, млн. грн.

R_{ij}	34,08	766,12	325,13	377,85	14,99	max r_i	$S_{opt} = \varphi_s$
S_1	0	0	48,40	107,93	0	107,93	17,18
S_2	14,41	17,18	0	0	6,64	17,18	
S_3	27,66	475,96	209,60	263,12	9,64	475,96	

лізації продукції. Таким чином, завдання полягає в оптимізації функції $\phi(s_i, q_j)$ і виборі відповідної їй стратегії підприємства $S_{\text{опт}}$. Вихідні дані для розрахунку оптимальної стратегії збуту наведено в табл. 1.

У разі несприятливої кон'юнктури ринку виникає ризик недоотримання прибутку. У зв'язку із цим має місце ситуація ризику, що є наслідком дії фактору невизначеності. Виникає завдання визначення оптимальної стратегії збуту для мінімізації комерційного ризику. Розроблено математичну модель даної ситуації із застосуванням теорії ігор. Загалом постановку завдання оптимізації в умовах ризику представимо так:

– підприємство може прийняти m можливих стратегій про обсяги збуту продукції $S = (s_1, s_2, \dots, s_m)$;

– можливі l припущень $Q = (q_1, q_2, \dots, q_n)$ про обсяги споживчого попиту населення (стану попиту на продукцію);

– результат, так званий виграш a_{ij} , що відповідає кожній парі сполучень (s_i, q_j) , задамо у вигляді матриці ефективності $A = \|a_{ij}\|$;

– показник ризику r_{ij} за настання стратегії S_i стані кон'юнктури ринку q_j показує величину недоодержання прибутку за несприятливих умов.

Потрібно вибрати оптимальну стратегію збуту залежно від імовірних коливань платоспроможного попиту населення в районах реалізації продукції. Таким чином, мета завдання полягає в оптимізації функції $\phi(s_i, q_j)$ і виборі відповідної їй стратегії підприємства $S_{\text{опт}}$.

1. За критерієм Вальда знайдемо максимумну стратегію: якщо ми вибираємо стратегію S_1 , то найгірший з усіх можливих наслідків полягає у тому, що розмір одержуваного чистого доходу становитиме:

$$\alpha_i = \min a_{ij} = \min (34080,28; 766124,69; 276731,87; 269915,81; 14995,32; 1363,21) = 1363,21 \text{ (тис. грн.)}$$

Аналогічно знаходимо для інших стратегій найгірші наслідки. На цій підставі найкращим рішенням $S_{\text{опт}}$ буде:

$$\phi_{W+} = \max \alpha_i = \max (\min a_{ij}),$$

тоді: $\phi_{W+} = \max (1363,21; 6900,17; 2674,27) = 6900,17 \text{ (тис. грн.)} \rightarrow S_2$

2. Знайдемо мінімаксу стратегію.

Для першого рядка табл. 2 це рішення таке:

$$\beta_i = \max (34080,28; 766124,69; 276731,87; 269915,81; 14995,32; 1363,21) = 766124,69 \text{ (тис. грн.)}$$

Для наступних рядків вибираємо значення аналогічно. З урахуванням цього гірший варіант буде визначатися виразом:

$$\phi_{W-} = \min \alpha_i = \min (\max a_{ij}),$$

$$\phi_{W-} = \min (766124,69; 748944,13; 290156,68) = 290156,68 \text{ (тис. грн.)} \rightarrow S_3$$

3. Для подальших розрахунків використовуємо показник ризику:

$$r_{ij} = \beta_j - a_{ij}$$

На цій підставі будемо матрицю ризиків (табл. 3).

Показник ризику є основою мінімаксного критерію Севіджа, відповідно до якого вибирається така стратегія S_1 , за якої величина ризику приймає мінімальне значення в найбільш несприятливій ситуації:

$$\phi_s = \max (\min r_{ij}) = 17,18 \rightarrow S_2$$

Скористаємося критерієм Гурвіца. Допустимо, що в основі обчислень лежала песимістична оцінка і що $X = 0,8$. Тоді для кожної стратегії відповідно маємо:

$$Y_1 = 0,8 * 1363,21 + (1 - 0,8) * 766124,69 = 1090,57 + 153224,94 = 154,31 \text{ млн. грн.},$$

$$Y_2 = 0,8 * (6900,17) + (1 - 0,8) * 748944,13 = 5520,13 + 149788,83 = 155,30 \text{ млн. грн.},$$

$$Y_3 = 0,8 * (2674,27) + (1 - 0,8) * 290156,68 = 2139,42 + 58031,34 = 60,17 \text{ млн. грн.}$$

$$\Phi_G = \max Y_i = \max (154315,51; 155308,96; 60170,75) = 155,30 \text{ млн. грн.} \rightarrow S_2$$

Отже, оптимальною є стратегія ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат». За критерієм Вальда у компанії за найгірших з усіх можливих наслідків буде найбільший розмір одержуваного чистого доходу. За критерієм Севіджа – максимально можливий комерційний ризик у цій компанії – найнижчий порівняно з іншими. За критерієм Гурвіца – за песимістичної оцінки буде максимально можливий прибуток. Результати розрахунків за критеріями Вальда, Севіджа і Гурвіца збігаються. Отже, всі припущення, які були прийняті, вірні.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, побудована ігрова модель дала змогу сформулювати декілька сценаріїв дій м'ясопереробних підприємств та вибрати такий сценарій, у якому показник ефективності досягає оптимального значення. Перевагами розглянутого методу є простота розрахунків, прозора економічна інтерпретація логіки й одержуваних результатів. Застосування апарату теорії ігор дає змогу краще усвідомити конкурентну позицію на ринку і зводить до мінімуму ступінь ризику. Проведене дослідження теоретичних питань управління ризиками дає змогу зробити такі висновки. По-перше, надзвичайно висока мінливість факторів маркетингового середовища, яка зумовлена як загальносвітовими глобалізаційними процесами, так і специфічними рисами української економіки. По-друге, відсутність чіткого розуміння стосовно того, що ж собою являють ризики та які є методи управління ними, не дала змоги наразі розробити практичну методичку управління ними, що негативно позначається на ефективності підприємницької діяльності підприємств. Подальше дослідження проблематики ризиків потребує проведення дослідження стану справ з управлінням ризиками на підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шелудько О. Некерована криза. *Agriukraine* 22.07.2003. URL: <http://www.agriukraine.com>. Загол. з екрану.
2. International Organization for Standardization. URL: <http://www.iao.cli>. Heading from a screen.
3. Економіка логістичних систем: монографія / М. Васелевський, І. Білик, О. Дейнека та ін.; за наук, ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. Львів: Львівська політехніка, 2008. 596 с.
4. Король С.В., Дорожкин А.В. Оценка риска инвестиционных проектов. URL: <http://www.old.appraiser.ru>. Загол. з екрану.
5. Alcorn state University Cooperaive extension program. URL: <http://www.alcorn.edu>. Heading from a screen.
6. Кидонь В. Нет коммерции без риска. *Аптека*. 2010. № 9(230). URL: <http://www.apteka.ua>. Загол. з екрану.
7. Великий аналітичний огляд світових ринків продовольства, що виходить двічі на рік FAO Food Outlook. URL: <http://www.fao.org/GIEWS/english/fo/index.htm>.
8. Офіційний сайт FAO Food Price Index. URL: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>.

HOW TO ENSURE LEADERSHIP IN THE WORLD MARKET OF INSURANCE SERVICES: THE EXPERIENCE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF FOREIGN COMPANIES

ЯК ЗАБЕЗПЕЧИТИ ЛІДЕРСТВО НА СВІТОВОМУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ: ДОСВІД СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІНОЗЕМНИХ КОМПАНІЙ

Skyba M.V.

Candidate of Public Administration, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Management
Kyiv National University of Technologies and Design

In the article, the author determines that the strategy is the vision, general course, plans of the company's management to achieve its strategic objectives in any field of activity. Companies will be successful if they have a strategic vision (goals) and a plan of action for a certain period of time. Companies, leaders in the world insurance market, have different models and methods of management. However, they have common features. All of them make strategic planning because it has more advantages than disadvantages. They conduct an analysis of the external environment; assessment of strengths and weaknesses of the insurance company, opportunities and threats etc. They all have a strategy. The company has certain strands of action for the future. They have metrics to measure their goals. They all implement innovative methods of providing insurance services. Moreover, the world's top insurance companies are facing low bond yields, global geopolitical risk, and regulatory pressures. Thus insurance companies propose new technologies to customers that reduce claim handling costs and increase the number of special or unique product lines to boost profits.

Key words: factors, strategy, strategic goals, companies, insurance market, strategic management.

Компанії будуть успішними, якщо вони матимуть стратегічне бачення (цілі) та план дій на певний період часу. Стратегія – це бачення, загальний курс, плани керівництва компанії для досягнення стратегічних цілей у будь-якій сфері діяльності. Компанії, лідери світового ринку страхових послуг, мають різні моделі та методи управління. Проте, вони мають спільні риси: досліджують зовнішні та внутрішні впливи, ризики, виокремлюють загрози та ін. Компанії здійснюють стратегічне планування, оскільки воно має більше переваг, ніж недоліків, мають чітко визначені стратегічні цілі та напрями дій на майбутнє, мають цільові орієнтири. Компанії впроваджують інноваційні методи надання страхових послуг. Крім того, найбільші страхові компанії світу стикаються з низькою дохідністю облігацій, глобальним геополітичним ризиком та регуляторним тиском. Тому компанії пропонують нові технології клієнтам, що скорочує витрати на обробку претензій, а також збільшує кількість спеціальних або унікальних товарних ліній для збільшення прибутку.

Ключові слова: фактори, стратегія, стратегічні цілі, компанії, страховий ринок, стратегічний менеджмент.

Компании будут успешными, если они будут иметь стратегическое видение (цели) и план действий на определенный период времени. Стратегия – это видение, общий курс, планы руководства компании для достижения стратегических целей в любой сфере деятельности. Компании, лидеры рынка страховых услуг, внедряют различные модели и методы управления. Однако компании имеют общие черты. Компании осуществляют стратегическое планирование, имеют четко определенные стратегические цели и направления действий на определенный момент времени, целевые параметры. Компании внедряют инновационные методы оказания страховых услуг. Кроме того, крупнейшие страховые компании мира сталкиваются с низкой доходностью облигаций, глобальным геополитическим риском и регуляторным давлением. Поэтому компании предлагают новые технологии клиентам, что сокращает затраты на обработку претензий, а также увеличивает количество специальных или уникальных товарных линий для увеличения прибыли.

Ключевые слова: факторы, стратегия, стратегические цели, компании, страховой рынок, стратегический менеджмент.

The relevance of the issue. The development of the world insurance market depends on economic trends that are relevant to the global economy. Different economic factors affect insurance companies, such as: crisis phenomena in the financial sector, currency fluctuations, the change of price situation. And this is far from an incomplete list of factors that affect the insurance market in general and each of the insurance companies, in particular. The political, legislative, economic, social, technological, and environmental factors affect insurance companies too. In changing world, it is very important for the insurance company to have a strategy. Companies will be successful if they have a strategic vision (goals) and a plan of action for a certain period of time.

Analysis of publications. The concept of strategy and strategic management was studied by I. Ansoff, H. Mintzberg, M. Porter, A. Thompson, A. Chandler. Mintzberg uses the research of Mariann Jelinek (Institutionalizing Innovation, New York: Praeger, 1979) as one of the best and “carefully reasoned arguments in favour of strategic planning.” Strategic planning for Jelinek provides a natural evolution in organizational behaviour. What Frederick Taylor and others did for the routinization and systematization of manual labour in American industry was replicated in the strategic planning movement as a way to introduce systematic management for the top tier of the organizational hierarchy [1]. However, the publications of those authors did not pay attention to the strategic goals of companies who are leaders in the world market for insurance services

The purpose of the article is to determine what does the strategy means. Moreover, it is necessary to find strategic goals of companies, insurance market leaders.

The main material of the research. In scientific sources, there is no single point of view regarding the emergence of a strategy. Someone say that strategy is a plan or something like that – leadership, a guide or direction of development, a road

from the present to the future. Very often a strategy is called the principle of behaviour or following a certain model of behaviour. Sometimes scientists say that strategy is a position, namely, the location of certain products in specific markets.

Therefore, in our opinion, the strategy is the program, the plan, the general course of the company's management to achieve its strategic objectives in any field of activity.

There is no consensus on how strategies should be developed:

- modelling based on judgment and design; relatively isolated formal planning process;
- selection of strategic market positions of the organization.

Let us look at approaches to strategy formation. The strategy can be formed as:

- penetration into the future through the insight of the manager;
- with the support of the logic of cognitive psychology, penetration into the consciousness of the strategist;
- developing a strategy step by step as the organization learns;
- the principles of forming a strategy are determined by culture;
- the strategy is formed under the influence from the outside.

The organization ensures its development through balanced interaction with the external environment in the strategic management. Strategic planning is a special kind of practical activity, consisting in the development of solutions. The goal of the solutions is the effective operation of the company in the long term and quick adaptation to the changing conditions of the external environment. The main procedures of strategic planning are: forecasting, programming, and design. The strategic planning has more advantages than disadvantages (table 1).

Let us look at two alternative approaches to strategy development, at the vision of H. Mintzberg and M. Porter about the concept of strategy.

Table 1

The main advantages and disadvantages of strategical planning

ADVANTAGES	disadvantages
<ul style="list-style-type: none"> • you can make decisions and react to changing market conditions with the end in mind; • defines the purpose of the organization and establishes realistic goals and objectives consistent with the mission, which can be clearly communicated to constituents; • minimizing the negative effects of changes that are taking place, as well as the factors of “uncertainty of the future”; • opportunity to obtain the necessary basis for making strategic and tactical decisions; • can making business more monitoring and controlling, since in the presence of the system of strategic plans there is an opportunity to compare the achieved results with the goals specified in the form of planned tasks; • unique differentiation: avoid “competitive convergence”; • can making business more responsibility. 	<ul style="list-style-type: none"> • can be more expensive and time-consuming; • formalization in the process and can be more bureaucratic; • lack of flexibility; • less relevant in a crisis.

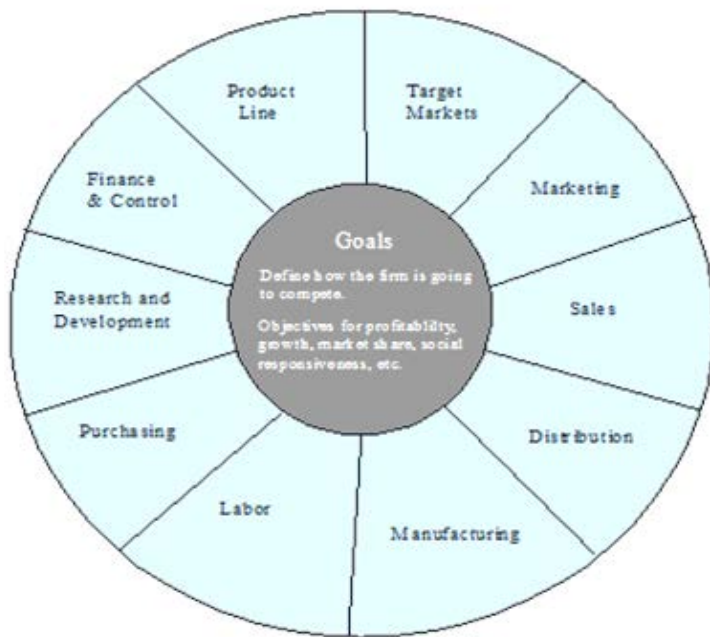


Fig. 1. The Wheel of competitive strategy [2]

For H. Mintzberg, the strategy is a word that we define differently than we practice. For many, the definition of strategy is “a plan”, but in actuality, the strategy appears as a pattern that blends intended responses with responses that emerge out of the changing environment. Every company has a competitive strategy although some strategies are implicit rather than explicit. However, there are significant benefits available to firms that engage in the explicit process of developing a strategy and the companies will be successful if they have a strategic vision (goals) and a plan of action for a certain period of time [1]. According to H. Mintz-

berg, strategies do not arise out of conscious strategic planning but result from a number of ad hoc choices perhaps made lower down the hierarchy. The final objective of the strategy is unclear and elements still develop as the strategy proceeds, continuously adapting to human needs – the emergent strategy are evolving, incremental and continuous.

M. Porter provides review the classic approach to the formulation of strategy. Figure 1, shows what he refers to as the wheel of competitive strategy. The hub shows the firm’s goals, mission, or objectives. The spokes represent the firm’s key operating policies. Like a wheel, the policies (spokes) must be connected to each other and reflect the goals of the firm (the hub) [2, p. 47].

Figure 2 includes four factors that determine what the firm can successfully accomplish. On the left-hand side, the firm’s strengths and weaknesses are related to its assets and skills. These together with the personal values of the firm’s key members (implementers) determine the limits to competitive strategy from an internal perspective.

On the right-hand side, the industry environment together with broad societal factors (government policy, social concerns, etc.) determines the firm’s external limits.

As noted above, different factors affect insurance companies, such as: political, legislative, economic, social, technological, and environmental etc. In changing world, it is very important for the insurance company to have a strategy.

The management should answer the following questions to form a vision of the company:

- How do you see your organization in 5-10 years?

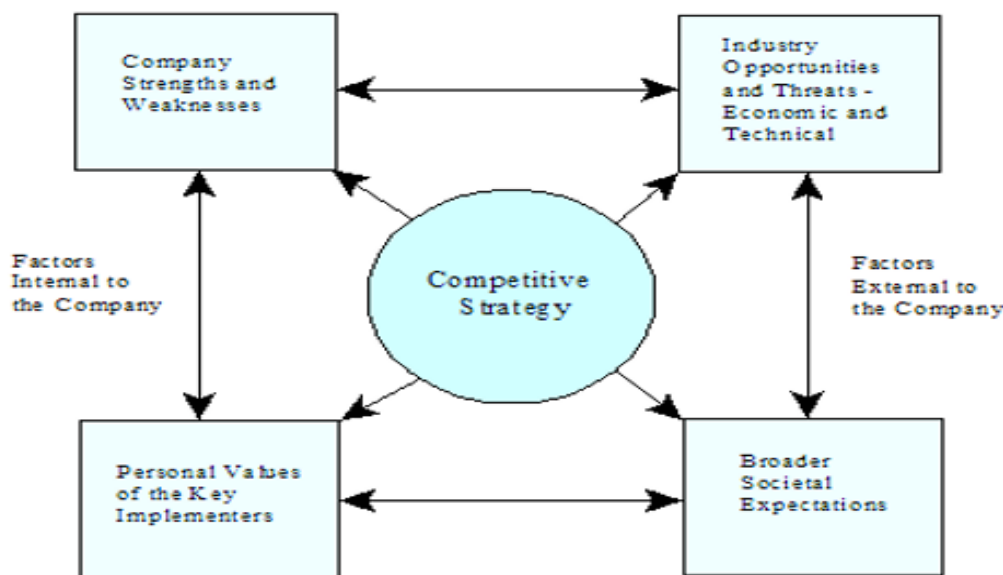


Fig. 2. The context in which competitive strategy is formulated [2]

- How important is this goal for you? What values of the organization support are people striving for this goal?

- How much does the goal depend on you, is it in the sphere of your direct influence?

- How do you know that you have achieved the result?

- When and with whom do you want to achieve your goal?

The vision is formed on the basis of:

- analysis of the external environment;
- assessment of strengths and weaknesses of the insurance company, opportunities and threats;
- evaluation of competitive advantages and key competencies;

- evaluation of resources available for the insurance company etc.

Companies will be successful if they have a strategic vision (goals) and a plan of action for a certain period of time. The experience of companies, which are the world leaders in the global insurance market (Ping An Insurance Group, Allianz Group, AXA Group etc.), confirmed that [3].

Let us identify the strategic goals of the world insurance market leaders.

Ping An Insurance (Group) Company of China was the leader of the world insurance market (2016). Ping An was established in Shekou, Shenzhen, in 1988. The Group was the first insurance company in China that adopted a shareholding structure. It has developed into a personal financial services group with three core businesses – insurance, banking, and investment – enjoying parallel growth of its core finance and internet finance businesses [4].

The value of new business and business size of the life and health insurance business continued to grow rapidly. In the first three quarters of 2017, the value of the new business of life and health insurance business grew by 35.5% to 8.2 million USD due to the rapidly increasing sales agents and constantly rising productivity.

Strategies by the business division of the insurance business:

- maintain the healthy and steady development of our property and casualty insurance and life insurance businesses while promoting their competitiveness and steady expansion in market share;

- increase inputs in new business areas such as corporate annuity and health insurance [4].

The next company is the leader in the world insurance market – **Allianz SE**. The Board of Management of Allianz SE has defined a business strategy consisting of five pillars:

1. *True customer centricity*: we aim at an outstanding customer experience by gaining a better understanding of our customers' needs and tailoring our services so as to meet those needs. Our success is measured by our customers' willingness to recommend Allianz, for which we use the Net Promoter Score (NPS). The results reveal the

level of our customers' satisfaction and loyalty and indicate how we can improve even more. Since a high NPS also means accelerated revenue growth, by 2018 we would like 75% of our businesses (currently 50%) to be loyalty leaders or at least above-market average in terms of NPS.

Digital by Default: digitalization can suddenly threaten business models that have been successful in the past, as we have witnessed in other industries. But the good news for you as an Allianz investor is that digitalization also opens up major opportunities for your company. It allows us to transform Allianz and concentrate on the things that promote positive customer experience and customer growth and, at the same time, to increase our productivity.

We are working throughout the Group on simplifying products and processes and on common technologies and platforms that will fully digitalize the business step by step.

The resulting productivity gains will be invested in future business model improvements. Our ambition is that these initiatives will bring about a sustained increase in productivity of at least €1 BN per year by 2018. In order to reach this goal, we will have to consistently align business models, products, and processes across country and company borders and minimize paper at each element of the value chain [5].

Technical Excellence: Our aim is to raise the quality of our insurance business to a level that generates superior margins and growth rates by leveraging the best analytical methods and our highly-talented experts and managers. The advantages offered by digitalization will be used to optimize our risk-adequate pricing and to streamline and speed up claims processing. We also seek to increase growth and effectiveness in our business with medium-sized enterprises and commercial firms. In the Property-Casualty segment, our goal is to achieve a combined ratio of 94% or better by 2018, with the support of the best technical experts, and to receive consistently positive feedback from brokers and customers.

In the Life/Health business segment, we are targeting a return on equity of 10% or higher and a new business margin of at least 3%. This also requires us to selectively wind down unprofitable business.

Growth Engines: We will consolidate our leading positions in mature markets and expand our presence in growth regions with the aim of generating stronger growth and improving margins. Our new joint venture with the Chinese web portal Baidu, which reaches 90% of Chinese internet users, is one good example. It puts us in a prominent position in one of the most dynamic digital insurance markets with annual growth rates of 40% and expected annual revenues of €100 BN by 2020.

Inclusive Meritocracy: Our corporate culture will be refined to make not only high-performance matter but also the way in which our employees

go about achieving it, for example by collaborating closely in cross-functional teams. The aim is to promote an entrepreneurial spirit that concentrates on finding the best ideas and implementing them productively together with others in the organization. For this to succeed, we are adjusting our remuneration and incentive systems. The Inclusive Meritocracy Index (IMIX), which is based on our annual employee surveys, shows the progress we have made towards renewing our management culture. It currently stands at 68% throughout the Group, and we aim to increase it to 72% by 2018 [6]

The new 5-year plan of **AXA Group** is articulated around two strategic priorities: focus and transform.

The first priority is a continued and immediate focus on sustainable earnings growth over the plan based on selective growth, cost efficiencies, technical margin improvement, and an active management of capital and cash. These initiatives will position AXA to grow earnings and increase dividends, even in a context of continued low-interest rates.

The target of AXA Group is an average annual increase in underlying earnings per share of between 3% and 7% over the plan period [7].

At the same time, the second pillar of our strategy is to transform our company to ensure tomorrow's growth. We want to adapt our business model from payer to partner. This means accelerating business innovation to meet our customers' rapidly evolving needs in the digital world and developing further in areas such as prevention and care. The success of this transformation will be based on the engagement and energy of our employees, agents, and partners, adapting their capabilities to best serve our customers.

The main financial objectives for 2020 are:

- Underlying earnings per share CAGR between 3% and 7%;

- Cumulative 28-32 billion Euro of Group operating Free Cash Flows from 2016 to 2020;

- Adjusted return on equity between 12% and 14% over the period 2016-2020;

- Solvency II ratio target range between 170% and 230%;

- 2.1 billion Euro pre-tax cost savings by 2020.

We can agree with the thought that insurance is about preventing adverse outcomes and protecting customers against risks. In order to carry out this mission to the best of their abilities, insurers need to understand and prepare for the risks we will face in the years ahead [8]. The main risks for 2025, according to H. Chauveau, are: climate change, cyber risk, internet of things, artificial intelligence and robotisation, financial risk, natural resources management.

Conclusion. Companies, leaders in the world insurance market, have different models and methods of management. However, they have common features. All of them carry out strategic planning because it has more advantages than disadvantages.

They conduct an analysis of the external environment; assessment of strengths and weaknesses of the insurance company, opportunities and threats etc. They all have a strategy (the vision, general course of the company's management to achieve its strategic objectives in any field of activity). They all have certain strands of action for the future. They have metrics to measure their goals. They all implement innovative methods of providing insurance services.

Moreover, the world's top insurance companies are facing low bond yields, global geopolitical risk, and regulatory pressures. Thus insurance companies propose new technologies to customers that reduce claim handling costs and increase the number of special or unique product lines to boost profits.

REFERENCES:

1. Mintzberg, H. (1994). The Rise and Fall of Strategic Planning: Reconceiving Roles for Planning, Plans, Planners. New York: The Free Press. Retrieved from <https://coco-net.org/wp-content/uploads/2012/08/risefall.pdf>.
2. Porter, M. E. (1980) Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press. – 396 p.
3. Global 2000: The World's Largest Insurers. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/ashleaebeling/2017/05/24/2017-global-2000-the-worlds-largest-insurers/#232a5e434ec4>.
4. Ping An. Retrieved from <http://www.pingan.cn/>.
5. Allianz: Insurance and Asset Management worldwide. Retrieved from <https://www.allianz.com/>
6. Letter to the Investors 2015. Retrieved from https://www.allianz.com/v_1489412484000/media/about_us/stragey-values/2015-investor-letter.pdf.
7. AXA Retrieved from <https://www.axa.com>.
8. Emerging Risks: what are the main risks for 2025? Retrieved from [https://www.axa.com/en/about-us/emerging-risks-survey#xtatc=INT-1-\[Highlight::About us::emerging_risks_survey\]](https://www.axa.com/en/about-us/emerging-risks-survey#xtatc=INT-1-[Highlight::About us::emerging_risks_survey]).

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ПІДПРИЄМСТВА КРИЗЬ ПРИЗМУ УПРАВЛІННЯ ВІДНОСИНАМИ

MARKETING MANAGEMENT OF THE PRIZE OF RELATIONSHIP MANAGEMENT ON THE ENTERPRISE

Язвінська Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри промислового маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Домашева Є.А.

магістрант,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розкрито можливість управління маркетингом через управління відносинами. Для цього доповнено й уточнено понятійний апарат управління відносинами в маркетингу, визначено складники відносин та емоційного інтелекту. Досліджено зв'язок категорій «відносини» і «маркетинг», показано зв'язок емоційного клімату та емоційного інтелекту. Визначено емоційний інтелект як інструмент управління відносинами у цілому й у маркетингу зокрема.

Ключові слова: маркетинговий менеджмент, управління маркетингом, маркетинг, відносини, емоційний клімат, емоційний інтелект, відносини в маркетингу, управління відносинами в маркетингу.

В статті раскрыто возможность управления маркетингом через управление отношениями. Для этого дополнен и уточнен понятийный аппарат управления отношениями в маркетинге, определены составляющие отношений и эмоционального интеллекта. Исследована связь категорий «отношения» и «маркетинг», показана связь эмоционального климата и эмоционального интеллекта. Определен эмоциональный интеллект как инструмент управления отношениями в целом и в маркетинге в частности.

Ключевые слова: маркетинговий менеджмент, управление маркетингом, маркетинг, отношения, эмоциональный климат, эмоциональный интеллект, отношения в маркетинге, управление отношениями в маркетинге.

The article reveals the possibility of marketing management through relationship management. Therefore, the conceptual framework for managing relations in marketing was added and refined, the components of the relationship and emotional intelligence have been defined. The authors investigated the connection between «relationship» and «marketing», shows the connection between the emotional climate and emotional intelligence. Emotional intelligence is defined as a tool for managing relationships in general and in marketing in particular.

Keywords: marketing management, marketing control, marketing, relationships, emotional climate, emotional intelligence, relationships in marketing, management of relations in marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. З року в рік зростає важливість маркетингу на підприємствах. Його присутність та ефективність визначає ринковий успіх компаній незалежно від сфери їх діяльності та масштабу. Поряд із цим усе ще існує проблема функціональної та особистісної неузгодженості цілей, планів, бачення та цінностей працівників, у тому числі навіть між вищим керівництвом та маркетингом, що не дає змоги повною мірою реалізувати маркетингові можливості підприємства, забезпечити його гнучкість та адаптивність до ринкової

ситуації, високу швидкість прийняття та реалізації управлінських рішень.

Сучасні науковці вбачають можливість вирішення даної проблеми на межі управління корпоративною культурою та внутрішнім маркетингом і комунікаційної та емоційної компетентності співробітників.

В останні роки в суспільстві у цілому зростає потреба в гармонізації емоційного стану особистості, колективу, спільноти. Гармонізація емоційного стану тісно пов'язана з якістю життя, рівнем розвитку суспільства та споживчою цінністю, яку створюють підприємства для задоволення бажань та інтересів споживачів.

Варто підкреслити, що одне з основних завдань маркетингу – виявлення наявних потреб та максимально ефективно їх задоволення, тому прослідковується підвищення важливості гармонізації відносин у цілому та зокрема їх емоційного середовища і на рівні управління внутрішнім і зовнішнім маркетингом підприємства. При цьому основний напрям впливу – відносини, які породжують емоції. Співробітники, клієнти, інші економічні суб'єкти не відособлені одне від одного, без їх взаємодії просто неможливо побудувати ринкову систему, тому все частіше сьогодні можна зустріти поняття «емоційний інтелект» як фактор, що визначає ступінь та ефективність комунікаційної взаємодії.

Підкреслимо важливість впливу емоційного інтелекту на кількох рівнях, зокрема «працівник – клієнт», «працівник – працівник». Саме гармонізація внутрішнього та зовнішнього емоційного клімату дає змогу забезпечити максимально ефективно виконання функцій маркетингу та досягнути конкретних цілей. Можна припустити, що відсутність націленості на підвищення емоційного інтелекту, як і відсутність значних бюджетів, не робить існування компанії апріорі неможливим. Однак розуміння та підтримання екологічного емоційного клімату – один із чинників ефективного розвитку в динамічних, висококонкурентних ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Аналіз наукових публікацій зарубіжних та вітчизняних авторів свідчить про високий інтерес до теми маркетингу відносин. У роботах наводяться різні трактовки відносин в маркетингу: Л. Беррі [1] описує новий підхід до маркетингу, який орієнтується на більш тривалу взаємодію зі спожи-

вачем; Ф. Котлер [2], Ж.-Ж. Ламбен [3] роблять акцент на практичній стороні поняття; О. Зозульов [4], Б. Джексон [5] зосереджують увагу на взаємовідносинах на промисловому ринку; Д. Гоулман [6] звертається до ролі емоційного інтелекту в бізнесі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, не розкрито можливість управління маркетингом через управління відносинами за допомогою емоційного інтелекту, тому вважаємо за доцільне запропонувати визначення системи «маркетинг – відносини – емоційний інтелект» та розкрити її складники.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета роботи – обґрунтувати зв'язок понять «маркетинг» та «відносини» та розкрити місце емоційного інтелекту в означеній системі:

- уточнити та доповнити понятійний апарат управління відносинами в маркетингу;
- розкрити зв'язок управління маркетингом та управління відносинами;
- довести можливості підвищення ефективності управління маркетингом шляхом впливу на емоційний клімат, емоційний інтелект.

Теоретичною та методологічною основою дослідження послугували монографічний метод, метод аналізу та синтезу, дедукції, аналізу ієрархій, емпіричного пізнання (спостереження і моделювання), теоретичних узагальнень, групування. Інформаційною основою виступають наукові роботи вітчизняних і зарубіжних учених, публікації у засобах масової інформації, Інтернет-ресурси.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

Таблиця 1

Визначення поняття «відносини»

Джерело	Визначення
Філософський енциклопедичний словник	Філософська категорія, що характеризує взаємозалежність елементів певної системи
Нова філософська енциклопедія	Зв'язок між деякою сутністю і тим, що з нею пов'язане
Велика психологічна енциклопедія	Набір цінностей і переконань , пов'язаних із певним предметом
Тлумачний словник Ожегова	Взаємний зв'язок різних предметів, дій, явищ, ставлення між оточуючими
Словник практичного психолога	Суб'єктивний бік відображення дійсності, результат взаємодії людини із середовищем
Теорія і практика вирішення конфліктних ситуацій. Короткий словник	Психологічний феномен, суттю якого є виникнення у людини психічної освіти, яка акумулює в собі результати пізнання конкретного об'єкта дійсності (у спілкуванні це інша людина або спільність людей), інтеграції всіх емоційних відгуків як відповідь на цей об'єкт, а також поведінкових реакцій на нього (В.Н. Мясищев)
Словник конфліктолога	В широкому сенсі – вид взаємодії між суб'єктами, об'єктами, процесами та їх властивостями, що полягає в їх взаємовпливі , зафіксованому людиною; у вузькому сенсі – оцінка людиною суб'єкта або об'єкта і сформована на цій основі установка на можливу взаємодію з нею

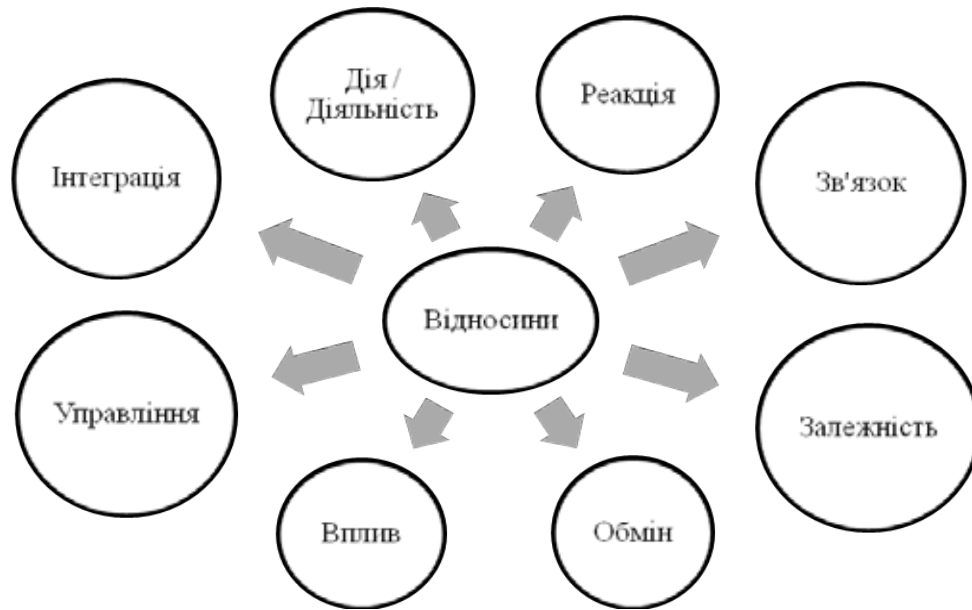


Рис. 1. Складники категорії «відносини»

Джерело: розроблено авторами

результатів. Управління маркетингом передбачає спрямований вплив на його складники (внутрішні та зовнішні компоненти).

У першу чергу вдамося до уточнення та доповнення понятійного апарату управління відносинами в маркетингу. Розглянемо такі категорії:

Таблиця 2

«Відносини» в рамках компанії

Елемент	Приклад прояву (внутрішній рівень)	Приклад прояву (зовнішній рівень)
Дія / Діяльність	Робітник виконує свої функціональні обов'язки, відповідно чинить певні дії.	Представник компанії створює товар для клієнта.
Управління	Керівник управляє (керує) певним бізнес-процесом усередині компанії.	Керівник слідкує (управляє) за належним рівнем виконання дії.
Зв'язок	Для управління необхідний зв'язок для досягнення консенсусу, роз'яснення спірних питань.	Керівник спілкується (зв'язок) зі споживачем для визначення його потреб та бажань.
Реакція	Керівник реагує на виконання робочих завдань підлеглих.	Споживач реагує (шляхом задоволеності/незадоволеності відповідно до рівня задоволення потреб) на товар, підприємство та працівників.
Вплив	Робота одного відділу впливає на якість роботи іншого відділу	Постачальник впливає на якість задоволення потреб споживача.
Обмін	Працівники різних відділів обмінюються досвідом, інформацією, знаннями.	Споживач обмінює товар на гроші (залежно від реакції).
Залежність	Якість та ефективність роботи компанії, зокрема кожного її члена, залежить від уміння керівника управляти (делегувати повноваження, корегувати та адекватно оцінювати), від відповідальності робітників тощо.	Рівень задоволеності клієнта залежить від якості зв'язку/взаємодії з виробником та відповідності товарів установленим критеріям
Інтеграція	Об'єднання результатів спільної роботи в один комплексний повноцінний товар.	Оперативність усіх суб'єктів: постачальники, посередники, контактні аудиторії тощо забезпечують ефект синергії за умови продуманих тактичних дій та стратегічних орієнтирів.

відносини, маркетинг, емоційний клімат, емоційний інтелект, відносини в маркетингу, управління відносинами в маркетингу. Почнемо з дослідження центральної категорії «відносини».

Існування людей без установлення відносин з оточуючими не представляється можливим. Відповідно, ми постійно відчуваємо певний емоційний зв'язок, який може бути як одностороннім, так і багатостороннім. Цікавим вважається дослідження особливостей категорії «відносини» у різних її трактовках та визначення на основі даного аналізу складників поняття (табл. 1).

Кожне визначення містить ключовий елемент, що є складником категорії «відносин» (рис. 1).

Таким чином, категорія «відносини» містить велику кількість компонент, кожна з яких має свої прояв та значення в маркетинговій діяльності. Перенесемо описаний концепт на рівень

маркетингової діяльності компанії та розглянемо можливий прояв кожного складника (табл. 2).

Таким чином, розглянуто та описано прояв складників категорії «відносини» у внутрішньому та зовнішньому маркетингу.

Далі деталізуємо поняття маркетингу крізь призму наведених складників категорії «відносини». Звертаючись до трактовок маркетингу, які наводить О.В. Зозульов [5], явно прослідковується дублювання елементів «відносин» (табл. 3).

Таким чином, розглянуто та описано зв'язок між категоріями маркетингу та відносини. На основі проведеного дослідження можемо визначити маркетинг як теорію і практику управління, система організації діяльності, процес планування шляхом обміну, на підвищення ефективності якого спрямовано значну кількість ресурсів.

Суб'єкти маркетингу формують певну систему відносин між собою. Якість такого зв'язку

Таблиця 3

Визначення поняття «маркетинг» [7]

Трактовка	Визначення
Управлінська	Маркетинг – це теорія і практика управління підприємством, його продуктово-ринковою стратегією, в рамках якої управлінські рішення приймаються на основі аналізу факторів ринкового середовища і ресурсів підприємства для якомога повнішого узгодження економічних інтересів продавця і покупця.
Організаційна трактовка	Маркетинг – система організації господарської діяльності фірми, заснована на попередньому вивченні стану і перспектив ринкового попиту і підпорядкуванні завданням успішного збуту продукції (товарів, послуг) усіх сторін ділової активності фірми – від розроблення конструкції і технології виробництва товару до його доставки покупцеві і подальшого обслуговувань.
Функціональна трактовка	Маркетинг (за визначенням Американської маркетингової асоціації) – це процес планування, здійснення задумів щодо ціноутворення, просування і реалізації ідей, товарів і послуг шляхом обміну для задоволення цілей окремих особистостей і організацій.
Сутнісна	Маркетинг – теорія, що займається питаннями підвищення ефективності ринкових обмінів . У рамках даного трактування маркетинг розглядається як економічна теорія і практика комерційної діяльності , що займається питаннями підвищення диспаритетності ринкових обмінів

Таблиця 4

Визначення поняття «емоційний інтелект»

Автор	Визначення
Д. Гоулман [6]	Це не просто приємне спілкування та вираження почуттів, а здатність висловлювати їх правильно і доречно, переживаючи за невдачі, підтримуючи в успіхах, співпрацюючи в усіх сенсах цього слова з іншими людьми.
М. Галкін (визначення із сайту «Лайфхакер») [8]	Це здатність правильно тлумачити емоції, які відчуваєш сам і навколишні, а також уміння ними управляти .
Ліза Фельдман Барретт [9]	Здатність людини розпізнавати емоції, розуміти наміри, мотивацію і бажання інших людей і свої власні, а також здатність керувати своїми емоціями та емоціями інших людей для вирішення практичних завдань
Дж. Мейер, П. Селовей, Д. Карузо [10]	Це група ментальних здатностей, які сприяють усвідомленню і розумінню власних емоцій та емоцій оточуючих (модель здібностей).
К.В. Петрідес [11]	Це здатність людини сприймати власні емоції і керувати почуттями для ефективного вирішення завдань.
Психоаналитик.net [12]	Це людська здатність точно розпізнавати власні емоції та емоції оточуючих, для того щоб навчитися контролювати їх і мотивувати себе для досягнення тієї чи іншої цілі.

визначає емоційний інтелект учасників, який можна розглядати як інструмент регулювання взаємодії, а також підвищення її ефективності. Вдамося до дослідження поняття «емоційний клімат» як простору, що створюється емоційним інтелектом учасників відносин, та поняття «емоційний інтелект» безпосередньо як інструмент управління відносинами (табл. 4).

Розкривши поняття «емоційний інтелект», можна виокремити окремі дієві складники, що пов'язані з емоціями. Необхідно розкрити суть кожного елемента (табл. 5).

Варто звернути увагу на те, що елементи становлять певну ієрархію пізнання емоцій: кожна наступна компонента більшою мірою

виражає рівень емоційної свідомості людини. Верхня компонента була доповненням авторів як результат дії кожного попереднього складника як відособлено, так і разом (що впливає на масштабність змін).

Таким чином, на вершині піраміди знаходиться саме зміна емоційного клімату в результаті дії компонент емоційного інтелекту. Це ще раз підкреслює роль емоційного клімату як простору, що створюється емоційним інтелектом учасників відносин, зокрема в маркетингу.

Далі необхідно визначити, відносно кого в маркетингу застосовується описаний інструмент. На рис. 3 запропоновано поділ суб'єктів підприємства за маркетинговим складником.



Рис. 2. Складники категорії «емоційний інтелект»

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 5

Суть складників емоційного інтелекту

Складник емоційного інтелекту	Суть
Здатність виражати емоції	У більшості людей є ті чи інші емоції, які вони звикли ховати.
Оцінка емоцій	Зворотним боком здатності виражати емоції є вміння їх розуміти. Причому розуміти як емоції, які відчувають оточуючі, так і ті, які відчуваємо ми самі. Якщо ми оцінюємо наші власні емоції, то тут важливо звернути увагу на те, як ми будемо думки, що відчуваємо. Емоції навколишніх аналізуються за зовнішнім виглядом, мімікою, жестами, інтонаціями і т. д.
Розуміння причин емоцій	Емоції – це еволюційний механізм, що дає змогу донести до нас інформацію про те, що відбувається.
Управління емоціями	В основі той факт, що не всі зовнішні фактори є керованими, однак саме від людини залежать сприйняття і адаптація подій.
Використання емоцій у міркуванні	Різні емоції в різних ситуаціях люди оцінюють неоднаково. Вміння розуміти, як ми приймаємо рішення в тому чи іншому емоційному стані, впливає на нашу успішність.
Зміна емоційного клімату	Кожний вище описаний складник сприяє кращому розумінню емоційного стану оточуючих та його зміни. Здатність впливати на емоції інших дає змогу створити позитивну атмосферу для спільної життєдіяльності та існування у цілому.

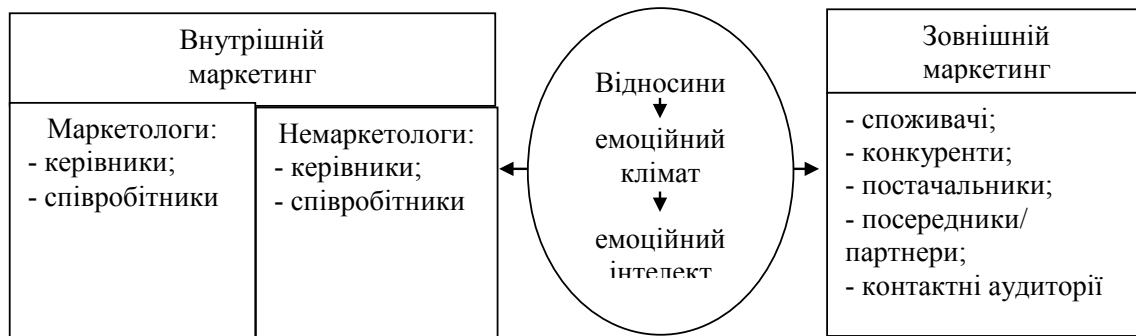


Рис. 3. Управління маркетингом крізь призму управління відносинами

Джерело: розроблено авторами

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, провівши ґрунтовний аналіз стосовно зв'язку понять «маркетинг» та «відносини», авторами було:

- розкрито зміст категорій «відносини», «емоційний клімат», «емоційний інтелект», «відносини в маркетингу», «управління відносинами в маркетингу»;

- визначено складники категорії «відносини»: дія/діяльність, реакція, зв'язок, залежність, обмін, вплив, управління, інтеграція та «емоційний інтелект»: здатність виражати емоції, оцінка емоцій, розуміння причин емоцій, управління емоціями, використання емоцій у міркуванні, зміна емоційного клімату;

- визначено зв'язок категорій «управління маркетингом» та «управління відносинами», а саме розкрито, як компоненти однієї категорії знаходять відображення в іншій;

- визначено емоційний клімат та емоційний інтелект як інструмент управління відносинами;

- показано зв'язок категорій, а саме: «відносини» і «маркетинг», «емоційний клімат» та «емоційний інтелект», «емоційний інтелект» та «управління відносинами в маркетингу». Описаний зв'язок визначає можливості підвищення ефективності управління маркетингом.

Цікавим вважається подальший розгляд емоційного інтелекту та його прояву в управлінні маркетингом, зокрема з деталізацією на внутрішньокорпоративному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Berry L. Relationship marketing: the Nordic School perspective. Handbook of Relationship Marketing. Thousand Oaks: Sage, 2000. P. 95–117
2. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент в новом тысячелетии. СПб.: Питер, 2002. 750 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок; пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2005. 800 с.
4. Зозулев А.В. Промышленный маркетинг: рыночная стратегия: учеб. пособ. К.: Центр учебной литературы, 2010. 576 с.
5. Jackson V.B. Winning and Keeping Industrial Customers: The Dynamics of Customer Relationships. Lexington: Lexington Books, 1985.
6. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе; пер. с англ. А.П. Исаевой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 512 с.
7. Зозулев А.В., Кубышина Н.С. Маркетинг: учеб. пособ.; под ред. С.А. Солнцева. К.: Знання, 2011. 421 с.
8. Галкін М. Что такое эмоциональный интеллект. URL: <https://lifelifehack.ru/2014/07/11/emocionalnyj-intellekt/>.
9. Ліза Фельдбан Барретт Emotional Intelligence Needs a Rewrite. URL: <http://nautil.us/issue/51/limits/emotional-intelligence-needs-a-rewrite>.
10. Mayer J.D., Salovey P., Caruso D.R. Models of emotional intelligence // Handbook of intelligence / ed. by R.Stenberg. N.Y.: Cambridge University Press. 2000. P. 396–420.
11. Что такое эмоциональный интеллект и почему он так важен. URL: <http://www.bbc.com/russian/features-40716336>, свободный. Загл. с экрана.
12. Управление неуправляемым, или что такое эмоциональный интеллект (EQ)? URL: <http://psihoanalitik.net/library/articles/EQ>, свободный. Загл. с экрана.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338:45:620.9

ЕКОЛОГІЧНА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ ENVIRONMENTAL REGULATION OF THE ENERGY IN UKRAINE

Бортнюк Т.Ю.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри суспільних дисциплін,
Луцький педагогічний коледж

Курчаба О.Є.

викладач кафедри суспільних дисциплін,
Луцький педагогічний коледж

Реформування та інтеграція національної енергетики з енергопростором ЄС зумовлює необхідність удосконалення системи екологічного управління в енергетиці, зменшення негативного впливу паливно-енергетичного комплексу на довкілля. Одним зі складників такого вдосконалення є екологічна регламентація. У статті розглянуто забезпечення поетапного приведення законодавства України у сферах енергетики та довкілля у відповідність із законодавством ЄС.

Ключові слова: національна енергетика, екологічне управління, екологічна регламентація, директиви Європейського Союзу, сталий розвиток, регламенти.

Реформирование и интеграция национальной энергетики с энергопространством ЕС обуславливает необходимость совершенствования системы экологического управления в энергетике, уменьшение негативного влияния топливно-энергетического комплекса на окружающую среду. Одной из составляющих такого совершенствования является экологическая регламентация. В статье рассмотрено обеспечение поэтапного приведения законодательства Украины в сферах энергетики и окружающей среды в соответствие с законодательством ЕС.

Ключевые слова: национальная энергетика, экологическое управление, экологическая регламентация, директивы Европейского Союза, устойчивое развитие, регламенты.

Reforming and integration of the national energy with the EU's energy space causes the need for improvement of the ecological management system in the energy sector, reduction the negative impact of the fuel and energy complex on the environment. One of the components of this improvement is environmental regulation. The article is considered ensuring the phased alignment of Ukrainian legislation in the energy and environment sectors in accordance with EU legislation.

Keywords: national energy, environmental management, environmental regulation, European Union directives, sustainable development, regulations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Україна, підписавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, провадить процес «реформи – інтеграція», який стане стратегічним орієнтиром для діяльності органів центральної та місцевих влад на найближчі п'ять років. Особливу роль у цьому процесі відіграє імплементація екологічних вимог, забезпечення дотримання принципів сталого розвитку в національній енергетиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання еколого-економічної ефективності природо-користування у цілому та енергетики зокрема досліджують науковці: О.О. Веклич, Т.П. Галушкіна, О.Д. Гнаткович, Л. С. Гринів, П.М. Грицюк, В.С. Кравців, Л.І. Максимів, Л.Г. Мельник, О.Ю. Попова, С.М. Рогач, В.В. Сабадаш, П.М. Скрипчук, Ю.Ю. Туниця, М.А. Хвесик, Є.В. Хлобистов, Л.М. Черчик та ін. Дослідження

з проблем екологічної регламентації активно проводяться такими провідними фахівцями, як Б.М. Данілішин, В.І. Дорогунцов, Г.В. Лісиченко, М.Н. Мойсєєв, А.Б. Качинський, К.В. Фролов, Є.О. Яковлев, О.М. Трофімчук та ін. Серед питань, які потребують нагального вирішення, – зменшення негативного впливу паливно-енергетичного комплексу на довкілля.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Існує необхідність дослідження та узагальнення практики екологічної регламентації в енергетичній галузі України як базового складника вдосконалення системи екологічного управління, адже енергетична галузь нині знаходиться у складному стані, викликаному як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами. Пріоритетним є завдання її реформування та інтеграції з енергоспростором ЄС, що зумовлює необхідність удосконалення системи екологічного управління в енергетиці, зменшення негативного впливу паливно-енергетичного комплексу (далі – ПЕК) на довкілля. Одним зі складників такого вдосконалення є екологічна регламентація, яку слід уважати важливою запорукою успішної реалізації Нової енергетичної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Екологічна регламентація передбачає встановлення для суб'єктів господарювання правил, норм охорони довкілля, відповідних кількісних показників, що визначають стан чи властивості об'єкту негативного впливу на довкілля, а також напрям (можливість) проведення певної роботи щодо локалізації та мінімізації цього впливу. Методологія екологічної регламентації містить у собі основи формування і здійснення процесу екологічного управління згідно з чітко регламентованими процедурами підготовки, прийняття і реалізації рішень, що закріплені як в офіційно визначених міжнародних, так і в національних законодавчих та нормативних актах [1, с. 290].

Так, підписання у червні 2014 р. Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом відкриває нові можливості та створює нові стандарти в різних сферах суспільного життя, включаючи й сферу охорони довкілля. Згідно зі ст. 360 Угоди, сторони розвивають і зміцнюють співробітництво з питань охорони навколишнього середовища і, таким чином, сприяють реалізації довгострокових цілей сталого (збалансованого) розвитку та «зеленої» економіки [2]. Передбачається, що посилення природоохоронної діяльності матиме позитивні наслідки для громадян і підприємств в Україні та ЄС, зокрема через поліпшення системи охорони здоров'я, збереження природних ресурсів, підвищення економічної та природоохоронної ефективності, інтеграції екологічної політики в інші сфери політики держави, а також підвищення рівня виробництва завдяки сучасним технологіям.

Відповідно до Додатку ХХХ до Глави 6 «Навколишнє природне середовище» Розділу V «Економічне і галузеве співробітництво» Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, Україна зобов'язується поступово наблизити своє законодавство до законодавства ЄС у восьми секторах. Зокрема, сектор «Управління довкіллям та інтеграція екологічної політики в інші галузеві політики» охоплює такі Директиви ЄС:

- Директива № 2011/92/ЄС про оцінку впливу окремих державних і приватних проектів на навколишнє середовище (кодифікація) [3];

- Директива № 2008/50/ЄС про якість атмосферного повітря та чистіше повітря для Європи, що передбачає створення та закріплення на законодавчому рівні системи оцінки якості атмосферного повітря (створення інфраструктури для проведення оцінки якості атмосферного повітря, моніторинг якості повітря, зокрема кількість пунктів заміру, розширення переліку показників моніторингу тощо) [4];

- Директива № 2001/42/ЄС про оцінку впливу окремих планів та програм на навколишнє середовище. Ця Директива визначає порядок здійснення екологічної оцінки насамперед державних планів та програм, які можуть мати значні наслідки для довкілля. Така оцінка має проводитися у процесі підготовки плану або програми і перед їх затвердженням або поданням на проходження законодавчої процедури [5];

- Директива № 2003/4/ЄС про доступ громадськості до екологічної інформації;

- Директива № 2003/35/ЄС про забезпечення участі громадськості в підготовці окремих планів та програм, що стосуються навколишнього середовища.

Варто зазначити, що на виконання Директиви № 2011/92/ЄС 23 травня 2017 р. Верховною Радою України прийнято Закон «Про оцінку впливу на довкілля», який сприятиме запровадженню в країні європейської моделі оцінки впливу на довкілля. Так, скасування екологічної експертизи в 2011 р. дало вже тоді шанс запровадити концептуально іншу систему оцінки та попередження негативного впливу від промислової діяльності. Зрозуміло, що від самого початку експерти пропонували розробити таку систему на основі відповідної директиви Європейського Союзу, яка понад 30 років працює в країнах ЄС. Таким чином, щонайменше шість років тривала робота над створенням моделей оцінки впливу на довкілля, альтернативних екологічній експертизі. Проте прийнятий закон багато в чому відтворює екологічну експертизу та не забезпечує повну відповідність Директиві № 2011/92/ЄС. Також не зовсім зрозуміло, як він працюватиме на практиці, адже зараз необхідна велика робота над розробленням та прийняттям необхідних підзаконних актів, які б забезпечили практичне втілення запропонованої законом моделі [6].

У Додатку XXVII до Глави 1 «Співробітництво у сфері енергетики, включаючи ядерну енергетику» Розділу V «Економічне і галузеве співробітництво» Угоди про асоціацію визначено графік поступового наближення національного законодавства до законодавства ЄС у встановлені терміни та охоплює, серед іншого, Директиву Європейського Парламенту та Ради № 2009/125/ЄС, яка встановлює рамки для визначення вимог з екодизайну, що застосовується до енергоспоживчих продуктів. Установлення вимог з екодизайну енергоспоживчих продуктів являє собою поліпшення енергетичних та екологічних характеристик продукції, що має за мету поступово витіснити з ринку найбільш енергоємні товари та товари з найбільшим негативним впливом на екологію. Вимоги даної Директиви з екодизайну застосовуються до широкого спектру енергоспоживчих товарів (наприклад посудомийні машини, пральні машини, холодильні прилади, водогрійні котли, ламп та інша продукція), які для окремих видів товарів запроваджуються шляхом прийняття Регламентів Комісії щодо такої продукції [7].

Імплементативні Директиви/Регламенти (тобто відповідні наявні заходи реалізації даної Директиви) мають бути впроваджені протягом трьох років із дати набрання чинності Угоди про асоціацію. До них належать, зокрема, регламент Комісії (ЄС) № 2009/125 щодо встановлення системи для визначення вимог з екодизайну енергоспоживчих продуктів; регламент Комісії (ЄС) № 278/2009 щодо вимог екодизайну для режиму холостого стану споживання електроенергії та середньої енергетичної ефективності; регламент Комісії (ЄС) № 245/2009 щодо вимог екодизайну для флуоресцентних ламп (ламп денного світла) без інтегрованого баластного опору, для високоінтенсивних розрядних ламп та для баластного опору і освітлювальних пристроїв, які розраховані для функціонування цих ламп; регламент Комісії (ЄС) № 244/2009 щодо вимог екодизайну для ненаправлених побутових ламп; регламент Комісії (ЄС) № 107/2009 щодо вимог екодизайну для простих декодерів каналів кабельного телебачення; регламент Комісії (ЄС) № 1275/2008 щодо вимог екодизайну для режимів очікування і відключення споживання електроенергії електричним та електронним побутовим та офісним обладнанням [8].

Зважаючи на прагнення України до створення всебічної та поглибленої зони вільної торгівлі, нею взято курс на масштабне приведення системи технічного регулювання у відповідність до європейських вимог, оскільки головними перешкодами торгівлі з ЄС є технічні бар'єри в торгівлі. Запровадження в Україні системи встановлення вимог з екодизайну є вимогою Європейського Союзу, відповідно до Угоди про асоціацію Україна – ЄС, та терміном її запровадження визначено 2017 р. Окрім того,

імплементация вимог Європейського Союзу стосовно встановлення вимог з екодизайну в Україні передбачена Стратегією розвитку системи технічного регулювання до 2020 р., яка затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2015 р. [9]. Ураховуючи все це, необхідність затвердження Технічного регламенту щодо встановлення системи для визначення вимог з екодизайну енергоспоживчих продуктів не викликає сумніву.

Тож екологічна регламентація як складник системи екологічного управління є одним із ключових стратегічних шляхів сприяння виконанню Україною взятих міжнародних зобов'язань, запорукою успіху досягнення екологічної збалансованості та перетворення на сталу «зелену» економіку.

Так, Енергетичною стратегією України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», яку схвалено урядом 18 серпня 2017 р., екологічно прийнятний рівень впливу енергетики на довкілля хоча й задекларовано та визначено як стратегічний пріоритет, проте в сучасних умовах на етапі формування відповідної політики та програм дій є незабезпеченим. Обов'язкове врахування екологічного складника у стратегії національної енергетики, тобто її розвиток на основі застосування екологорегламентативних методів, є шляхом до сталої енергетики.

Варто зазначити, що екологічна регламентація як ключовий елемент системи екологічного управління передбачає застосування широкого переліку методів екологічної регламентації, таких як організаційно-управлінські, економічні та правові.

Для запобігання негативному впливу антропогенної діяльності на стан довкілля та раціонального використання природних ресурсів у системі організаційно-управлінських методів на державному рівні діють спеціальні процедури: оцінка впливу на довкілля; екологічний моніторинг; стандартизація і нормування; програмно-цільове планування.

Застосування економічних методів екологічної регламентації потребує створення системи відповідних регламентів, що повинні становити основу економічного механізму природокористування. В Україні закладено його основи. Найважливішими економіко-правовими елементами економічного механізму природокористування є справляння платежів за забруднення навколишнього природного середовища; спеціальне використання природних ресурсів; відшкодування збитків за завдану довкіллю шкоду.

Із прийняттям у 2010 р. Податкового кодексу України систематизовано та приведено у відповідність із сучасними вимогами регламентативні екологічні нормативи, що має велике значення для підприємств ПЕК, дає стимул до впровадження природоохоронних програм із метою скорочення екологічного податкового навантаження.

Податковий кодекс поклав край двозначності та фрагментарності екологічного податкового законодавства, яке діяло до його запровадження та було недосконалим і складним для практичного застосування як платниками, так і контролюючими державними органами.

Прогресивний характер екологічного оподаткування відзначено й європейськими експертами. Однак воно повинно бути доповненим загальнодержавною системою екологічного моніторингу, створенням державного реєстру підприємств – основних забруднювачів довкілля, повсюдним упровадженням екологічного менеджменту. Так, найбільш негативно на впровадження в господарську практику підприємств ПЕК методів екологічної регламентації впливає:

- відсутність національної системи кадастрів природних ресурсів, реєстрів викидів та перенесення забруднюючих речовин;

- відсутність державної системи моніторингу навколишнього природного середовища;

- відсутність системи стимулювання суб'єктів господарювання, що впроваджують системи екологічного управління, застосовують екологічний аудит та екологічний менеджмент.

Зазначимо, що впровадження вищезгаданих систем, згідно з Національним планом дій з охорони навколишнього середовища на 2011–2015 рр., повинно було відбутися ще до 2015 р. [10].

Непослідовність дій відповідних органів державної влади не дає можливості реалізувати весь стимулюючий потенціал екологічного оподаткування. За період із 2010 по 2016 р. в Україні не відбулося задекларованого низкою державних програм скорочення викидів шкідливих речовин в атмосферу на 10%, а також комплексне оздоровлення довкілля за рахунок переходу на сучасні технології.

Загалом екологічні платежі становлять в Україні менше 1% від доходів зведеного бюджету, що не відповідає практиці країн як ЄС, так і Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у цілому. Такі розбіжності тісно пов'язані зі складом і структурою екологічних податків. Більш значною (близько 4%) є в Україні частка платежів за природні ресурси, однак слід ураховувати, що 72% цих платежів – це надходження за землю, які в європейській практиці не належать до екологічних. Доходи від платежів за інші види природних ресурсів (у тому числі мінеральні з нафтою та газом) мають загальнобюджетне призначення й є недостатніми як резерв коштів для апроксимації (наближення) законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля [11].

Застосування правових методів екологічної регламентації передбачає відповідальність за екологічні правопорушення. В Україні за екологічні правопорушення встановлено три види відповідальності (залежно від тяжкості наслідків

допущених протиправних дій): дисциплінарна; адміністративна; кримінальна. Варто зазначити, що відносини щодо екологічної безпеки охоплені правовим регулюванням на рівні основних пріоритетів – забезпечення прав громадян на безпечне життя і здоров'я довкілля та гарантування його якісного стану згідно з основними нормативами екологічної безпеки. Нормативно-правові приписи гармонізують із правовим регулюванням екологічної безпеки в країнах – членах ЄС. Однак найдосконаліші правові методи екологічної регламентації без державного дієвого контролю за їх дотриманням не забезпечать досягнення позитивних результатів в екологічній політиці. Для України в останні роки характерно послаблення контролюючих функцій державних органів, що проявилось стосовно екологічної проблематики у такому:

- по-перше, обмеження з 2014 р. проведення перевірок діяльності суб'єктів господарювання, у тому числі й стосовно дотримання природоохоронного законодавства;

- по-друге, ліквідація природоохоронних прокуратур без посилення повноважень територіальних органів Мінприроди України;

- по-третє, фактичне ігнорування екологічної проблематики органами місцевого самоврядування;

- по-четверте, відсутність роботи з громадськими екологічними організаціями.

Для вдосконалення державної системи екологічного моніторингу та спрощення системи державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення і охорони природних ресурсів 31 травня 2017 р. схвалено Концепцію реформування системи державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища. Концепція передбачає створення ефективної державної системи запобігання екологічним правопорушенням і моніторингу стану навколишнього природного середовища, що має бути тісно пов'язане із імплементацією вищезгаданої Директиви № 2008/50/ЄС про якість атмосферного повітря та чистіше повітря для Європи; зниження тиску на бізнес-середовище; широке залучення громадськості до здійснення нагляду (контролю); утворення єдиного інтегрованого державного органу природоохоронного моніторингу та нагляду (контролю) – Державної природоохоронної служби [12].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, в Україні створено систему державного регулювання стану навколишнього природного середовища. Проте реалізація державними органами наявних можливостей із регулювання стану навколишнього природного середовища є недостатньою. На сучасному етапі розвитку цивілізації оптимальна взаємодія між довкіллям і задоволенням потреб суспільства можлива,

в першу чергу, завдяки екологічній регламентації як базовому складнику системи екологічного управління. Екологічна регламентація функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, у тому числі ПЕК, є одним із ключових стратегічних шляхів сприяння виконанню Україною взятих міжнародних зобов'язань. Обов'язкове врахування екологічного складника у стратегії національної енергетики, тобто її розвиток на

основі застосування екологорегламентацийних методів, є шляхом до сталої енергетики, коли забезпечується раціональне й ефективне збалансоване використання паливно-енергетичних ресурсів з одночасним задоволенням зростаючих потреб національного господарства та створенням сприятливих умов для збереження та відтворення природно-ресурсного потенціалу і навколишнього природного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мощич С.З. Роль екологічної регламентації у розвитку національної економіки. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України; ДУ «Ін-т регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАНУ»; В.С. Кравців (відп. ред.). Львів, 2014. Вип. 6(110). С. 289–297.
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Міжнародний документ від 27.06.2014; ратифіковано Законом № 1678-VII від 16.09.2014. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (назва з титул. екрана).
3. Директива Європейського Парламенту та Ради «Про оцінку наслідків певних державних та приватних проектів для навколишнього природного середовища (кодифікований документ)» від 13.12.2011 2011/92/ЄС. URL: <http://old.minjust.gov.ua/file/52234.docx> (назва з титул. екрана).
4. Директива Європейського Парламенту та Ради «Про якість атмосферного повітря та чистіше повітря для Європи» від 21.05.2008 р. 2008/50/ЄС. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_950 (назва з титул. екрана).
5. Директива Європейського Парламенту та Ради «Про оцінку наслідків окремих планів та програм для довкілля» від 27.06.2001 р. 2001/42/ЄС. URL: <http://old.minjust.gov.ua/45875> (назва з титул. екрана).
6. Енергетичні реформи: моніторинговий звіт про просування України у виконанні угоди про асоціацію з ЄС у сферах енергетики та довкілля. URL: http://enref.org/wp-content/uploads/2017/06/Monthly-May-2017_final_rs.pdf (назва з титул. екрана).
7. Пояснювальна записка до проекту постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Технічного регламенту щодо встановлення системи для визначення вимог з екодизайну енергоспоживчих продуктів». URL: <http://saee.gov.ua/uk/activity/rehulyatorna-diyalnist> (назва з титул. екрана).
8. План імплементації Директиви 2009/125/ЄС, Регламенту Комісії (ЄС) № 278/2009, Регламенту Комісії (ЄС) № 245/2009, Регламенту Комісії (ЄС) № 244/2009, Регламенту Комісії (ЄС) № 107/2009 Регламенту Комісії (ЄС) № 1275/2008, що встановлюють рамки та вимоги до екодизайну енергоспоживчих продуктів. URL: <http://menr.gov.ua/news/27531.html> (назва з титул. екрана).
9. Стратегія розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/844-2015-%D1%80> (назва з титул. екрана).
10. Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011–2015 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.05.2011 № 577-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/577-2011-%D1%80> (назва з титул. екрана).
11. Оновлена Національна стратегія наближення (апроксимації) законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля. URL: <http://menr.gov.ua/timeline/evrointegraciya.html> (назва з титул. екрана).
12. Про схвалення Концепції реформування системи державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.05.2017 № 616-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/616-2017-%D1%80> (назва з титул. екрана).

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ДИСБАЛАНСУ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗПОДІЛУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

METHODICAL APPROACH TO FORECASTING THE IMBALANCE IN THE PROFESSIONAL DISTRIBUTION OF THE PRODUCTIVE FORCES OF THE REGIONS

Гриневич Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті запропоновано методичний підхід до прогнозування дисбалансу продуктивних сил регіону за допомогою методів адаптивного прогнозування. Проведений динамічний аналіз дисбалансу в регіонах довів, що він має тенденцію до посилення в межах регіону, що досліджується, та має певні риси, які приводять до посилення чи зменшення його прояву. Отже, використання моделей, які мають налаштовувачий коефіцієнт, є доцільним та обґрунтованим.

Ключові слова: продуктивні сили, регіон, динаміка, адаптивне прогнозування, модель Холта, модель Брауна.

В статье предложен методический подход к прогнозированию дисбаланса производительных сил региона с помощью методов адаптивного прогнозирования. Проведенный динамический анализ дисбаланса в регионах доказал, что он имеет тенденцию к усилению в рамках региона, который исследуется, и имеет определенные черты, приводящие к усилению или уменьшению его проявления. Следовательно, использование моделей, которые имеют настраиваемый коэффициент, является целесообразным и обоснованным.

Ключевые слова: производительные силы, регион, динамика, адаптивное прогнозирование, модель Холта, модель Брауна.

The article suggests a methodical approach to forecasting the imbalance of the region's productive forces using adaptive forecasting methods. The dynamic analysis of imbalance in the regions has proved that it tends to intensify within the region, which is investigated and has certain features that lead to an increase or decrease in its manifestation. Consequently, the use of models that have a customizable ratio is appropriate and justified.

Keywords: productive forces, region, dynamics, adaptive forecasting, Holt model, Brown model.

Постановка проблеми. Рівень економічного розвитку, виробничі відносини залежать від ступеня розвитку продуктивних сил, які включають у себе природні і трудові ресурси, технічне оснащення виробничого процесу, диференціацію галузей економіки, інфраструктуру сферу, наукову організацію виробництва і його управління. Огляд методичних підходів до оцінки продуктивних сил регіонів показав, що більшість авторів, пропонуючи використовувати аналітичні показники або їх сукупності, виходять переважно зі специфіки об'єкта свого дослідження і галузі знань, в якій воно здійснюється. Але це дає змогу лише проаналізувати поточний стан продуктивних сил, а не визначити напрями їх подальшого розвитку. Методи адаптивного прогнозування дають змогу спрогнозувати дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил регіону, що є актуальним у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед зарубіжних учених, які забезпечують значний внесок у теорію і практику регіонального управління, найбільш відомими є М. Альбер, А. Вебер, Д. Гелбрейт, Г. Тейл, Е. Хансен та ін. Проблема дослідження процесу прогнозування та створення методології регіонального прогнозування приділяють увагу вчені-економісти Б. Буркинський, Б. Данилишин, С. Ішук, В. Лишиленко, М. Хвесик, Л. Горбач, П. Пастушенко, Д. Стеченко, Т. Уманець, В. Яценко та інші [1; 2; 7; 8].

Незважаючи на значну кількість публікацій у цій галузі, невирішеним залишається питання формування заходів щодо подолання дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил регіону на основі використання методів адаптивного прогнозування.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методів прогнозування для

дослідження дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил у регіоні.

Виклад основного матеріалу. У складі продуктивних сил саме робоча сила створює найбільш сильний вплив на посилення дисбалансу їх професійного розподілу. Насамперед це пов'язано з тим, що вони беруть активну участь у процесі функціонування національної економіки, на відміну від основних фондів, які хоча і є складником продуктивних сил, але займають пасивну позицію. У сучасних умовах розвитку національної економіки підвищується роль робочої сили, яка розглядається як капітал, тобто необхідно мати уявлення про його обсяги та потенційні можливості. Отже, подальше дослідження доцільно сконцентрувати саме на вивченні цього складника, при цьому не оминаючи і засоби виробництва.

Робоча сила є складовою частиною ринку праці, тобто системи суспільних відносин,

пов'язаної з купівлею-продажем товару «робоча сила», яка охоплює сфери його обігу і виробництва, де наймані працівники вступають у специфічні відносини з наймачем (роботодавцем) із приводу використання праці у процесі трудової діяльності, та є підсистемою системи ринкових економічних відносин і функціонально пов'язана з ринком товарів та послуг, ринком капіталів та іншими типами ринків за економічним призначенням [3]. У статті запропоновано прогнозувати дисбаланс, виходячи з його визначення, – це різниця між попитом та пропозицією на робочу силу на ринку праці.

Методичний підхід до прогнозування дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил наведено на рис. 1.

Етап 1. Оцінка тенденцій розвитку попиту та пропозиції на регіональних ринках праці.

Інструментарій. Для реалізації цього етапу було використано динамічний аналіз, який дав

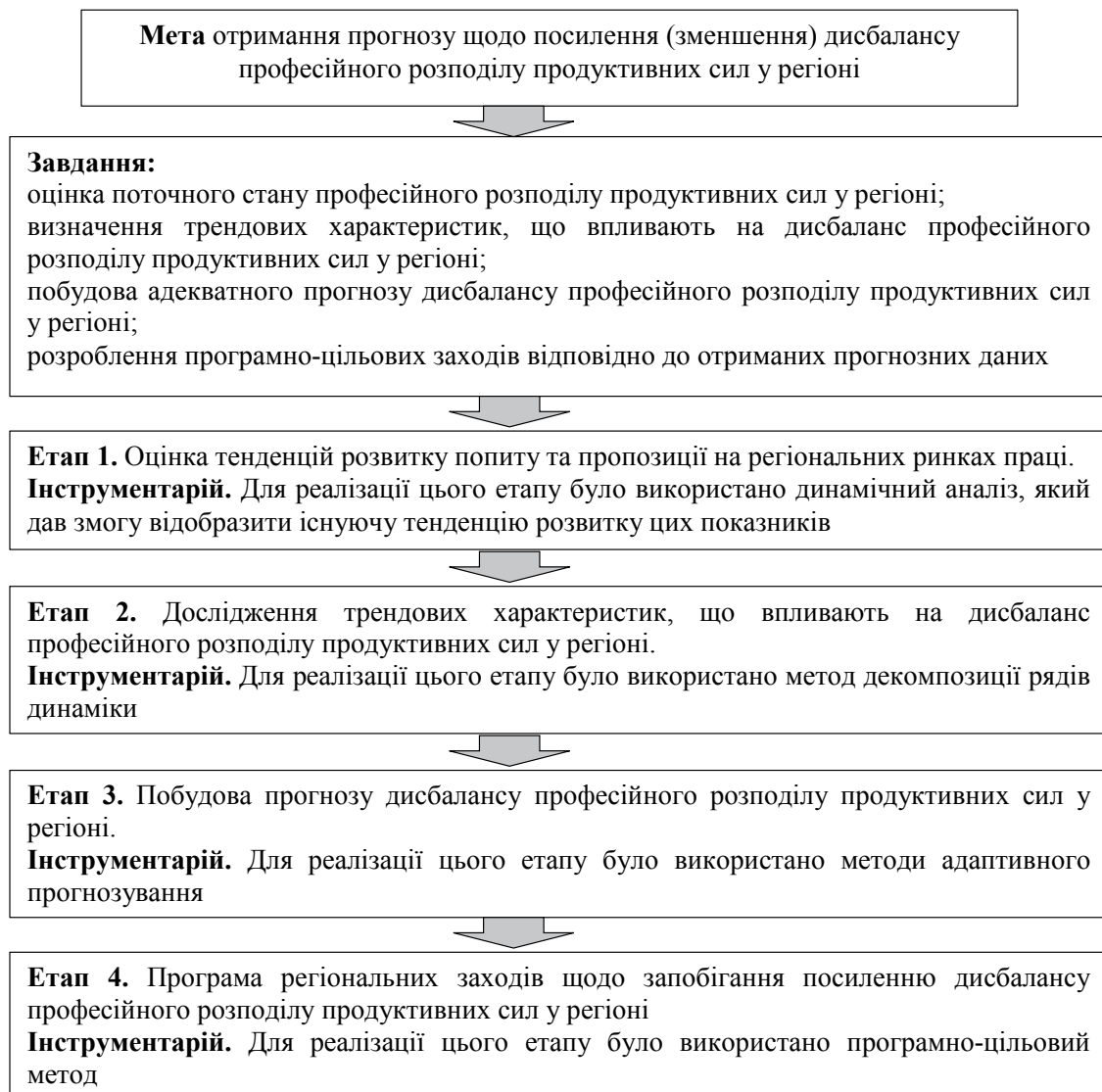


Рис. 1. Методичний підхід до прогнозування дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил

зможу відобразити існуючу тенденцію розвитку цих показників.

Вхідними даними для проведених розрахунків була інформація Державної служби статистики України та Державної служби зайнятості [4; 5]. Результати проведених розрахунків наведено на рис. 2. Динаміка кількості зайнятого населення протягом 2013–2016 рр. у регіональному розрізі представлена на рис. 3.6.

Проаналізувавши рис. 2, можна дійти висновку, що розрахований показник «темп зростання» ланцюговим способом протягом досліджуваного періоду майже не змінюється та має незначні відхилення. Окремо необхідно відзначити Донецьку та Луганську області, де темп зростання кількості зайнятого населення протягом 2013–2016 рр. суттєво знизився у зв'язку з економічною та політичною ситуацією в країні. У 2014 році найнижче значення спостерігалось у Полтавській області – 99,33%, а найвище – у Чернівецькій області (101,14%), у 2015 році найнижче значення спостерігалось у Волинській області – 92,10%, а найвище – в Івано-Франківській області (97,35%); у 2016 році най-

нижче значення спостерігалось у Херсонській області – 95,90%, а найвище – у Рівненській області (102,46%).

Динаміка потреби роботодавців у працівниках протягом 2013–2016 рр. у регіональному розрізі представлена на рис. 3.

Розглянувши рис. 3, можна дійти висновку, що розрахований показник «темп зростання» ланцюговим способом протягом досліджуваного періоду майже не змінюється та має незначні відхилення. Окремо необхідно відзначити Донецьку та Луганську області, де темп зростання кількості зайнятого населення протягом 2013–2016 рр. суттєво знизився у зв'язку з економічною та політичною ситуацією в країні. У 2014 році найнижче значення спостерігалось у Львівській області – 55%, а найвище – у Запорізькій області (250%); у 2015 році найнижче значення спостерігалось в Івано-Франківській області – 60%, а найвище – у Вінницькій області (133,33%); у 2016 році найнижче значення спостерігалось у Дніпропетровській області – 45,76%, а найвище – у Хмельницькій області (125%).

Таким чином, за результатами динамічного

аналізу можна дійти висновку, що в регіонах спостерігаються зміни за показниками, які впливають на посилення дисбалансу. При цьому слід відзначити, що ці зміни неоднакові в часі, тому доцільно провести прогнозування з метою визначення складників тренду, які впливають на зміни дисбалансу, та за допомогою адаптивного моделювання побудувати адекватний прогноз.

Етап 2. Дослідження трендових характеристик, що впливають на дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил в регіоні.

Інструментарій. Для реалізації цього етапу було використано метод декомпозиції рядів динаміки

Прогноз дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил є основою для формування заходів, спрямованих на його подолання як на національному, так і на регіональному рівнях. Також прогноз дає змогу оцінити: ситуацію зі співвідношенням попиту і пропозиції робочої сили; чисельність незайнятого населення, яка може звернутися за сприянням у працевлаштуванні до служби зайнятості; розподіл робочої сили, яка опинилася на ринку праці; можливі обсяги перепідготовки вивільнюваних працівників і незайнятого населення; потенційну чисельність економічно активного населення.

Він є базою для визначення обсягу коштів, необхідних для виконання програми дій служб зайнятості, а також дає змогу визначити пріоритети регіональ-

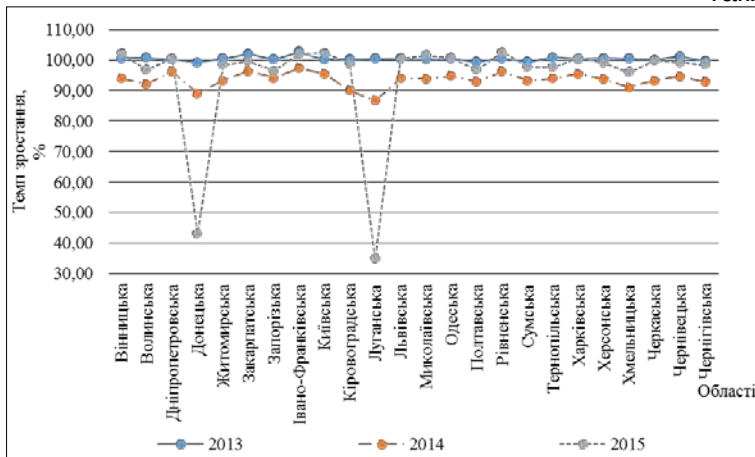


Рис. 2. Темпи зростання кількості зайнятого населення протягом 2013–2016 рр. у регіональному розрізі

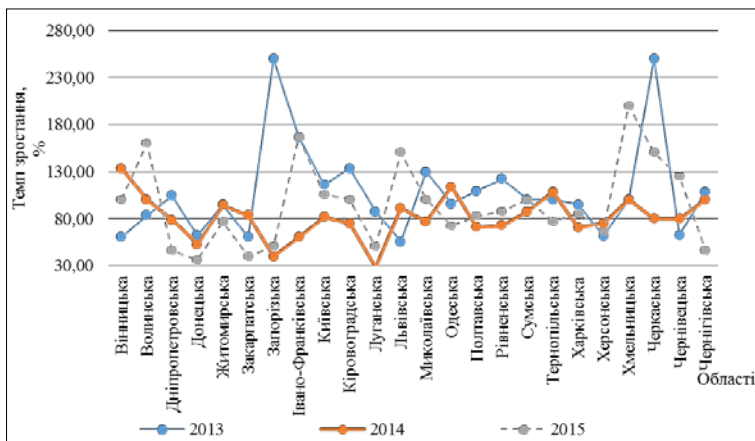


Рис. 3. Темпи зростання потреби роботодавців у працівниках протягом 2013–2016 рр. у регіональному розрізі

ної політики зайнятості на прогнозований період і розробити заходи, спрямовані на запобігання масовому безробіттю та забезпечення соціальних гарантій громадян у сфері їх зайнятості. Під час розрахунків необхідно враховувати національні та демографічні особливості, специфіку соціально-демографічного розвитку територій, ступінь поширення тих чи інших форм ринкових відносин. У табл. 1 наведено дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил (складник робоча сила).

Загальна тенденція щодо дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил має позитивний характер – відбувається скорочення їх кількості, але присутні значні коливання (пік кожного лютого місяця та спад кожного жовтня). Це не дає змоги спрогнозувати подальші зміни без усунення цих коливань. Тому було використано метод декомпозиції, який дав змогу визначити складники та виокремити фактори, які впливають на кожне значення часового ряду: тренд, сезонність, циклічність, випадковість.

Результати декомпозиції динамічного ряду дають змогу дійти висновку, що цьому ряду при-

таманна стійка сезонна мінливість, тобто посилення чи зменшення дисбалансу буде залежати від сезонних факторів. Подальші дослідження мають визначити фактори, які можна віднести до сезонних, та виокремити ті з них, які впливають на дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил.

Етап 3. Побудова прогнозу дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил у регіоні. Інструментарій. Для реалізації цього етапу було використано методи адаптивного прогнозування.

Після перевірки ряду на тренд, сезонність та циклічність спрогнозуємо дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил за допомогою методів адаптивного прогнозування. До моделей адаптивного прогнозування відносять моделі Хольта, Брауна, Винтера. За допомогою прикладної програми STATISTICA 8 визначимо модель, що описує показник, та спрогнозуємо його значення. Критерієм відбору моделей є середня похибка, яка має не перевищувати 10% [6; 9].

Верифікація наведених вище моделей здійснюється за критеріями прогностичної

Таблиця 1

Дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил, осіб

Місяці (Case)	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Січень	-452,6	-483,4	-477,3	-381,6
Лютий	-460,6	-479,7	-469,3	-382
Березень	-429,8	-450,6	-417,6	-333,3
Квітень	-424,6	-436,5	-395,1	-309,9
Травень	-405,5	-421,3	-371,1	-283
Червень	-388,8	-400,3	-348,1	-263,7
Липень	-384,7	-385,9	-327,3	-254,6
Серпень	-371,3	-366,4	-301,8	-234,9
Вересень	-365,5	-366,1	-284,6	-229,6
Жовтень	-349,1	-354,3	-259,1	-208,7
Листопад	-405,1	-399,3	-284,6	
Грудень	-476,9	490,8	390,8	

Джерело: розрахунок автора

Таблиця 2

Моделі експоненційного згладжування

Вид прогнозованої моделі	Критерії оцінки моделі			
	Параметри адаптації			Середня абсолютна відносна похибка (MAPE), %
	α	Δ	γ	
Модель згладжування з лінійним трендом без сезонної компоненти з сезоною компонентою	1	-	-	15,41
	1	1	-	14,97
Модель лінійного тренду без сезонної компоненти (модель Хольта) з сезоною компонентою	1	-	1	10,79
	1	1	1	12,75
Модель згладжування демпфованого тренду без сезонної компоненти з сезоною компонентою	1	1	1	16,59
	1	1	1	13,92

корисності адаптивної моделі, тобто використовуються стандартні критерії оцінки якості прогнозу. У табл. 2 наведено параметри адаптації та показники якості прогнозу дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил у рівневному розрізі для всіх видів моделей згладжування.

Для побудови прогнозу використовується модель лінійного тренду із сезонною компонентою (модель Хольта – Уінтерса) тому що середня абсолютна відносна похибка (МАРЕ) становить 12,75%, а отже, побудований прогноз є адекватним. Дисбаланс професійного розподілу в листопаді 2017 року становитиме –248,537 осіб, у грудні –256,174 осіб, у січні 2018 року – –250,851 осіб. Отже, дисбаланс загалом по Україні має тенденцію до зменшення. Слід зауважити, що це дає змогу дійти висновку лише про загальний стан розвитку продуктивних сил, тому що проведений динамічний аналіз засвідчив, що в кожному регіоні дисбаланс проявляється по-своєму та має власні риси, які необхідно визначити.

Етап 4. Програма регіональних заходів щодо запобігання посиленню дисбалансу

професійного розподілу продуктивних сил у регіоні.

Як інструментарій для реалізації цього етапу було використано програмно-цільовий метод, який дає змогу чітко визначити перелік необхідних заходів, спрямованих на подолання дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил регіонів. Подальші дослідження мають на меті розроблення адаптивних управлінських заходів, які мають враховувати як галузеву специфіку кожного регіону, так і фактори, які безпосередньо впливають на ситуацію в конкретному з них, що в комплексі дасть змогу подолати дисбаланс професійного розподілу продуктивних сил у регіоні.

Висновки і пропозиції. Таким чином, запропонований методичний підхід дає змогу поетапно визначити складові елементи продуктивних сил, за рахунок яких відбувається посилення дисбалансу професійного розподілу. Поєднання цих двох методів прогнозування дає змогу сформувати комплекс заходів, спрямованих на подолання дисбалансу професійного розподілу продуктивних сил, враховуючи характерні риси розвитку тренду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутенко А.І. Структурний дисбаланс між попитом і пропозицією у професійному розподілі трудових ресурсів України / А.І. Бутенко, Т.В. Уманець, Л.В. Гриневич // Problems of development modern science: theory and practice: Collection of scientific articles. EDEX, Madrid, Espana, 2016. 340 p. С. 87–92
2. Буркинський Б.В. Капіталізація економіки регіонів України [Текст] : монографія / Б.В. Буркинський, В.Ф. Горячук / Нац. акад. наук України, Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослідж. Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2014. 273 с.
3. Іляш О.І. Ринок праці в торгівлі: організаційно-економічні засади функціонування та регулювання: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / О.І. Іляш. Львів, 2005. 27 с., с. 13.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. Офіційний сайт. URL: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350800>
6. Статистичне моделювання та прогнозування: навчальний посібник / під ред. д-ра екон. наук, проф. Раєвської О.В. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. 537 с.
7. Уманець Т.В. Сучасний стан та проблеми посилення диспропорцій на міжнародних ринках праці / Т.В. Уманець, Л.В. Гриневич // Economics, management, law: socio-economic aspects of development: Collection of scientific articles. Vol. 1. Edizioni Magi, Roma, Italy, 2016. P. 81–84
8. Уманець Т.В. Дослідження впливу структурних змін у світовому господарстві на розвиток підприємницького сектору України / Т.В. Уманець, Л.В. Гриневич // Науковий журнал «Вісник Хмельницького національного університету» № 3, Т. 2 Економічні науки. Хмельницьке: ПІЦ ХМУ, 2016. С. 29–35.
9. Hyndman et. al. Forecasting with Exponential Smoothing: A State Space Approach. Springer, 2008. 162 p.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 378.14.015.62

ВИЩА ОСВІТА ЗА КОРДОНОМ: ФАКТОРИ ВИБОРУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

HIGHER EDUCATION FOR THE BORDER: FACTORS OF SELECTION AND TRENDS OF DEVELOPMENT

Володівщук А.С.
студентка,

Одеський національний політехнічний університет

У статті визначено фактори, які впливають на навчання за кордоном, висвітлено особливості дистанційного навчання. На основі опитування студентів проаналізовано основні переваги і недоліки навчання за кордоном та в Україні. Запропоновано систему заходів для покращення якості освіти в Україні.

Ключові слова: навчання за кордоном, фактори вибору, переваги і недоліки навчання за кордоном, якість освіти, динаміка кількості студентів.

В статье определены факторы, которые влияют на обучение за рубежом, освещены особенности дистанционного обучения. На основе опроса студентов проанализированы основные преимущества и недостатки обучения за рубежом и в Украине. Предложена система мер по улучшению качества образования в Украине.

Ключевые слова: обучение за рубежом, факторы выбора, преимущества и недостатки обучения за рубежом, качество образования, динамика количества студентов.

The article defines the factors that influence the study abroad, the features of distance learning are highlighted. On the basis of student surveys, the main advantages and disadvantages of study abroad and in Ukraine are analyzed. A system of measures for improving the quality of education in Ukraine is proposed.

Keywords: studying abroad, factors of choice, advantages and disadvantages of studying abroad, quality of education, dynamics of students.

Постановка проблеми. Сьогодні тема навчання за кордоном є однією з найбільш актуальних для всіх жителів України. Справа не тільки в тому, що освіта в Україні залишає бажати кращого, а ще й у тому, що у сучасному світі просто неможливо отримати бажаний успіх, якщо людина принаймні не володіє англійською мовою. Як свідчить практика, під час навчання за кордоном студенти мають можливість спрямувати свої зусилля на вивчення тих дисциплін, які найбільше необхідні для обраної професії. Це є гарантією подальшої успішності в університеті, а також високого професіоналізму в роботі. В наш час дипломи англомовних країн такі популярні тому, що більшість їх власників отримують високооплачувану роботу у великих міжнародних компаніях.

Для України, яка прагне досягти рівня європейських країн, проблема навчання за кордоном

є досить суттєвою, оскільки для більшості студентів навчання в закордонних вищих навчальних закладах – дійсно недосяжна мрія.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам навчання за кордоном присвячено праці багатьох українських науковців. У своїх роботах вони розглядали питання перспективи навчання за кордоном у вищих начальних закладах [1]; організаційно-педагогічні основи навчання за кордоном та в Україні, підходи до навчання за кордоном [2]; технології створення [3]; використання мультимедіа під час викладання [4].

Але є окремі роботи, які базуються на різних спостереженнях і визначають прихильність іноземних студентів певної національності, встановлюють пріоритетність і спонукають молодь здобувати вищу освіту за кордоном. Зокрема Дж. Кім [5] дослідив найголовніші причини,

які впливають на вибір студентами країни навчання та динаміку пріоритетності їх у часі. Так, на його думку, якщо раніше географічна віддаленість країн суттєво зменшувала академічні потоки, то зі скороченням транспортних витрат велика відстань між країнами втратила для студентів своє першочергове значення, поступившись важливішому чиннику – політичній стабільності в країні.

Розглядаючи іноземних студентів як потенційних споживачів послуг, науковці визначають основні чинники, які впливають на їхнє рішення навчатися в конкретній країні. Такі роботи по суті є науковими маркетинговими дослідженнями, які пояснюють і дають можливість спрогнозувати моделі академічної мобільності. Цінність їх полягає у можливому практичному застосуванні як орієнтирів для формування освітньої стратегії залучення іноземних студентів і на національному, і на інституційному рівнях.

Незважаючи на детальне опрацювання проблем навчання за кордоном, недостатньо дослідженими залишилися питання, які стосуються рішення студентів навчатися за кордоном, вибору країни навчання, вищого навчального закладу та спеціальності.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення особливостей навчання за кордоном, порівняння навчання в Україні та за кордоном.

Виклад основного матеріалу дослідження. Навчання за кордоном є однією із систем, які потребують особливого підходу. Як показує статистика, саме розвиток інформаційних технологій сприяв тому, що на протязі останніх років навчання за кордоном стало одним із найважливіших елементів професійної підготовки. Це показало насамперед те, що суспільство усвідомлює необхідність навчатися.

На думку низки авторів [6], навчання за кордоном та в Україні має певні відмінності:

– по-перше, це якість освіти: звісно, якісна освіта є гарантією того, що ви отримаєте високооплачувану роботу в майбутньому. У разі відсутності доступу до якісної освіти на батьківщині більшість студентів змушені здобувати її за кордоном. Наприклад, китайським студентам легше здобути вищу освіту за кордоном, аніж у перенаселеному Китаї, університети якого не в змозі задовольнити попит на вищу освіту, що дедалі зростає. А студенти з Африки, навпаки, мають доступ до якісної освіти, але не мають достатньо коштів, тому й емігрують до України, де навчання порівняно з їхніми країнами дешевше;

– по-друге, наявність електронної системи: кожний студент має індивідуальний акаунт, де вказані його дані, предмети, які він вивчає, розклад занять, імена, прізвища та контакти викладачів, оцінки за сесію;

– по-третє, вибір предметів: студент вирішує, які предмети вивчати. Усі дисципліни діляться

на обов'язкові – ті, які змінити неможливо, і на вибір – які обирає сам студент;

– по-четверте, важливе питання, яке стосується сесії: система відрізняється від нашої. Студенти складають тільки письмовий екзамен, а оцінки дізнаються після закінчення сесії;

– по-п'яте, це ставлення викладачів до студентів: порівнюючи з відносинами викладачів і студентів нашого університету, за кордоном більш лояльно відносяться до студентів, до відвідування занять, існує так званий принцип рівності, більше цінують час і працю один одного.

За даними аналітичного центру CEDOS [7], число українців, які навчаються в іноземних університетах, станом на 2015–2016 роки становило 59 648 осіб. Серед найбільш бажаних для навчання країн, як і раніше, залишаються Польща, Німеччина, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина. Динаміка зростання з 2009 по 2015 рік становить 129%. Якщо порівнювати два останні роки, то приріст становить майже 29% – це приблизно 13 266 осіб. Причому 2/3 цього приросту становили саме українці, які навчаються в польських університетах. Вони показали найбільш стрімке збільшення як в абсолютному, так і у відносному показниках – з 14 951 до 22 833 осіб. Також значний відносний та абсолютний приріст українських громадян демонстрували канадські, чеські та італійські університети (див. рис. 1).

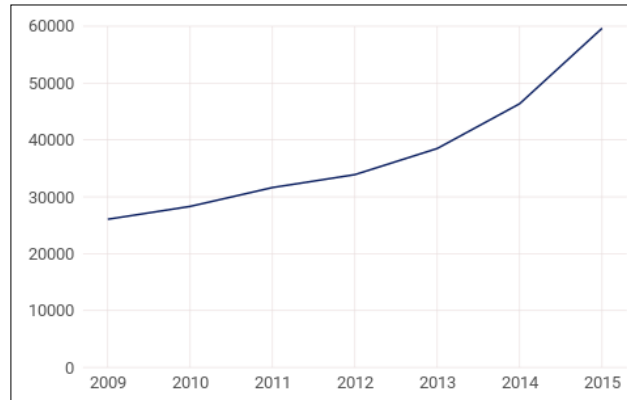


Рис. 1. Зростання кількості українців у закордонних університетах

За статистикою [8], серед студентів, які навчаються не в країнах свого громадянства, українці становлять трохи більше ніж соту частину. Аналіз кожної країни призначення дає змогу визначити, наскільки важливими для неї є саме українці. Вже традиційно частка українців серед іноземних студентів Польщі є доволі відчутною – у 2015–2016 роках вона становила 53%, значно випереджаючи другу за розміром діаспору – білоруських студентів, яка нараховує майже 10%. У решті країн українці значно поступалися іншим студентським діаспорам та становили частку до 7%. Наприклад, у Росії та Німеччині українські студенти становили 6,8% та 2,9%

відповідно. Чехія та Угорщина, хоча й приваблюють чимало українців, є більш бажаними для молоді з балканських країн, тож українські студенти становили там 5,5% та 4,3% відповідно.

Наявність даних про кількість студентів, які навчаються за кордоном, дає можливість дійти висновків щодо динаміки потоків студентів, а також більш детально проаналізувати фактори, що впливають на обсяги та напрями студентської міграції.

Згідно з моделлю інвестицій в людський капітал, під час прийняття рішення щодо еміграції особа порівнює вигоди від міграції з витратами, пов'язаними з переїздом. Однак у разі міграції студентів ця модель ускладнюється тим, що освіта також є інвестицією в людський капітал, оскільки зазвичай збільшує майбутній дохід. З огляду на це студенти можуть їхати навчатися за кордон у двох ситуаціях:

1. Можливості для навчання обмежені, але віддача від освіти вдома висока, тому вони здобувають бажану освіту і повертаються додому.

2. Можливості для навчання вдома є, але віддача від освіти нижча, ніж в країні призначення, тому вони їдуть здобувати освіту за кордон з намірами там залишитися на постійне проживання.

Припускаємо, що більшість українських студентів, що навчаються за кордоном, мігрували саме з другої причини. Ці припущення базуються на тому, що в Україні доступ до вищої освіти практично необмежений через суттєве державне замовлення і порівняно високу вартість навчання на контрактній формі, а віддача від вищої освіти порівняно низька.

Гендерний розподіл українців [7], які навчаються за кордоном, є нерівномірним. Загалом частка студенток складає 63% та становить більшість в кожній окремо взятій країні, окрім Туреччини. У Німеччині, Італії, Іспанії, Франції та Австрії жінки переважають більше ніж удвічі. У Польщі та Чехії – на 40% та 59% відповідно. Водночас у самій Україні у 2015/2016 навчальному році чоловіків та жінок серед студентів було майже порівну, з незначною перевагою студенток – їх частка становила 52%. Отже, жінки частіше виїжджають за кордон на навчання, ніж чоловіки (див. рис. 2).

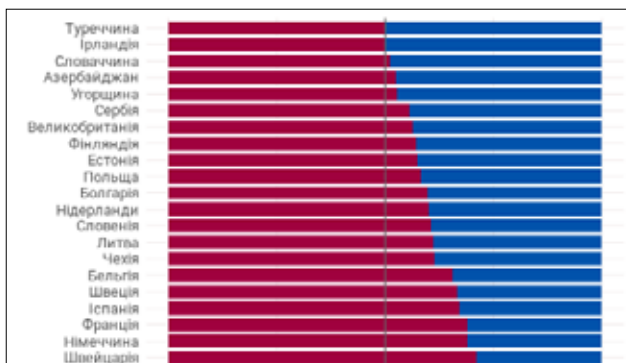
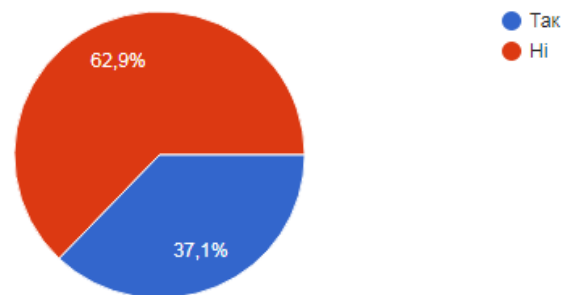


Рис. 2. Гендерний розподіл: жінки та чоловіки

Ці дані [7] дещо суперечать висновкам, яких можна дійти на основі досліджень, які показують, що жінки в середньому менш схильні мігрувати, ніж чоловіки. Дійсно, під час прийняття рішення щодо переїзду в іншу країну психологічні витрати вищі для жінок. Більше того, через те, що жінки зазвичай менш схильні до ризику, оцінюючи вигоди від міграції, вони більш скептичні щодо розміру майбутньої заробітної плати та можливості працевлаштуватися в іншій країні.

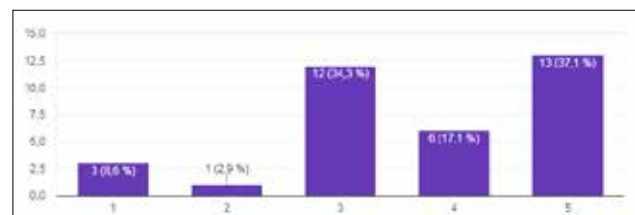
Для більшого розуміння ставлення українських студентів щодо навчання за кордоном 1 листопада 2017 року було проведено опитування. В опитуванні взяли участь 33 студенти Одеського національного політехнічного університету. Анкетування проводилося з метою виявлення проблем навчання за кордоном. Обробка даних опитування проводилася за допомогою Гугл-форми. Розглянемо кожне питання окремо.

Питання 1. Чи були Ви колись за кордоном?



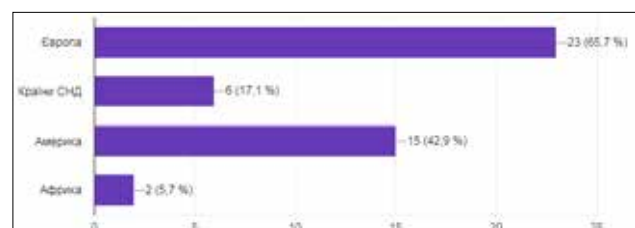
Отже, більшість студентів ніколи не були за кордоном.

Питання 2. Чи хотіли б Ви навчатися за кордоном? 1 – зовсім ні, 2 – скоріше ні, 3 – не визначився(лась), 4 – скоріше так, 5 – точно так.



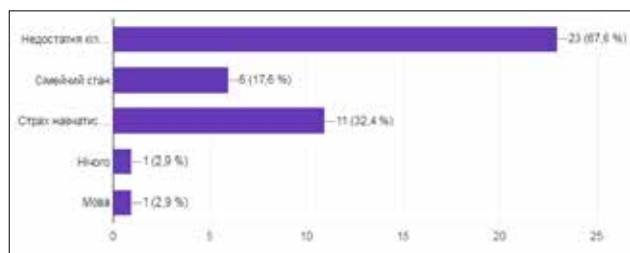
За допомогою даної діаграми можна дійти висновку, що більша частина студентів хотіла б навчатися за кордоном. Але все ж є опитані, які взагалі ще не визначилися з вибором ВНЗ.

Питання 3. В яку частину світу Ви б поїхали навчатися?



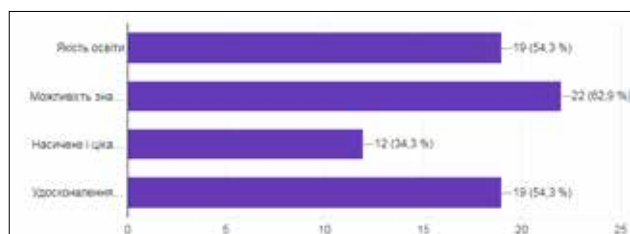
Отже, майже 70% студентів хочуть навчатися в Європі.

Питання 4. Що Вас зупиняє зараз у тому, щоб навчатися за кордоном?



Діаграма показує, що більшість студентів відзначили недостатню кількість коштів – 67,6%. Далі йде страх навчатися за кордоном – 32,4%, що важливо для опитаних, після – сімейний стан (17,6%), і на останньому місці – мова (2,9%).

Питання 5. На Ваш погляд, яка основна причина вибору освіти за кордоном?



На це питання майже 63% студентів відповіли, що головною причиною вибору освіти за кордоном є можливість знайти високооплачувану роботу; на 2 місці – якість освіти (54,3%) і вдосконалення іноземної мови (54,3%); на 3 місці – насичене і цікаве життя під час навчального процесу (34,3%).

Отже, проведення цього опитування допомогло зрозуміти, які саме проблеми турбують студентів. На підставі цього опитування можна сказати, що студенти стикаються з проблемами, пов'язаними з недостатньою кількістю коштів та страхом навчатися за кордоном. На підставі ана-

лізу результатів, що стосуються дослідження, головною причиною вибору освіти за кордоном є можливість знайти високооплачувану роботу.

Висновки. У статті досліджуються фактори вибору студентами навчання за кордоном. Зокрема, висвітлено особливості навчання за кордоном, порівняно навчання в Україні та за кордоном. Також на основі цього аналізу виявлено основні переваги і недоліки навчання за кордоном.

Аналіз вторинних джерел і результати проведених досліджень серед студентів дали змогу дійти таких висновків:

1. Варто відзначити, що студенти мають велику кількість проблем щодо навчання за кордоном, і більшість із них не мають уявлення про те, яким чином вирішувати ці проблеми. Найбільшою перепоною є недостатня кількість коштів та страх навчатися за кордоном. Незважаючи на це, більшість студентів хочуть перетнути кордон і здобути освіту за межами Батьківщини.

2. Щодо мотивації студентів їхати за кордон на навчання перше місце посіло бажання студентів знайти високооплачувану роботу (63%), далі – якість освіти (54,3%), можливість вивчати та удосконалювати іноземну мову (54,3%), мати можливість подорожувати та бачити інші куточки світу під час навчального процесу (34,3%).

3. Україна має усі сприятливі умови для виїзду за кордон на навчання студентів, частина з яких прагне після його закінчення не повертатися додому, а залишитися працювати там. Результати досліджень вторинних джерел дають можливість дійти висновку про поступове перетворення України на «сировинну країну» – постачальника людського капіталу. Тому для України важливо проаналізувати всі чинники, які мають стати частиною стратегії розвитку міжнародної освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Шуневич Б. Розвиток дистанційного навчання у вищій школі Країн Європи і Північної Америки // Автореферат: електрон. версія 2008. URL: <http://referatu.net.ua/referats/7569/177351> (дата звернення: 19.11.2017).
- Гірник Г. Андрагогічний компонент дистанційної освіти // Електронний ресурс 2016. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/Profos_2013_4_15.pdf (дата звернення: 19.11.2017).
- Музковіз О. Використання технологій при викладанні інформатики на факультеті початкової освіти // Електронний ресурс 2015. URL: http://sno.udpu.org.ua/forum/viewthread.php?thread_id=240 (дата звернення: 19.11.2017).
- Гірник Г. Тенденції розвитку та впровадження дистанційного навчання фахівців аграрної галузі в країнах ЄС // Електронний ресурс 2016. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/10827/Hirnyk_Tendentsii_rozvytku.pdf (дата звернення: 19.11.2017).
- Вища освіта України // Електронний ресурс 2016. URL: http://shron.chtyvo.org.ua/Vyscha_osvita_Ukrainy/2013_N1_48.pdf (дата звернення: 20.11.2017).
- Time UA Основні відмінності системи освіти Польщі та України // Електронна версія 2016. URL: <https://time-ua.com/novini/osvita/26844-osnovn-vdmnnost-sistem-osviti-polsh-ta-ukrani> (дата звернення: 24.11.2017).
- Слободян О. та Стадний Є. Українські студенти за кордоном: скільки та чому? // Електронна версія 2016. URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu> (дата звернення: 25.11.2017).

УДК 331.522: 004.45

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПРАЦІ

THE SYSTEM OF STRATEGIC ENSURING THE BALANCE OF THE LOCAL LABOR MARKET

Дружиніна В.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри туризму,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті визначено основні елементи системи стратегічного забезпечення збалансованості місцевого ринку праці – інформаційної бази, яка дасть змогу підвищити ступінь обґрунтованості управлінських рішень за рахунок збору, передачі та обробки інформації щодо поточного стану ринку праці для досягнення основної його мети – підвищення ефективної зайнятості населення за рахунок забезпечення збалансованості місцевого ринку праці. Розроблено матрицю інформаційної взаємодії між основними учасниками ринку праці.

Ключові слова: місцевий ринок праці, збалансованість, інформаційна база, контроль, причинно-наслідкові взаємозв'язки.

В статье определены основные элементы системы стратегического обеспечения сбалансированности местного рынка труда – информационной базы, которая позволит повысить степень обоснованности управленческих решений за счет сбора, передачи и обработки информации о текущем состоянии рынка труда для достижения основной его цели – повышения эффективной занятости населения за счет обеспечения сбалансированности местного рынка труда. Разработана матрица информационного взаимодействия между основными участниками рынка труда.

Ключевые слова: местный рынок труда, сбалансированность, информационная база, контроль, причинно-следственные взаимосвязи.

The article defines the main elements of the system of strategic ensuring the balance of the local labor market – the information base, which will increase the degree of validity of management decisions by collecting, transferring and processing information about the current state of the labor market in order to achieve its main goal – to increase effective employment of the population by ensuring a balance local labor market. Has been developed a matrix of information interaction between the main participants of the labor market.

Keywords: local labor market, balance, information base, control, cause-and-effect relationship.

Постановка проблеми. Головною функцією стратегічного забезпечення збалансованості місцевого ринку праці є вироблення рішень і контроль за їх виконанням. Саме формування стратегічних імперативів та завдань забезпечення збалансованості місцевого ринку праці дає можливість розглядати управління місцевим ринком праці як інформаційний процес, тобто сукупність послідовних дій (операцій), що відбуваються відносно інформації (у вигляді даних, відомостей, фактів, ідей, гіпотез, теорій тощо), для отримання певного результату (досягнення мети). Процес управління місцевим ринком праці – це комплекс узгоджених, прийнятих і реалізованих рішень, спрямованих на досягнення збалансованості попиту та пропозиції місцевого ринку праці. Вироблення кожного з таких рішень має бути інформаційно забез-

печеним. Відсутність необхідної і достовірної інформації ускладнює прийняття ефективних управлінських рішень на місцевому ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На визначення наукового підходу до вирішення окресленої проблеми вплинули роботи закордонних учених, які займаються дослідженням проблем інформаційної економіки, серед яких слід виокремити Н. Ведернікову [1], Г. Гендлера [1], А. Бабкова [2], Н. Дмитрієву [3]. Проблемам інформаційної асиметрії на різних типах ринків приділяли увагу представники неоінституційного напрямку: Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стігліц. Проблематиці інформаційної асиметрії саме на ринку праці, яку відносно не так давно почали досліджувати, приділяють увагу закордонні дослідники: А. Калініна [4], С. Рошцін [5]; інформаційному забезпеченню в системі статистичного

вивчення ринку праці приділяють увагу вітчизняні вчені-економісти: О. Волкова [6], А. Колот [7], Л. Черчик [8], О. Кремень [9]. Аналіз ступеня розробленості предметної області дослідження свідчить про недостатнє вивчення питання щодо формування інформаційної бази для контролю збалансованості місцевого ринку праці.

Постановка завдання. Мета статті полягає у формуванні системи стратегічного забезпечення збалансованості місцевого ринку праці, яка спрямована на узгодження інтересів суб'єктів ринку, організацію та реалізацію інформаційного забезпечення збалансованості у перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для успішного функціонування місцевого ринку праці, забезпечення його збалансованості необхідне створення реальної інформаційної бази. Весь потік інформації можна зобразити у вигляді логічного ланцюжка: вхідна інформація (пропозиція суб'єктів міста; відомості про вакантні та створені нові робочі місця; відомості про громадян міста, які звернулися до центру зайнятості та виявили бажання працевлаштуватися; нормативно-правові акти, що регулюють питання працевлаштування; довідкова інформація тощо) – інформаційна система оцінки стану та моніторингу місцевого ринку праці (накопичення та збереження інформації; аналіз стану місцевого ринку праці; визначення динаміки розвитку; визначення факторів, що позитивно та негативно впливають на місцевий ринок праці; прогнозування розвитку місцевого ринку праці) – вихідна інформація, яка відображає порівняння розрахункового показника збалансованості з нормативним показником ($P < PR$ – стимулювання попиту; $P = PR$ – відсутня необхідність управлінського впливу; $P > PR$ – стимулювання пропозиції).

Формування інформаційного потоку передбачає вибір суб'єктів та об'єктів інформаційного співробітництва на місцевому ринку праці, оптимізацію обсягу, якості структури одиниць інформації, розрахунок періоду і строку отримання або передачі даних [10, с. 94; 11, с. 147]. Потік інформації розрахований на широке коло споживачів – від осіб, які займаються самостійно пошуком роботи або здійснюють вибір майбутньої професії, до органів державної та законодавчої влади. Головні вимоги до інформації – вона повинна бути різноманітною та функціональною. Ступінь взаємодії інформаційних каналів і учасників місцевого ринку праці представлений в табл. 1.

Призначення інформаційних каналів полягає у підтримці відповідності попиту та пропозиції робочої сили в конкретних умовах і на певній території. На рівні працівника призначення інформаційних каналів полягає в самореалізації особистості, коли людина в умовах конкуренції повинна визначити своє положення в суспільстві за рахунок максимальної мобілізації енергії та ініціативи, природних обдарувань, набутих знань і вмінь, особистої діловитості й активної життєвої позиції. Дослідження системи комунікацій передбачає вивчення стимулювання попиту та пропозиції робочої сили, потреби в обміні інформацією, партнерства на ринку праці, що сприяє підвищенню результативності процесу працевлаштування.

Сучасні механізми взаємодії учасників ринку праці сьогодні утворюють розрізнену систему інформаційного обміну, що робить ці заходи неефективними, і внаслідок цього основна мета формування збалансованого місцевого ринку праці не досягається. Основною проблемою є відсутність чіткого алгоритму передачі та обробки даних, пов'язаних з основними аспек-

Таблиця 1

Ступінь використання інформаційних каналів учасниками ринку праці

№	Учасник	Ступінь використання інформаційних каналів					
		Інтернет	Друковані видання	Телебачення та радіо	Дошки оголошення в ЦЗН, роботодавців	Заходи щодо сприяння зайнятості на місцевому ринку праці	Канали особистого спілкування
1	Роботодавець	Висока	Середня	Низька	Низька	Низька	Низька
2	Здобувач зайнятості	Висока	Середня	Низька	Низька	Низька	Низька
	незайнятості (у тому числі безробітні)	Висока	Низька	Ні	Ні	Ні	Низька
3	Центр зайнятості	Висока	Висока	Висока	Середня	Середня	Середня
4	Кадрові агентства	Середня	низкая	Ні	Висока	Висока	Ні
5	Кадрові агентства	Висока	Середня	Ні	Ні	Низька	Ні
6	Освітні заклади	Середня	Ні	Ні	Ні	Низька	Ні
6	Некомерційні об'єднання (профспілки)	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні

тами функціонування місцевого ринку праці, між його учасниками. Для вирішення цієї проблеми пропонується алгоритм, що дає змогу усунути існуючі протиріччя і несистемність обміну інформацією, спрямованою на забезпечення збалансованості місцевого ринку праці, зближення інтересів роботодавців і робочої сили [12]. Наведений алгоритм інформаційного забезпечення збалансованості місцевого ринку праці дасть можливість здійснювати контроль за рівнем збалансованості місцевого ринку праці, ефективно обробляти великі обсяги аналітичної інформації, зменшувати трудомісткість процесів управління та використання інформаційних ресурсів, підвищувати надійність і оперативність передачі та отримання інформації. У цьому разі забезпечується можливість проведення діагностики стану і динаміки місцевого ринку праці, отримання ефективних важелів впливу на господарську систему під час вирішення галузевих і територіальних управлінських завдань.

За узгодження інтересів роботодавців і робочої сили встановлюється той факт, що одні й ті самі учасники виступають як: носії інформації, її формування та подання; одержувачі інформації, її обробки та використання для прийняття рішень. Ступінь інформаційного обміну між учасниками місцевого ринку праці найбільш чітко простежується через матрицю взаємодії основних учасників місцевого ринку праці (табл. 2), яка спрямована на отримання і надання інформації, що сприяє підвищенню ефективності працевлаштування; практичні дії, спрямовані на покращення рівня інформаційного обміну та інформаційної взаємодії; усунення інформаційних пауз між учасниками ринку праці тощо.

Причинно-наслідкові взаємозв'язки цієї матриці встановлюються за механізмом визначення типу інформації, яку використовують учасники ринку праці для досягнення поставленої мети. Систематизуючи всю інформацію, можна виокремити шість основних її типів: α – інформація щодо існуючих вакансій, характеристика необхідних фахівців та ін.; β – інформація щодо потреб місцевого ринку праці, інформація щодо потреб в іноземній робочій силі, параметрах і рівні міграції та ін.; γ – надання резюме шукачами, інформація щодо характеру фахівця, його компетенцій і знань; η – інформація щодо навчальних програм, спрямованих на підвищення кваліфікації трудових ресурсів, навчальні заклади; λ – програми, заходи, плани розвитку галузей економіки, програми соціально-економічного розвитку міста, що відображають і формують потреби в трудових ресурсах; μ – процедури узгодження, членство в професійних об'єднаннях, колективна участь у реалізації спільних заходів, спільна діяльність.

Класифікація інформації за типами дає змогу сформувати чіткі інформаційні потоки, спрямовані на вирішення завдань скорочення термінів працевлаштування, визначає повноту і досто-

вірність інформації, що сприяє ефективному функціонуванню учасників місцевого ринку праці. При цьому під ефективністю розуміється використання наданої інформації з метою підвищення конкурентоспроможності місцевого ринку праці. Учасник, який формує цю інформацію, не розпорошує свої сили на її збір і обробку великого обсягу інформації, іноді не представляє для учасників жодної цінності, а концентрує свої зусилля на тому, щоб зібрати у себе тільки ту інформацію, яка корисна і необхідна для досягнення поставлених завдань. Для інших учасників інформація, що надається в межах інформаційної взаємодії, дає змогу приймати обґрунтовані та збалансовані рішення, які укладаються в загальні тенденції розвитку ринку, усуваючи прогалини і дисбаланси на окремих локальних ринках праці, зменшуючи роз'єднаність між учасниками ринку праці.

Запропонований механізм обміну інформацією дає змогу підвищити ефективність процесів, що відбуваються на ринку праці, з погляду:

- розроблення комплексних програм розвитку територій, галузей, ринків; скорочення термінів пошуку роботи для здобувачів; скорочення термінів задоволення потреб у трудових ресурсах з боку роботодавців; зниження соціальної напруженості, скорочення рівня безробіття; покращення загальної економічної ситуації;

- визначення каналів інформації, яка використовується для обміну, передачі, що застосовуються учасниками ринку праці. На цьому етапі необхідно сформулювати групи інформаційних каналів, які могли б використовуватися для передачі інформації відповідно до розглянутої градації інформації. Для розробленої матриці пропонується використання таких інформаційних каналів: А – канали, що використовуються за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій (Інтернет, мобільні засоби зв'язку та ін.); В – засоби масової інформації (друковані видання, центральне і міське телебачення, радіо та ін.); С – дошки оголошення; D – тематичні заходи (ярмарки вакансій, форуми і пр.); E – канали особистісного спілкування.

Така класифікація інформаційних каналів дає змогу оптимізувати і підвищити ефективність доставки інформації до її споживачів (учасників ринку праці) залежно від місцевих умов, технічних можливостей тощо.

Таким чином, запропонована градація інформаційних каналів у сукупності з класифікацією типів інформації дасть змогу не тільки формувати і обмінюватися інформацією в необхідному обсязі, але і використовувати для цього найбільш продуктивні оптимальні засоби зв'язку. Це особливо актуально з причини нерівномірного розвитку зв'язку на території міста, вартісних параметрів використовуваних інформаційних каналів та існуючого охоплення аудиторії.

Взаємодія суб'єктів на місцевому ринку праці визначає досягнення мети кожного з них. Обмін

Таблиця 2

Матриця інформаційної взаємодії між основними учасниками ринку праці

Ініціатор інформації	Отримувачі інформації										Освітні заклади	Кадрові агентства	Освітні заклади	Органи місцевого самоврядування
	Здобувачі			Роботодавці				Центр зайнятості						
	Зайняті	Незайняті	Соціально незахищені категорії населення	Державні	Приватні крупні та середні	Приватні малі та індивідуальні підприємства								
Здобувачі	Зайняті	α; A, E	α; A, E	Y; A, D	Y; A, D	Y; A, D, E	Y; A	Y; A	Y; A	Y; A	π; A	-		
	Незайняті	Y; A, E	α; Y; A	-	Y; A, B, C, D	Y; A, B, C, D, E	Y; A, B, C, D	Y; A, B, C, D	Y; A, B, C, D	Y; A, B, C, D	π; A, B	Y; A		
	Соціально незахищені категорії населення	-	-	Y; A, B, C, D	Y; A, B, C, D	Y; A, B, C, D, E	Y; A, B, C, D	Y; A, B, C, D	Y; A, B, C, D	Y; A, B, C, D	π; A, D	Y; A		
Працедавці	Державні	α; A	α; A, B, C, D	α; A, B, C, D	β, λ, μ; A	β, λ, μ; A	β; A, D	β; A, D	α, γ; A	π; A, D	β; A			
	Приватні крупні та середні	α; A	α; A, B, C, D	α; A, B, C, D	β, λ, μ; A	β, λ, μ; A	β; A, D	β; A, D	α; A	π; A, D	β; A			
	Приватні малі та індивідуальні підприємства	α; A, E	α; A, B, C, D, E	α; A, B, C, D	β, λ, μ; A	β, λ, μ; A	β; A, D	β; A, D	α; A	π; A, D	β; A			
Центр зайнятості	-	α; A, B, C, D	α; A, B, C, D	β, γ, λ; A, B, C, D	β, γ, λ; A, B, C, D	β, γ, λ; A, B, C, D	α, γ; A, D	α, γ; A, D	α, γ; A	α; A	-			
	Кадрові агентства	α; A	α; A, B, C, D	α; A, B, C, D	β, γ; A, D	β, γ; A, D	α, γ; A, D	α, γ; A, D	α, γ; A	α; A	-			
Освітні заклади	Освітні заклади	π; A	π; A, D	π; A, D	π; A, D	π; A, D	β; A, D	β; A, D	-	-	α, γ, π; A			
	Органи місцевого самоврядування	-	-	β, λ; A, D	β, λ; A, D	β, λ; A, D	β; A, D	β; A, D	β; A, D	α, β, π, λ; A, D	λ, μ; A, D			

Таблиця 3

Інформаційні джерела для аналізу місцевого ринку праці

Найменування форм	Індекс форми	Періодичність	Хто подає	Кому подає	Строк подання
Звіт з праці	1-ПВ	місячна	Юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи, визначені за переліком органів державної статистики	Органу державної статистики за місцем здійснення діяльності	не пізніше 7-го числа після звітного періоду
Звіт з праці	1-ПВ	квартальна	Юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи за переліком, установленим органами державної статистики	Органу державної статистики за місцем здійснення діяльності	не пізніше 7-го числа після звітного періоду
Звіт про кількісний та якісний склад державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування, які займають посади керівників та спеціалістів	9-ДС	річна	Установи (організації), на працівників яких поширюється дія законів України «Про державну службу» та «Про службу в органах місцевого самоврядування»	Органу державної статистики за місцезнаходженням	не пізніше 8-го лютого після звітного року
Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання	6-ПВ	річна	Юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи за переліком, установленим органами державної статистики	Органу державної статистики за місцем здійснення діяльності	не пізніше 9 лютого після звітного року
Звіт про заробітну плату за професіями окремих працівників	7-ПВ	один раз на чотири роки	Юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи, визначені за переліком органів державної статистики	Органу державної статистики за місцем здійснення діяльності	не пізніше 31 березня після звітного року
Анкета вибіркового обстеження населення (домогоспода-рств) з питань економічної активності	1-ЕАН	місячна	Фахівці з інтерв'ювання	Проводять спеціально підготовлені працівники	протягом п'яти днів після завершення періоду польових робіт
Анкета домашнього господарства	2-ЕАН	місячна	Фахівці з інтерв'ювання	Проводять спеціально підготовлені працівники	протягом п'яти днів після завершення періоду польових робіт

даними може відбуватися не тільки між різними учасниками, а й між учасниками однієї групи (роботодавець з іншим роботодавцем тощо). Такий підхід забезпечує комплексність в обміні інформацією, дає змогу сформувати логічне ефективно розуміння загальної концепції інформаційної взаємодії.

У підсумку представлений алгоритм інформаційної взаємодії між основними учасниками ринку праці забезпечує досягнення таких важливих параметрів, як скорочення державних витрат, спрямованих на реалізацію цільових програм сприяння зайнятості; забезпечення актуальною і своєчасною інформацією про реалізовані проекти та програми, потреби у фахівцях, вимоги до трудових ресурсів, навчальні програми тощо всіх учасників ринку праці, що сприяє підвищенню гнучкості ринку праці та адаптації до нових реалій, підвищення ефективності взаємодії між учасниками за допомогою усунення дубльованих процедур і функцій, вилучення надлишкових дій і заходів, відсікання великого масиву непотрібної інформації; скорочення тривалості безробіття і зниження соціальної напруженості.

Одержуваний соціально-економічний ефект для міста характеризується такими показниками, як прямий економічний ефект за рахунок збільшення прямих податкових відрахувань у бюджеті усіх рівнів від швидкого працевлаштування здобувача; непрямий економічний ефект за рахунок збільшення обсягів виробництва товарів, робіт, послуг; скорочення бюджетних витрат, пов'язаних зі сприянням зайнятості населення (в частині реалізації заходів із працевлаштування); скорочення виплат (допомог по безробіттю) непрацюючим громадянам, зареєстрованим у центрі зайнятості; соціальний ефект за рахунок зниження рівня безробіття і напруженості в місті; підвищення рівня збалансованості на місцевому ринку праці.

Інформаційна взаємодія учасників місцевого ринку праці за допомогою алгоритму його оцінки дає змогу визначити основні індикатори, які забезпечують підвищення рівня збалансованості місцевого ринку праці. Сукупність таких індикаторів доцільно навести у вигляді інфо-логічної карти, яка відображає процес трансформації результатів соціально-економічного розвитку місцевого ринку праці у фінансові результати. Проте інфо-логічна карта залишається носієм інформації в оцінці функціонування місцевого ринку праці загалом.

Але якщо для рівня держави, регіону, підприємства вже існує достатня інформаційна база для контролю досягнення поставленої мети, то для рівня міста така база практично відсутня. Особливо це стосується контролю забезпечення збалансованості місцевого ринку праці, чим і пояснюється вирішення наукового завдання формування інформаційної бази

щодо контролю забезпечення збалансованості місцевого ринку праці.

Сьогодні в економіці функціонують різні форми контролю (фінансовий, управлінський, стратегічний, соціальний, екологічний, аудиторський, семантичний, контроль ефективності, контроль облікових систем та ін.), які знаходяться на різних стадіях теоретичного та практичного розроблення, використання різноманітних методів та інструментарію контролю, рівнів контролю, ступеня ефективності та реалізації матеріалів контрольних заходів. Він необхідний для виявлення і вирішення проблем, що виникли раніше, перш ніж вони стануть дуже серйозними, і може також використовуватися для стимулювання успішного досягнення поставленої мети.

Перш ніж вести мову про формування оптимальної інформаційної бази, слід з'ясувати можливі підходи до подання інформації. Інформація може бути згрупована таким чином: як сукупність інформаційних джерел, які згруповані в табл. 3; як відповідні інформаційні показники, аналіз яких може сформувати ефективні управлінські рішення; як сукупність заходів, спрямованих на формування стратегії і тактики розвитку місцевого ринку праці.

До якості інформації пред'являються такі вимоги, як оптимальність і повнота. Оптимум інформації означає, що вона повинна містити всі необхідні відомості за всіма параметрами, причому тільки необхідні відомості; об'єктивність, відповідність реальному стану справ, наявність у ній надійних, без спотворень, відомостей; точність, що характеризує ступінь деталізації інформації, її наближення до реального стану (табл. 3).

На основі розрахованих показників збалансованості місцевого ринку праці складена діаграма Ісікави (рис. 1), яка графічно відображає найбільш суттєві причинно-наслідкові взаємозв'язки між основними складниками місцевого ринку праці; пояснює ефект, що виникає у процесі досягнення мети.

Розроблена система показників місцевого ринку праці склалася під впливом соціально-економічних процесів – змін обсягів виробництва, обсягів інвестицій в економіку міста, демографічних та професійних факторів. Діяльність суб'єктів місцевого ринку праці реалізується у системі «взаємодія – співробітництво – партнерство» і спрямована на узгодження інтересів суб'єктів ринку, організацію та реалізацію інформаційного забезпечення збалансованості місцевого ринку праці. Діаграма Ісікави використовується як інформаційна база для перегляду дії можливих факторів та виокремлення найважливіших причин, дія яких породжує конкретні наслідки та піддається управлінській функції – контролю, для проведення якого можна використовувати як показники ефективності деякі розрахункові показники, які характеризують рівновагу на місцевому ринку праці.

Коефіцієнт кон'юнктури сукупного місцевого ринку праці (k_c) розраховують як відношення сукупного попиту (P_c) до сукупної пропозиції (PP_c):

$$k_c = \frac{P_c}{PP_c}. \quad (1)$$

Ситуація повної збалансованості досягається за умови $k_c = 1$, ситуація незбалансованості сукупного місцевого ринку праці простежується за умови $k_c < 1$ та $k_c > 1$.

Такий показник можна розрахувати для поточного місцевого ринку праці шляхом співвідношення поточного попиту (P_n) та поточної пропозиції (PP_n).

Коефіцієнт навантаження на 1 вакантне місце (k_n) розраховують за аналітичною формулою:

$$k_n = \frac{Ч_{\text{Безз}}}{ВРМ}, \quad (2)$$

де $Ч_{\text{Безз}}$ – чисельність зареєстрованих безробітних, осіб;

ВРМ – кількість вакансій, що заявлена підприємствами міста.

Позитивним моментом у дослідженні цього показника є те, що він має тенденцію до зменшення. За незначних обсягів зазначений показник може розраховуватися на 10 вільних робочих місць, вакантних посад.

Під час розгляду показників рівноваги на місцевому ринку праці важливого значення набуває перелік дефіцитних професій, який складається на підставі даних щодо тих професійних груп, для яких кількість незайнятих, що припадають на одну вакансію, менша 1, і вони повинні включатися до цього переліку. Бажано за можливості уточнити конкретні професії з укрупнених професійних груп, щодо яких спостерігається значний дефіцит. Такі переліки повинні складатися регулярно (наприклад, раз на квартал); вони відображають стан справ у конкретний момент часу. Накопичуючи ці відомості, необхідно скласти перелік дефіцитних професій у місті, які складаються за даними центру зайнятості, що далеко не завжди відображає стан справ на реальному місцевому ринку праці. Тому необхідно проводити постійні спостереження щодо вимог ринку до професійної підготовки робочої сили і відповідно коригувати перелік дефіцитних професій [13].

Як інтегральні показники місцевого ринку праці доцільно розраховувати рівень збалансованості/незбалансованості сукупного місцевого ринку праці та відповідно незбалансованості поточного місцевого ринку праці.

Рівень незбалансованості сукупного місцевого ринку праці (I_3^c), %:

$$I_3^c = \frac{PP_c - P_c}{P_c} \times 100, \quad (3)$$

де PP_c – сукупна пропозиція місцевого ринку праці, осіб;

P_c – сукупний попит місцевого ринку праці, осіб;

P_c – сукупний ринок (певний обсяг зайнятості), осіб.

Економічна сутність показника I_3^c полягає в тому, що він характеризує зміну вакантних робочих місць за рахунок структурних зрушень на одну зайняту особу.

Рівень збалансованості сукупного місцевого ринку праці (I_3^c), %:

$$I_3^c = 100 - I_3^c$$

Або

$$I_3^c = 100 \% - \frac{PP_c - P_c}{P_c} \times 100. \quad (4)$$

Рівень незбалансованості поточного місцевого ринку праці (I_3^n), %:

$$I_3^n = \frac{PP_n - P_n}{P_n} \times 100, \quad (5)$$

де PP_n – поточна пропозиція місцевого ринку праці, осіб;

P_n – поточний попит місцевого ринку праці, осіб;

P_n – поточний ринок (чисельність найнятих працівників), осіб.

Економічна сутність рівня незбалансованості поточного місцевого ринку праці (I_3^n) досить проста та полягає в тому, що він показує зміну чисельності населення, яке знаходиться у пошуках роботи, на одну зайняту особу.

Рівень збалансованості поточного місцевого ринку праці (I_3^n), %:

$$I_3^n = 100 - I_3^n$$

або

$$I_3^n = 100 - \frac{PP_n - P_n}{P_n} \times 100. \quad (6)$$

Результати використання наведеної методики оцінки стану та розвитку місцевого ринку праці дають можливість оцінити рівень його збалансованості, а також використовувати його для проведення порівняльного аналізу поточного періоду з попередніми періодами, що дає змогу тримати під контролем усі соціально-трудова відносини міста [14, с. 300].

Якщо попит є меншим за пропозицію, то необхідно стимулювати попит за допомогою створення нових робочих місць, квотування робочих місць, проведення громадських робіт тощо.

Якщо попит є більшим за пропозицію праці, то виникає потреба стимулювання пропозиції шляхом удосконалення структури навчальних місць у системі професійної освіти, стимулювання професійної підготовки та перепідготовки, яка орієнтована на зайнятість населення, з метою збільшення обсягів виробництва, ефективного використання обладнання, а також підвищення зайнятості населення міста, впровадження 2–3-змінного графіка роботи підприємств міста.

Висновки. Підсумовуючи результати формування системи стратегічного забезпечення збалансованості місцевого ринку праці, можна дійти таких висновків: по-перше, формування стратегічних імперативів та завдань забезпечення збалансованості місцевого ринку праці

дає можливість розглядати управління місцевим ринком праці як інформаційний процес, тобто сукупність послідовних дій (операцій), що відбуваються стосовно інформації (у вигляді даних, відомостей, фактів, ідей, гіпотез, теорій тощо), для отримання певного результату (досягнення мети); по-друге, запропоновано алгоритм інформаційного забезпечення збалансованості місцевого ринку праці (який забезпечує: скорочення державних витрат, спрямованих на реалізацію цільових програм сприяння зайнятості; забезпечення актуальною і своєчасною інформацією щодо реалізованих проектів та програм, потреб у фахівцях, вимог до трудових ресурсів, навчальних програм тощо всіх учасників ринку праці, що сприяє

підвищенню гнучкості ринку праці та адаптації до нових реалій; підвищення ефективності взаємодії між учасниками за допомогою усунення дубльованих процедур і функцій, вилучення надлишкових дій і заходів, відсікання великого масиву непотрібної інформації; скорочення тривалості безробіття і зниження соціальної напруженості); по-третє, розроблено матрицю інформаційної взаємодії між основними учасниками ринку праці. На основі розрахованих показників збалансованості місцевого ринку праці складено діаграму Ісікави, яка спрямована на узгодження інтересів суб'єктів ринку, організацію та реалізацію інформаційного забезпечення збалансованості місцевого ринку праці у стратегічній перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ведерникова Н. Информационная асимметрия на российском рынке труда / Н. Ведерникова, Г. Гендлер // Человек и труд. 2001. № 2. С. 63–67.
2. Бабков А.Г. Информационные технологии в системном анализе и управлении экономическими процессами: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Г. Бабков. Нальчик, 2000. 30 с.
3. Дмитриева Н.Е. Совершенствование информационного потенциала регионов России как фактор модернизации экономики / Н.Е. Дмитриева // Ресурсы регионов России. 2002. № 5. С. 21–25.
4. Калинина А.Э. Информационное обеспечение управления занятостью населения / А.Э. Калинина // Региональная экономика. Вестник ВолГУ. 2005. Серия 3. Вып. 9. С. 113–121.
5. Роцин С.Ю. Экономика труда : экономическая теория труда : учеб. пос. / С.Ю. Роцин, Т.О. Разумова. М.: ИНФРА-М, 2000. 400 с.
6. Волкова О.В. Ринок праці: навч. посіб./ О.В. Волкова. К.: Центр учбової літератури, 2007. 624 с.
7. Колот А.М. Економіка праці та соціально-трудова відносина: підручник / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін. К.: КНЕУ, 2009. 711 с.
8. Черчик Л.М. Роль маркетингу та його інформаційного складника у вирішенні проблем асиметричності розвитку ринку праці / Л.М. Черчик, О.В. Мисковець // Механізм регулювання економіки. 2008. № 4, Т. 21. С. 221–225.
9. Кремень О.І. Інформаційне забезпечення в системі статистичного вивчення зайнятості населення / О.І. Кремень // Економічний простір. № 24. 2009. С. 53–65.
10. Колядич О.І. Дослідження соціально-трудова взаємодії з позицій системного підходу / О.І. Колядич, С.Б. Погорелов // Соціально-трудова відносина: теорія та практика : Збірник наукових праць. 2011. № 2. С. 91–98.
11. Сафонова О.Е. Совершенствование управления рынком труда региона на основе структуризации информационного фактора / О.Е. Сафонова, М.В. Филлипов // Бизнес. Образование. Право. 2012. № 3(20). С. 146–150.
12. Дружиніна В.В. Інформаційна база для контролю забезпечення збалансованості місцевого ринку праці / В.В. Дружиніна // Економіка і право. 2014. № 1(38). С. 11–18.
13. Украинский В.Н. Экономическое пространство в зеркале территориальной экономики (о книге К. Курле и Б. Пекера «L'economie territoriale») / В.Н. Украинский // Пространственная экономика. 2014. № 2. С. 177–186.
14. Місцевий ринок праці: умови функціонування, методи та способи забезпечення збалансованості: монографія / В.В. Дружиніна ; наук. ред. В.М. Василенко; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. Донецьк: Юго-Восток, 2014. 366 с.

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЕФЕКТІВ В АСПЕКТІ САМОЗБЕРЕЖЕННЯ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

AN ESTIMATION OF SOCIO-ECONOMIC EFFECTS IS IN THE ASPECT OF SELF-PRESERVATION OF HEALTH OF POPULATION OF UKRAINE

Заюков І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри безпеки життєдіяльності та педагогіки безпеки,
Вінницький національний технічний університет

Розраховано соціально-економічні ефекти від раціоналізації поведінки населення України працездатного віку в напрямі самозбереження свого здоров'я. Доведено, що стимулювання населення України працездатного віку в напрямі раціоналізації своєї поведінки щодо самозбереження здоров'я дасть змогу отримати колосальні соціально-економічні ефекти.

Ключові слова: соціально-економічний ефект, оцінка, самозбереження здоров'я.

Рассчитаны социально-экономические эффекты от рационализации поведения населения Украины работоспособного возраста в направлении самосохранения своего здоровья. Доказано, что стимулирование населения Украины работоспособного возраста в направлении рационализации своего поведения относительно самосохранения здоровья позволит получить колоссальные социально-экономические эффекты.

Ключевые слова: социально-экономический эффект, оценка, самосохранение здоровья.

Socio-economic effects are expected from rationalization of behavior of population of Ukraine of capable of working age in direction of self-preservation of the health. It is well-proven that stimulation of population of Ukraine of capable of working age in direction of rationalization of the behavior in relation to self-preservation of health will allow to get huge socio-economic effects.

Keywords: socio-economic effect, estimation, self-preservation of health.

Постановка проблеми. Відповідно до Стратегії сталого розвитку України – 2020, Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Концепції розвитку системи громадського здоров'я, засад європейської політики «Здоров'я – 2020: основи Європейської політики на підтримку дій держави та суспільства в інтересах здоров'я і благополуччя» саме капітал здоров'я є найбільш вагомим і визначальним фактором соціально-економічного розвитку України.

На жаль, за роки незалежності України держава мало приділяла уваги аспекту формування людського капіталу здоров'я. Так, в Україні ризик померти до 60 років – один із найвищих в Європі. При цьому в середньому в країнах ЄС живуть на 13 років довше [1]. Основною причиною знецінення людського капіталу здоров'я в Україні є недотримання населенням, особливо працездатного віку, принципів самозбереження здоров'я. Тому стратегічним пріоритетом держави має бути зміцнення здоров'я населення, профілактика захворюваності, у тому числі неінфекційної, збільшення середньої очікуваної тривалості активного і працездатного віку,

мотивація громадян працездатного віку до його самозбереження. Крім того, набуває важливості система визначення соціально-економічних ефектів під час активізації процесів формування здорового способу життя.

Аналіз останніх досліджень. В Україні складним міждисциплінарним питанням людського розвитку, у тому числі соціально-економічним аспектам оцінки втрат через захворюваність і смертність населення України, присвячені праці О. Амоші, С. Бандура, Д. Богині, В. Гейця, І. Гнибіденка, О. Грішнєвої, М. Долішнього, Т. Заяць, А. Колота, І. Кравченко, В. Куценко, Н. Левчук, Е. Лібанової, В. Новікова, О. Новікової, В. Онікієнка, С. Пирожкова, Н. Рингач, У. Садової, Л. Семів, М. Семикіної, В. Стешенко, А. Чухна та ін.

У монографії [2] здійснена наближена оцінка соціально-економічних збитків, зумовлених високим рівнем захворюваності та смертністю населення в активному віці. Так, відповідні розрахунки за 2006 рік показали, що економічні збитки внаслідок передчасної смертності у віці 25–64 роки становили 72,3 млрд. грн. Якщо порівняти отриману суму збитків із ВВП кра-

їни за відповідний період, то вони становили 13,28% від ВВП. Отже, стає зрозумілим, що за рахунок розроблення державою заходів, зокрема, в напрямі стимулювання населення до самозбереження здоров'я можна отримати колосальні соціально-економічні ефекти.

Постановка завдання. Метою статті є проведення оцінки соціально-економічних ефектів на макrorівні за рахунок раціоналізації поведінки населення України працездатного віку, спрямованої на самозбереження здоров'я і життя.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Відповідно до програми «Здоров'я – 2020: основи європейської політики» [3] передбачається істотне зниження рівня неінфекційних захворювань (наприклад, серцево-судинні захворювання (ССЗ) планується зменшити на 25%) та сформувані передумови до самозбереження здоров'я і життя зайнятого населення. Майже 60% загального тягаря хвороб у Європейському регіоні ВООЗ припадає на 7 провідних поведінкових та біологічних чинників ризику, а саме на високий кров'яний тиск (12,8%), тютюн (12,3%), алкоголь (10,1%), підвищений рівень холестерину у крові (8,7%), надмірну вагу тіла (7,8%), недостатнє споживання фруктів і овочів (4,4%), малорухомих спосіб життя (3,5%) [4]. На жаль, в Україні спостерігаються невтішні тенденції щодо поширеності і розповсюдженості хвороб від ССЗ (у 2015 році у структурі захворюваності працездатного населення України кожен четвертий зайнятий має хворобу, пов'язану із ССЗ, а в структурі смертності близько 70% належать також їм).

Визначимо умовні соціально-економічні ефекти від зменшення рівня ССЗ, у тому числі за рахунок поведінкових факторів, спрямованих на здоровий спосіб життя та самозбереження здоров'я. У дослідженні [5] фактори ризику розвитку ССЗ поділяють на такі групи, як поведінкові, медичні та соціальні. До поведінкових належать надмірне вживання алкоголю, низька фізична активність, тютюнокуріння, незбалансоване харчування тощо); до медичних – підвищені артеріальний тиск, рівень цукру в крові, надмірна вага, ожиріння тощо); до соціальних – рівень доходу, соціальний статус, вік, психологічні стани (депресія, стреси). Доведено, що саме поведінкові фактори відіграють вирішальну роль у розвитку ССЗ у більшості країн світу, у тому числі в Україні, тобто проблема тут більше не медична, а соціально-економічна.

Тоді в статті спробуємо визначити умовні соціально-економічні ефекти від підвищення рівня самозбереження здоров'я населення України працездатного віку. Для цього нижче наведемо ключові теоретичні моменти, які допоможуть розрахувати відповідні ефекти. Так, за даними ВООЗ [6] загальні витрати на систему охорони здоров'я від ВВП країни в 2013 році становили 7,8%, а ВВП України – 1460 млрд. грн. [7, с. 278]. Виходячи з цього, розраховані загальні

видатки на систему охорони здоров'я становили 113,88 млрд. грн. (54% – це кошти держбюджету України). З огляду на світовий і вітчизняний досвід проаналізуємо питому вагу витрат, яка фінансується на безпосередні медичні послуги. Так, формування кошторису медичних закладів залежить від потужності медичного закладу (чисельності ліжок і медичного персоналу), а не від реальних потреб населення у медичній допомозі, що приводить до екстенсивного розвитку галузі. Переважна частка державного фінансування йде на фінансування лікарень, а 80–90% витрачаються на оплату праці персоналу та комунальні послуги [8].

Аналогічні результати досліджень наведені в дисертації О. Шевченко, яка, проаналізувавши динаміку структури фінансування витрат на систему охорони здоров'я в 1980–2002 роках, дійшла висновку, що на безпосереднє медичне лікування витрачається близько 10,8% всіх видатків; частка витрат на утримання закладів охорони здоров'я – 22,1%; витрати на основні фонди – 7,1%, а понад 50% всіх витрат – це заробітна плата медиків [9]. Автор запропонувала модель фінансування закладів охорони здоров'я, де сформулювала важливий висновок, що за оптимізації всіх витрат частку асигнувань на власне медичну допомогу можна збільшити до 25%, що дасть змогу скерувати більше коштів на лікування та обстеження пацієнтів і покращити якість надання цієї допомоги.

Таким чином, враховуючи дані наведеної вище моделі, приймаємо, що безпосередні питомі витрати на медичну допомогу будуть становити 25%, тоді отримуємо, що в 2013 році обсяг витрат на безпосередню медичну допомогу мав би становити 28,47 млрд. грн. Крім того, варто враховувати, що в Україні спостерігається значний внесок ССЗ у формування показника тягаря хвороб (DALY): у чоловіків – на 27%, у жінок – на 33% (середнє значення приймаємо в розмірі 30%), заплановане стратегічне зменшення цієї хвороби планується на 25% (відповідно до Програми «Здоров'я – 2020: основи європейської політики і стратегія для XXI століття»). Тоді на підставі цього можна отримати соціально-економічний ефект від зменшення ССЗ для осіб працездатного віку в 2013 році (питома вага працездатного населення в загальній структурі населення – 63%) в сумі $1,3419 \text{ млрд. грн. } ((28,47 \cdot 0,3) \cdot 0,25 \cdot 0,63)$.

Далі розрахуємо соціально-економічний ефект від зменшення рівня тютюнокуріння. Так, тютюнокуріння розглядається фахівцями ВООЗ не тільки як фактор саморуїнуючої поведінки здоров'я, але і як причина 10% всіх випадків ССЗ, а за даними соціологічних досліджень в 2013–2014 роках [10] поширеність щоденного куріння зменшилася майже на 3% (з 45% до 42%) серед чоловіків загалом та майже на 2% (з 11 до 9%) серед жінок. Тому в середньому рівень тютюнокуріння зменшився на 2,5%, а

ефект від зниження тютюнокуріння населенням буде становити 0,1341 млрд. грн. ($28,47 \cdot 0,3 \cdot 0,025 \cdot 0,63$).

Розрахунок соціально-економічного ефекту від зниження рівня цукрового діабету ґрунтується на тому, що смертність хворих на цукровий діабет на 60% пов'язана із ССЗ [5], а Державною цільовою програмою «Цукровий діабет» на 2009–2013 роки передбачалося скоротити рівень цукрового діабету на 18,5% (з 1,35 до 1,1 на 10 тис. населення [11]). У разі успішної реалізації програми в середньому в рік можна скорочувати цей рівень на 3,7%, тоді відповідний ефект міг би становити 0,1194 млрд. грн. ($28,47 \cdot 0,3 \cdot 0,6 \cdot 0,037 \cdot 0,63$).

Крім того, Цільова програма передбачає зниження рівня смертності внаслідок ускладнень, зумовлених захворюванням на цукровий діабет, на 10%. Тоді можна розрахувати соціально-економічний ефект від зниження рівня смертності через цукровий діабет. Так, кількість померлих від ССЗ в 2013 році становила 77 473 осіб, а втрати виробництва через передчасну смерть – 5739,20 млн. грн. (ця цифра розрахована автором). Отже, в розрахунку на одного загиблого втрати виробництва через передчасну смертність будуть становити 0,074 млн. грн. Тоді соціально-економічний ефект від зменшення рівня передчасної смертності від цукрового діабету буде становити 527,38 млн. грн. ($5739,20 - (0,074 \cdot 77473 : 1,1)$).

Далі можна визначити соціально-економічний ефект від зниження рівня захворюваності, пов'язаного із холестерином, адже близько 30% всіх випадків ішемічної хвороби серця пов'язані з високим рівнем холестерину (причинами найчастіше є нездоровий спосіб життя: посилене споживання жирної їжі і мінімум фізичних навантажень (гіподинамія)). Ситуація може ускладнюватися шкідливими звичками: палінням, вживанням алкоголю та стресами, депресіями, іншими екзогенними причинами. Так, за даними [12], у низці економічно розвинених країн через здійснення широкомасштабних заходів, які були спрямовані на профілактику, ранню діагностику та лікування хворих з ішемічною хворобою серця, був зменшений рівень захворюваності на 10–14%. Крім того, зміна способу життя, зокрема, підвищення рівня побутової і промислової безпеки, дає змогу уникнути 80% випадків захворюваності ішемічною хворобою серця та 90% випадків цукрового діабету II типу (двоє з трьох хворих на діабет помирають від серцевих захворювань). Тоді соціально-економічний ефект від зменшення рівня захворюваності на ішемічну хворобу серця за рахунок профілактики захворюваності та диспансеризації населення може становити 0,7528 млрд. грн. ($28,47 \cdot 0,3 \cdot 0,14 \cdot 0,63$). Додатково в статті варто звернути увагу на розрахунок соціально-економічного ефекту від зменшення рівня захворюваності на ішемічну хворобу серця за рахунок дотри-

мання здорового способу життя, який становитиме 4,3029 млрд. грн. ($28,47 \cdot 0,3 \cdot 0,8 \cdot 0,63$), а соціально-економічний ефект від зменшення рівня захворюваності на цукровий діабет II типу може становити 2,9056 млрд. грн. ($28,47 \cdot 0,3 \cdot 0,6 \cdot 0,9 \cdot 0,63$).

З недостатньою фізичною активністю пов'язують 30% випадків захворюваності на ішемічну хворобу серця та 27% – на цукровий діабет [5]. Регулярна фізична активність і фізичні тренування сприяють зниженню ризику розвитку інфаркту міокарда у здорових людей, а в осіб, які підтримують достатній рівень фізичної активності, спостерігається нижчий рівень поширеності ішемічної хвороби серця, мозкового інсульту, цукрового діабету, раку товстої кишки, раку молочної залози, а також депресії.

Численними науковими дослідженнями доведено, що рухова активність є генеруючим та стимулюючим чинником у системі самозбереження здоров'я і життя, має важливе значення для вдосконалення фізичного розвитку і підготовленості особи, профілактики надмірної ваги тіла та ожиріння, а також сприяє зменшенню ризику виникнення ССЗ, діабету, остеопорозу, окремих онкологічних захворювань та депресії, підвищує рівень промислової і побутової безпеки. Так, на підставі Указу Президента України «Про Національну стратегію з оздоровчої рухової активності в Україні на період до 2025 року «Рухова активність – здоровий спосіб життя – здорова нація» [13] передбачається збільшення щороку на 1% кількості громадян, які мають достатній рівень оздоровчої рухової активності, ведуть здоровий спосіб життя та характеризуються низьким ризиком розвитку неінфекційних захворювань, насамперед серцево-судинних. Тому на підставі наведеної інформації розрахуємо соціально-економічний ефект від зростання рівня фізичної активності та зменшення захворюваності на ішемічну хворобу серця громадян України, який становитиме 0,0022 млрд. грн. ($0,7528 \cdot 0,3 \cdot 0,01$). Крім того, соціально-економічний ефект від зростання рівня фізичної активності та зменшення захворюваності на цукровий діабет громадян України буде становити 0,0078 млрд. грн. ($2,9056 \cdot 0,27 \cdot 0,01$).

Що стосується впливу ожиріння, то в роботі [5] наведено, що за зниження ваги тіла на 5–10% від початкової частота розвитку цукрового діабету знижується на 50%, ССЗ – на 9% (при цьому на 20% знижується артеріальний тиск). Відповідно до Загальнодержавної програми «Здоров'я – 2020: український вимір» у 2013–2020 роках передбачається досягти зниження частки осіб із надмірною вагою тіла та ожирінням на 8%. Тоді ефект від зниження ваги тіла (приймаємо, що в середньому в рік зменшення осіб із надмірною вагою буде становити 1%) за рахунок зниження частоти розвитку цукрового діабету буде становити 0,0161 млрд. грн. ($28,47 \cdot 0,3 \cdot 0,6 \cdot 0,5$

Соціально-економічні ефекти від раціоналізації поведінки працездатним населенням України

№	Назва ефекту	Ефект, млрд. грн.
1	Ефект від зменшення рівня ССЗ	1,3419
2	Ефект від зниження рівня тютюнокуріння	0,1341
3	Ефект від скорочення рівня цукрового діабету	0,1194
4	Ефект від зменшення рівня передчасної смертності через цукровий діабет	0,5273
5	Ефект від зменшення рівня захворюваності на ішемічну хворобу серця за рахунок профілактики та диспансеризації	0,7528
6	Ефект від зменшення рівня захворюваності на ішемічну хворобу серця за рахунок дотримання здорового способу життя	4,3029
7	Ефект від зменшення рівня захворюваності на цукровий діабет II типу за рахунок дотримання здорового способу життя	2,9056
8	Ефект від зростання рівня фізичної активності та зменшення захворюваності на ішемічну хворобу серця	0,0022
9	Ефект від зростання рівня фізичної активності та зменшення захворюваності на цукровий діабет	0,0078
10	Ефект від зниження ваги тіла за рахунок зниження частоти розвитку цукрового діабету	0,0161
11	Ефект від зниження ваги тіла за рахунок зниження частоти ССЗ	0,0011
Разом		10,1112

0,01 • 0,63). А ефект від зниження ваги тіла (аналогічно приймаємо, що в середньому в рік зменшення осіб з надмірною вагою буде становити 1%) за рахунок зниження частоти ССЗ становитиме 0,0011 млрд. грн. $((28,47 \cdot 0,3) \cdot 0,25 \cdot 0,09 \cdot 0,01 \cdot 0,63)$.

Отже, узагальнимо окремі потенційні соціально-економічні ефекти від раціоналізації поведінки населенням України працездатного віку в напрямі самозбереження здоров'я (таблиця 1).

З таблиці 1 видно, що елементарні медико-демографічні заходи на рівні держави щодо формування раціоналізації поведінки населення України працездатного віку в напрямі самозбереження його здоров'я дають змогу отримати соціально-економічний ефект щороку у сумі понад 10 млрд. грн., що становить близько 1% від ВВП.

Висновки. У статті здійснений розрахунок соціально-економічних ефектів від раціоналізації поведінки населення України працездатного віку в напрямі самозбереження свого здоров'я. Зазначені ефекти можна згрупувати в такі основні групи, як соціально-економічний

ефект від раціоналізації поведінки, спрямованої на самозбереження здоров'я і життя; від зменшення рівня захворюваності через екзогенні причини; від зниження рівня смертності за рахунок підвищення безпеки (власної та своєї родини); від інших причин, пов'язаних із факторами самозбереження здоров'я і життя. Розраховані відповідні ефекти свідчать, що за рахунок проведення ефективної політики держави в напрямі стимулювання населення працездатного віку до самозбереження здоров'я можна одержати колосальні щорічні соціально-економічні ефекти, у тому числі через зниження захворюваності і смертності, у сумі понад 10 млрд. грн.

Важливого значення під час розрахунку соціально-економічних ефектів від раціоналізації поведінки населення України працездатного віку в напрямі самозбереження здоров'я набуває аспект збереження його життя і здоров'я через зменшення рівня захворюваності і смертності від неінфекційних захворювань, у тому числі через зовнішні причини (дорожньо-транспортні пригоди, виробничий і побутовий травматизм, суїцид, отруєння тощо).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. Ризик для українця померти у віці до 60 років 40%... URL: <http://www.idss.org.ua/>.
2. Смертність населення України у трудоактивному віці: монографія / Під ред. Е.М. Лібанової. – К : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. 211 с.
3. Повідомлення про оприлюднення проекту розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного плану заходів з імплементації та реалізації засад європейської політики «Здоров'я–2020: основ Європейської політики в підтримку дій держави і суспільства в інтересах здоров'я і бла-

гополуччя» щодо неінфекційних захворювань на період до 2020 року»». URL: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20150311_0.html

4. Бідучак А.С. Медико-соціальне обґрунтування оптимізованої моделі профілактики хвороб системи кровообігу в практиці сімейної медицини: дис. ... канд. мед. наук : 14.02.03 / Анжела Степанівна Бідучак. – Чернівці, 2016. 190 с.

5. Дудник С. Серцево-судинні захворювання в Україні: прогнози – невтішні. URL: <http://www.vz.kiev.ua/sercevo-sudinni-zaxvoryuvannya-v-ukrayini-prognozi-nevtishni/>

6. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про реформу охорони здоров'я в Україні»». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1338-19>.

7. Співак М.В. Сучасний стан і проблеми внутрішньої політики охорони здоров'я в Україні / М.В. Співак // Актуальні проблеми політики. 2015. Вип. 54. С. 271–280.

8. Немець Л.М. Медична галузь Харківської області: територіальні особливості, проблеми та шляхи вдосконалення (суспільно-географічні аспекти): монографія / Л.М. Немець, Г.А. Баркова, К.А. Немець. К.: Четверта хвиля, 2009. 224 с.

9. Шевченко М.В. Медико-соціальне обґрунтування нової системи фінансування охорони здоров'я в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра мед. наук : 14.02.03 «Соціальна медицина» / М.В. Шевченко. Харків, 2016. 45 с.

10. Жданова І.О. Національно-патріотичне виховання – державний пріоритет національної безпеки. Щорічна доповідь Президенту України, Верховній Раді України про становище молоді в Україні (за підсумками 2014 року) / І.О. Жданова, І.І. Бєляєва, С.В. Митрофанського. К.: Держ. ін-т сімейної та молодіжної політики, 2015. 200 с.

11. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової програми «Цукровий діабет» на 2009–2013 роки». URL: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/17-2009-%D1%80>.

12. Профілактика захворювань серцево-судинної системи (ІХС, гіпертонічна хвороба, ревматизм). URL: <http://www.intranet.tdmu.edu.ua>.

13. Указ Президента України «Про Національну стратегію з оздоровчої рухової активності в Україні на період до 2025 року «Рухова активність – здоровий спосіб життя – здорова нація. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/42/2016>.

ДЕРЖАВНА СЛУЖБА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ ЯК ІНФРАСТРУКТУРНИЙ СКЛАДНИК РИНКУ ПРАЦІ

PUBLIC EMPLOYMENT STATE AS A LABOR MARKET INFRASTRUCTURAL COMPOSITION

Гірман А.П.

кандидат політичних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-трудо­вих відносин,
Дніпровський університет митної справи та фінансів

Ромашко І.Ю.

студентка,
Дніпровський університет митної справи та фінансів

Бєлік А.Ю.

студентка,
Дніпровський університет митної справи та фінансів

Статтю присвячено аналізу ефективності діяльності Державної служби зайнятості та дослідженню основних показників ринку праці в регіонах країни за останні роки та у цілому по Україні. Автори про­понують зосередитися на перебудові організаційної структури Служби з традиційно бюрократичної моделі на сучасну сервісну організацію нового типу, яка має виступати в ролі посередника між шукачем роботи та роботодавцем.

Ключові слова: ринок праці, інфраструктура, Державна служба зайнятості, безробіття, робоче місце, вакансія.

Статья посвящена анализу эффективности деятельности Государственной службы занятости и исследованию основных показателей рынка труда в регионах страны за последние годы и в целом по Украине. Авторы предлагают сосредоточиться на перестройке организационной структуры Службы с традиционно бюрократической модели на современную сервисную организацию нового типа, которая должна выступать в роли посредника между соискателем работы и работодателем.

Ключевые слова: рынок труда, инфраструктура, Государственная служба занятости, безработица, рабочее место, вакансия.

The article is devoted to the analysis of the effectiveness of the State Employment Service and the study of the main indicators of the labor market in the regions of the country in recent years and in general in Ukraine. The authors suggest focusing on reorganizing the Service's organizational structure from a traditionally bureaucratic model into a modern service organization of a new type, which should act as an intermediary between the jobseeker and the employer.

Keywords: labor market, infrastructure, public employment service, unemployment, workplace, vacancy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Невід'ємною умовою успішного функціонування економіки будь-якої держави є наявність високоякісної, конкурентоспроможної робочої сили. Ринок праці являє собою складну систему, невід'ємний динамічний елемент ринкової економіки адже, саме на ринку праці відбуваються формування, розподіл та відтворення робочої сили.

Нормальне функціонування так розвиток ринку праці неможливі без ефективної інфра­структури ринку праці, адже саме через інфра­структуру має забезпечуватися ефективна

взаємодія між попитом так пропозицією робочої сили. Перехід від індустріальної до інформаційної стадії розвитку економіки призводить до змін характеру зайнятості, створюючись мінливість у функціонуванні ринку праці. Однією з найпотужніших підсистем інфраструктури ринку праці є підсистемами державних посередників, представлена Державною службою зайнятості України, щось створена для регулювання без­робіття так зайнятості населення. Нині, колиш існує високий рівень безробіття, відсутня належна допомога безробітним громадянам, немотивованість населення до праці так під­приємств до співпраці зі службами зайнятості,

виникає потреба в аналізі ефективності діяльності служб зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Значний внесок у розроблення наукових підходів до функціонування ринку праці, дослідження його інфраструктури зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Н.В. Волкова, Н.І. Єсінова, Ю.М. Маршавін, О.А. Карпа, К.Р. Сосенкова, К.О. Скібська, А.О. Токар та ін. [1–4].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення діяльності Державної служби зайнятості як однієї з найпотужніших підсистем державних посередників інфраструктури ринку праці з простеженням змін попиту над затребувані професії в усіх регіонах країни, дослідженням співвідношення безробіття та вакансій у регіонах країни за останні роки та аналізу попиту та пропозиції праці у цілому по Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процеси, щось відбуваються на ринку праці й у сфері зайнятості населення, тісно пов'язані з процесами у державі. Актуальність цієї проблеми полягає у тому, щось зайнятість є загальноекономічною категорією, яка впливає на соціально-економічний стан країни та добробуту населення. До організацій так установ, що забезпечують функціонування ринку праці, належать державні органи управління ринком праці країни так недержавні заклади сприяння зайнятості.

Для правильного балансування попиту так пропозиції праці існує Державна служба зайнятості, що є централізованою структурою спеціальних органів, утворених для комплексного вирішення питань регулювання зайнятості населення, професійної орієнтації, працевлаштування і соціальної підтримки тимчасово непрацюючих громадян.

Допомагаючи людям швидше працевлаштуватися, а також знайти роботу, щось найбільшою мірою відповідає їхнім здібностям і бажанням (тим самим скоротивши рівень майбутніх звільнень), служба зайнятості безпосередньо впливає над скорочення безробіття, перш за все фрикційного, структурного, інституційного його типів, а отже, на загальний рівень безробіття.

До головних завдань служб зайнятості належать:

- реалізація державної політики у сфері зайнятості населення та трудової міграції;
- стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць;
- підтримка безробітних в організації підприємницької діяльності.

У загальному вигляді державні служби зайнятості можуть виконувати п'ять груп основних функцій:

- посередництво у працевлаштуванні (трудове посередництво);
- розвиток інформаційних систем ринку праці;
- управління програмами регулювання ринку праці;
- управління допомогою по безробіттю;
- управління регуляторними діями [3, с. 17–18].

Однією з проблем зайнятості, рівня безробіття та балансу попиту і пропозиції праці є неефективне функціонування Державної служби зайнятості під час реалізації завдань державної політики. Щорічно кількість вакансій зменшується, що призводить до збільшення рівня безробіття внаслідок збільшення попиту на вакантне місце [2, с. 98–99].

Порівняно з 2008 р. кількість наявних вакансій у 2016 р. скоротилася на 1 094,8 тис. одиниць. Дані стосуються вакантних місць за державним замовленням, вільні місця на підприємствах приватного характеру не враховано.



Рис. 1. Кількість наявних вакансій за 2010–2016 рр.

Джерело: складено за [5]

Для того щоб проаналізувати ефективність роботи Державної служби зайнятості, доцільним буде розрахувати коефіцієнт працевлаштування (Кпр):

$$K_{\text{пр}} = \frac{U_{\text{пр}}}{U} \times 100\%, \quad (1)$$

де $U_{\text{пр}}$ – кількість працевлаштованого населення;

U – загальна кількість безробітних.

Дані для розрахунку коефіцієнта взято з офіційного сайту Державної служби зайнятості (табл. 1).

Як показали розрахунки, коефіцієнт працевлаштування у період із 2010 по 2016 р. був найвищим у 2012 р. і становив 41,8%. Найнижчим коефіцієнт працевлаштування був у 2015 р. – 30,9%.

Аналізуючи статистичні дані сайту Державної служби зайнятості у січні-березні 2017 р. порівняно з відповідним періодом 2016 р., досягнуто позитивної динаміки по основних її напрямках.

Кількість осіб, працевлаштованих за сприяння Державної служби зайнятості, зросла на 27 тис., або на 16%, та становила 199,3 тис. При цьому майже половина з них була працевлаштована оперативно, до надання статусу безробітного.

На нові робочі місця з компенсацією роботодавцю витрат у розмірі єдиного внеску над загальнообов'язкове державне соціальне страхування працевлаштовано 4,1 тис. безробітних, що на 37% більше, ніж у січні-березні 2016 р., зокрема 1,7 тис. осіб, які недостатньо конкурен-

тоспроможні на ринку праці, так 2,4 тис. осіб, які працевлаштовані суб'єктами малого підприємства в пріоритетних видах економічної діяльності.

Крім того, 59,2 тис. осіб залучено до громадських та інших робіт тимчасового характеру.



Рис. 2. Структура зареєстрованих безробітних за видами економічної діяльності станом на 1 квітня 2016–2017 рр.

Джерело: складено за [5]

Таблиця 1

Динаміка коефіцієнта працевлаштування за 2010–2016 рр.

Рік	Загальна кількість безробітних за рік, осіб	Кількість працевлаштованого населення за рік, осіб	Коефіцієнт працевлаштування, %
2010	1886276	757675	40,2
2011	1854981	762700	41,1
2012	1826675	764409	41,8
2013	1537436	541939	35,2
2014	1468452	494577	33,7
2015	1435193	444693	30,9
2016	1270447	409042	32,2

Джерело: адаптовано авторами за [5]

Таблиця 2

Показники ринку праці станом на 1 квітня 2017 р.

Показник	2016 р.	2017 р.	зміна значення	
			%	+ (-) тис. осіб
Мали статус безробітного, тис. осіб	467,5	406,8	87,0	-60,7
Отримували допомогу по безробіттю, тис. осіб	376,8	332,8	88,3	-44,0
Кількість наявних вакансій, одиниць	49,9	109,3	2,2р.	59,4
заявлено по формі 3-ПН	49,9	73,5	147,3	23,6
з інших джерел (включаючи роботи за ЦПД)	х	35,8	х	х
Середній розмір заробітної плати у вакансіях, грн.	2241	4054	180,9	1813
Кількість претендентів на одну вакансію, особи	9	6	- 3	

Джерело: складено за [5]

Кількість роботодавців, які співпрацювали із центрами зайнятості, збільшилася на 21% та становила 83 тис. Кількість вакансій у базі даних Державної служби зайнятості збільшилася над 27% – до 319 тис. одиниць.

Зростання кількості вакансій відбулося в усіх регіонах. Найбільш суттєво кількість вакансій зросла в Луганській, Донецькій та Львівській областях – наполовину, в м. Києві – на дві третини. У решті регіонів частка вакансій від загальної їх кількості по країні коливалася від 1,3% до 5,5%. Збільшення кількості наявних вакансій спостерігається у всіх видах економічної діяльності та в усіх професійних групах.

Для забезпечення професійно-кваліфікаційного рівня шукачів роботи вимогам роботодав-

ців за сприяння Державної служби зайнятості понад 75 тис. безробітних проходили професійне навчання, щось на 7% більше, ніж у відповідному періоді 2016 р. Зокрема, кількість безробітних, які навчалися у центрах професійно-технічної освіти державної служби зайнятості, зросла на 17% та становила майже 20 тис.

Завдяки підвищенню результативності роботи щодо сприяння працевлаштуванню громадян, кількість безробітних станом на 1 квітня 2017 р. порівняно з відповідною датою 2016 р. скоротилася на 13% (на 61 тис.) та становила 407 тис. (табл. 2).

Серед безробітних, зареєстрованих у Державній службі зайнятості станом на 1 квітня 2017 р., чверть безробітних раніше працювала у сільському, лісовому та рибному господарстві; 17% були зайняті у державному управлінні, обороні, обов'язковому соціальному страхуванні; кожний сьомий із числа безробітних раніше працював у торгівлі та ремонті або у переробній та добувній промисловості (рис. 2).

Як і в минулі роки, за пошуком роботи до Державної служби зайнятості найчастіше звертаються громадяни з вищою освітою. Так, 42% зареєстрованих безробітних мали вищу освіту, 37% – професійно-технічну, кожен п'ятий – загальну середню освіту.

За професійними групами серед зареєстрованих безробітних переважають законодавці, державні службовці, керівники, робітники з обслуговування, експлуатації машин, так працівники сфери торгівлі та послуг.

На 1 квітня 2017 р. кількість вакансій, заявлених роботодавцями до Державної служби зайнятості, порівняно з відповідною датою минулого року, зросла вдвічі та становила понад 73 тис. од. Окрім того, у базі даних служби зайнятості містилася інформація про 36 тис. пропозицій роботи, отриманих з інших джерел (рис. 3).

За видами економічної діяльності більшість вакансій налічується у сільському, лісовому та рибному господарстві (22%), на підприємствах переробної та добувній промисловості (20%), торгівлі та ремонту автотранспорту (16%) (рис. 4).

Станом на 1 квітня 2017 р. на одне вільне робоче місце претендувало шість безробітних (ста-



Рис. 3. Структура вакансій за професійними групами станом на 1 квітня 2016–2017 рр.,%

Джерело: складено за [5]



Рис. 4. Структура вакансій за видами економічної діяльності станом на 1 квітня 2016–2017 рр.,%

Джерело: складено за [5]

ном на відповідну дату 2016 р. – дев'ять осіб) (рис. 5).

Завдяки зростанню кількості вакансій так скороченню кількості зареєстрованих безробітних суттєво знизився дисбаланс між попитом та пропозицією на ринку праці. Отже у цілому за останній період діяльність ДСЗ можна вважати задовільно, але, незважаючи над це, існують значні резерви поліпшення її діяльності.

Оскільки значною часткою споживачів послуг державного посередника над ринку праці є низькокваліфіковані групи пошукувачів, варто переорієнтувати увагу над забезпечення підвищення саме їх конкурентоспроможності, а саме на інтенсифікацію зусиль щодо професійного навчання цих осіб. Криза на ринку праці суттєво знизила можливості ДСЗ щодо працевлаштування більш кваліфікованих пошукувачів.

Сьогодні зусилля Державної служби зайнятості зосереджені на перебудові її організаційної структури з традиційно бюрократичної моделі на сучасну сервісну організацію нового типу, яка має виступати в ролі посередника між шукачем роботи та роботодавцем. Її мета – діяти в інтересах клієнтів, гарантуючи надання якісних та ефективних соціальних послуг. Для роботодавців Служба має стати оперативною та ефективно діючим рекрутером, який розуміється так застосовує в роботі найсучасніші рекрутингові технології [4; с. 142–145], для безробітних – результативним посередником щодо їх працевлаштування.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Вдосконалення діяльності Державної служби зайнятості має суттєво змінити якість її участі в кадровому забезпеченні й сприятиме не тільки зниженню безробіття, а й прискоренню економічного зростання завдяки більш швидкому та якісному заповненню вільних робочих місць.

Проаналізовано, щось основними проблемами роботи Державної служби зайнятості є: недостатній вплив на розвиток найменш розвинутих сфер (таких як сільське та лісове господарство); неспівробітництво з приватними підприємствами або підприємствами недержавної форми власності.

Сьогодні реалізація завдань Державної служби зайнятості є неефективною, про що свідчать статистичні дані, щось були приведені

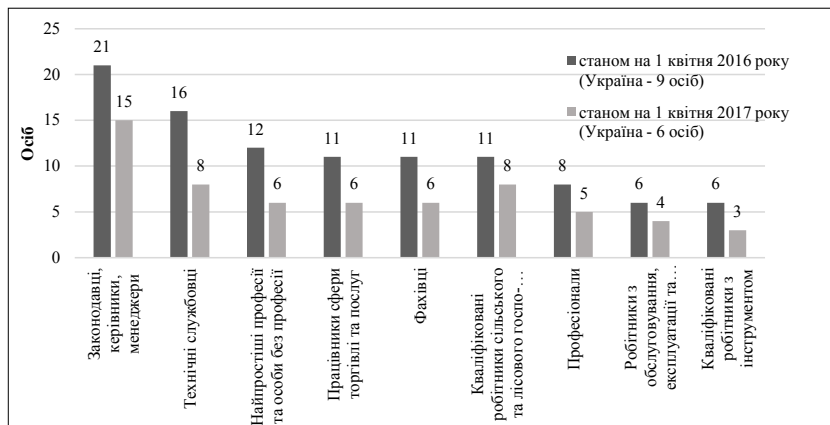


Рис. 5. Співвідношення кількості зареєстрованих безробітних та кількості вакансій станом на 1 квітня 2016–2017 рр.

Джерело: складено за [5]

у вигляді графіків. Необхідно вдосконалювати діяльність служби зайнятості так збільшувати вплив держави над її функціонування, оскільки від її плідної роботи залежить баланс попиту та пропозиції праці.

Слід звернути увагу на професіоналізм працівників Державної служби зайнятості, тому для вдосконалення діяльності служби, над нашу думку, потрібно:

- постійно вести роботу щодо вдосконалення навчального матеріалу відповідно до вітчизняних законодавчих норм, сучасних технологій навчання та міжнародної практики діяльності центрів зайнятості;

- проводити ретельний відбір претендентів над посаду, де перевага повинна надаватися тому, хто не тільки професійно компетентний, а й психологічно стійкий. Окрім того, претенденти над посаду самі повинні бути зацікавлені в постійному навчанні для підвищення своєї конкурентоздатності на ринку праці;

- претендент на посаду повинен розуміти важливість постійного підвищення свого професійного рівня так постійно самостійно розширяти свою компетентність;

- розробити нову стратегію професійного навчанням безробітного населення, метою якої має бути формування та розвиток цілісної системи професійного навчання безробітного населення, координація дій відповідних структур освіти, державної служби зайнятості, роботодавців, усіх рівнів влади.

Всі запропоновані заходи, на нашу думку, можуть мати дієвий ефект на поліпшення стану безробіття в країні, коли, звертаючись до ДСЗ, суб'єкти трудових відносин будуть упевнені в професійності послуг, що вони отримують у службі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проблеми тіньової зайнятості в Україні / Н.В. Волкова, О.А. Карпа, К.Р. Сосенкова. Молодий вчений. 2017. № 5(45). С. 525–528. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/118.pdf>.
2. Єсінова Н.І., Токар А.О. Проблеми функціонування Державної служби зайнятості України. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг / відпов. ред. О.І. Черевко. 2016. Вип. 2(24). С. 96–106.
3. Маршавін Ю.М. Зайнятість населення та інфраструктура ринку праці в Україні. Видання інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості України. 2014. URL: <http://ipk-dszu.kiev.ua/upload/medialibrary/459/4590a918e2d4d78bd3e65e7eb678b637.pdf>.
4. Скібська К.О. Сучасні рекрутингові технології на ринку праці. Економіко-культурологічне позиціонування України в світовому глобалізованому просторі: матер. І Міжн. наук. практ. конф. (14–15 лютого 2016 р.). Кошице, 2016. С. 142–145.
5. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. URL: <http://www.dcz.gov.ua>.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.027

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

STATE FINANCIAL SUPPORT OF ENTERPRISES AS A TOOL OF ACTIVATE OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

Галайко А.М.

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Ванькович Д.В.

професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Стаття присвячена розкриттю теоретичних і практичних аспектів системи державної фінансової підтримки ділових суб'єктів аграрної промисловості в Україні. Розкрито поняття «державна підтримка аграрної галузі» та проаналізовано елементи державної фінансової підтримки в Україні. Наведено проблеми фінансової підтримки фірм агропромислового комплексу з боку держави та запропоновано шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: державна фінансова підтримка, агропромисловий комплекс, аграрний суб'єкт господарювання, державне кредитування, державна компенсація, регулювання цін.

Статья посвящена раскрытию теоретических и практических аспектов системы государственной финансовой поддержки деловых субъектов аграрной промышленности в Украине. Раскрыто понятие «государственная поддержка аграрной отрасли» и проанализированы элементы государственной финансовой

поддержки в Украине. Приведены проблемы финансовой поддержки фирм агропромышленного комплекса со стороны государства и предложены пути их решения.

Ключевые слова: государственная финансовая поддержка, агропромышленный комплекс, аграрный субъект хозяйствования, государственное кредитование, государственная компенсация, регулирование цен.

The article is devoted to the disclosure of theoretical and practical aspects of the system of state financial support of business subjects of agrarian industry of Ukraine. The concept of state support of the agrarian sector is disclosed and the elements of state financial support of Ukraine are analyzed. The problems of financial support of agricultural companies from the state side are presented and ways of their solution are offered.

Keywords: state financial support, agro-industrial complex, agrarian business entity, state lending, state compensation, price regulation.

Постановка проблеми. Державна фінансова підтримка ділових суб'єктів агропромислового комплексу сьогодні має важливе значення, оскільки від неї залежить розвиток аграрної галузі загалом. Для агропромислових компаній характерні незначні обсяги власних фінансових ресурсів через специфіку виробництва та негативний вплив природних факто-

рів. Для забезпечення їхнього сталого розвитку необхідні додаткові грошові кошти, які можуть надходити у вигляді фінансової підтримки з боку держави. Результативна діяльність підприємств забезпечить зростання аграрного сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державної фінансової підтримки агро-

промислових компаній в Україні приділяється значна увага.

Необхідно звернути увагу на наукові праці вітчизняних учених у сфері державної фінансової підтримки агропромислових господарських суб'єктів, таких як І.І. Конєва, С.О. Кушнір, О.В. Гаркуша, А.М. Ісаян, Ю.В. Мазур, О.В. Панухник, Д.А. Міщенко, О.Г. Мітал та багато інших. У наукових роботах цих учених висвітлена державна фінансова допомога господарюючим суб'єктам агропромислового комплексу в Україні. Також у цих роботах висвітлені проблеми реалізації державної фінансової допомоги фірмам агропромислової сфери та запропоновано шляхи їх вирішення.

Незважаючи на значну кількість опублікованих наукових праць, сьогодні необхідно систематизувати державну фінансову допомогу суб'єктам аграрного бізнесу, включаючи проблеми її реалізації та шляхи їх вирішення. Також потребує вдосконалення механізм часткової державної компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження державної фінансової підтримки агрофірм в Україні, аналіз проблем її реалізації та пошук шляхів усунення відповідних проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «державна підтримка аграрних суб'єктів господарювання» висвітлювалося у багатьох роботах вітчизняних науковців. Державна підтримка аграрного бізнесу є основним механізмом реалізації державної політики в аграрній сфері, яка супроводжується створенням сприятливих економічних, організаційно-правових та інших умов розвитку аграрного виробництва, що забезпечується фінансовими і матеріальними ресурсами. Державна фінансова підтримка аграрних господарюючих суб'єктів може здійснюватися за прямою та непрямою формою. Пряма форма державної фінансової підтримки проявляється у наданні бюджетних позик чи бюджетних асигнувань. Непрямою формою може виступати надання податкових пільг [1, с. 802].

В Україні державна фінансова підтримка надається суб'єктам аграрного бізнесу у формі державного регулювання гуртових цін, товарних інтервенцій, фінансових інтервенцій, тимчасового адміністративного регулювання цін, бюджетної позики, кредитної субсидії, лізингової субсидії, бюджетної дотації та часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки й обладнання вітчизняного виробництва.

Регулювання гуртових цін на продукцію сільськогосподарського виробництва відбувається шляхом установлення максимальної та мінімальної інтервенційної ціни. Мінімальна інтервенційна ціна є індикатором, який застосовується для планування доходів продавців та є підставою прийняття управлінських рішень

про проведення фінансової інтервенції. Максимальна інтервенційна ціна застосовується для планування витрат споживачів сільськогосподарської продукції і є підставою для прийняття управлінських рішень про застосування товарної інтервенції [2].

Товарні інтервенції проводяться Аграрним фондом способом постачання об'єктів цінового регулювання з боку держави на аграрному ринку на умовах форварду чи споту з метою сформувати рівноважну ціну в обсязі, що не перевищує максимальну інтервенційну ціну. Фінансові інтервенції також проводяться Аграрним фондом придбанням певних об'єктів цінового регулювання з боку держави на аграрному ринку на умовах форварду чи споту з метою сформувати рівноважну ціну, що не перевищує мінімальну інтервенційну ціну. Тимчасове державне адміністративне регулювання цін являється сукупністю заходів, які спрямовані на зупинку чи упередження узгодженого або спекулятивного формування цін продавцями на аграрному ринку [2].

Бюджетна позика надається з Аграрного фонду виробникам зерна, які підпадають під державне цінове регулювання на період із першого липня поточного бюджетного періоду до першого квітня наступного бюджетного року. Цей вид державної фінансової підтримки надається не вище 80% мінімальної інтервенційної ціни. Аграрний позичальник погашає основну суму бюджетної позики одним платежем у термін, який визначений у кредитному договорі. Йому дозволяється достроково погасити суму бюджетної позики та пропорційно погасити плату за її користування. Плату за користування бюджетної позики встановлюють на рівні п'ятдесят відсотків від середньозваженого відсотка за кредитами банків, які надаються терміном до дванадцяти календарних місяців, які повністю забезпечені заставою [2].

Кредитною субсидією являється фінансова підтримка суб'єктів аграрного бізнесу через механізм зменшення вартості кредитів, які надаються комерційними банками в іноземній та національній валюті. Скорочення вартості кредитів відбувається субсидуванням частини відсотків за їх користування [2]. Поняттю кредитного субсидування тотожне поняття «система пільгового кредитування», яка полягає в тому, що надання кредитів відбувається не безпосередньо аграрним виробникам, а банкам із неповним погашенням кредитних відсотків за рахунок державного бюджету України [3, с. 75].

Держава на конкурсній основі здійснює часткову компенсацію відсотків за наданими кредитами у розмірі облікової ставки Національного банку України агропромисловим позичальникам, які вирощують та розводять велику рогату худобу, та аграрним позичальникам, які за останній рік мають чистий дохід від реалізації продукції до десяти мільйонів гривень. Інші пози-

чальники на конкурсній основі отримують від держави часткову компенсацію відсотків за кредитами комерційних банків у розмірі 50% облікової ставки Національного банку України [4].

Пільгове кредитування в Україні має проблеми, які пов'язані з неповним обсягом бюджетних ресурсів, неможливістю охоплення великого числа фірм, на які припадає часткове відшкодування відсотків за наданими кредитами, наявністю непропорційного кредитування регіонів держави, недостатньою прозорістю схем підтримки. Розв'язання проблем надання відповідних кредитів можливе шляхом формуванням державної концепції, в якій буде визначено правила, форми і методи державної фінансової підтримки аграрних виробників. Також пільгове кредитування можна вдосконалити шляхом більш детальної диференціації орієнтирів відбору аграрних позичальників за кредитами з частковим державним компенсуванням кредитної ставки [5, с. 69].

Сутність лізингової субсидії полягає в тому, що суб'єкти аграрного підприємництва можуть одержувати від держави часткову компенсацію сплачених лізингових платежів за куплену техніку та обладнання в умовах фінансового лізингу для агропромислового комплексу. Надання лізингової субсидії відбувається за сплачені лізингові платежі у розмірі 40% вартості застави предмета лізингу, який включає вітчизняну техніку чи обладнання для аграрної галузі економіки або обладнання чи техніку для іноземного аграрного виробництва у разі, коли ці аналоги не виготовляються в Україні. Лізингова субсидія також передбачена для компенсації комісійної винагороди лізингодавцю обсягом півтори облікової ставки Національного банку України, не вище обсягів, які передбачені контрактами фінансового лізингу. При цьому облікова ставка Національного банку України повинна діяти на дату нарахування процентів за користування предметом лізингу [2].

Держава надає бюджетну дотацію сільськогосподарським виробникам з метою запобігання їх збитковості і формування платоспроможного попиту споживачів відповідної продукції. З першого січня 2018 року розподіл бюджетної дотації проводиться в такій сумі, яка не перевищує сто п'ятдесят мільйонів гривень на одного сільськогосподарського виробника за рік [2].

Часткову компенсацію отримують сільськогосподарські виробники безповоротно у розмірі 20% від вартості обладнання і техніки без урахування податку на додану вартість. Для отримання відповідної державної фінансової підтримки суб'єкт сільськогосподарського бізнесу повинен придбати обладнання чи техніку до першого грудня поточного року, й оплата повинна проводитися в державному банку чи у банку, в статутному капіталі якого перебуває 75% і більше державних акцій. Сільськогосподарські суб'єкти господарювання не мають права відчу-

жувати придбану техніку й обладнання протягом трьох років та використовувати її не за призначенням. У разі відчуження такого обладнання і техніки в межах трьох років чи невиконання умов кредитного договору сільськогосподарський господарюючий суб'єкт повинен повернути бюджетні кошти. Також держава не дає йому протягом трьох років з дати такого порушення часткову компенсацію на обладнання і техніку [6].

Існують інші види державної фінансової підтримки аграрних компаній, до яких належать часткове відшкодування з державного бюджету висіяного високорепродукційного сільськогосподарського насіння, а також надання бюджетних субсидій на одиницю оброблюваних сільськогосподарських угідь. Сільськогосподарські виробники отримують державне бюджетне відшкодування у розмірі до 50% вартості реконструкції і будівництва тваринницьких ферм і до 30% вартості закупівлі обладнання і техніки для сільськогосподарського виробництва. Також сільськогосподарським виробникам передбачається державне бюджетне відшкодування до 30% на будівництво і реконструкцію підсобних фірм із перероблення та зберігання сільськогосподарської продукції. Коли сільськогосподарські господарюючі суб'єкти ввозять на митну територію України обладнання і техніку для виготовлення продукції, якщо відповідні аналоги не створюються в Україні, то з цих товарів не стягується ввізне мито. Державна підтримка сільськогосподарських фірм, які виготовляють продукцію тваринництва, полягає в тому, що здійснюється зменшення вартості реєстрації та ідентифікації сільськогосподарських тварин. Якщо сільськогосподарські виробники будують соціально-побутові об'єкти, то за це їм також передбачається фінансова підтримка з боку держави. Збудовані соціально-побутові об'єкти не підлягають реалізації чи переданню у заставу. Їм також передбачається державна фінансова підтримка із забезпечення послуг із просування виготовленої продукції на ринок та маркетингу [2].

Державна фінансова підтримка агропромислових суб'єктів господарювання в Україні є проблемною. Найістотношою проблемою є те, що фінансова підтримка з боку держави є недостатньою. Це привело до таких проблем в агропромисловому комплексі, як формування олігополій та монополій, виникнення нестабільності в аграрній економіці, невизначеність цін, високий рівень зносу виробничих фондів, дефіцит трудових ресурсів, слабка селекція, неекологічне виробництво, нерозвиненість інвестиційного та ринкового механізму, експорт сільськогосподарської продукції у великих масштабах [7, с. 129].

Іншою проблемою є слабка дієвість механізму державної фінансової підтримки агропромислового комплексу, яка зумовлена недо-

сконалим механізмом одержання і розподілу коштів із бюджету і недотриманням бюджетної дисципліни в процесі їх використання. Несвоєчасне одержання фінансових ресурсів, нерезультативне їх використання і повернення до державного бюджету в кінці року в межах державної підтримки спричинене щорічними змінами механізмів та порядку надання бюджетних коштів, їхньою громіздкістю, запізнiлим затвердженням. Важливим недоліком практики державної підтримки аграрного сектору сьогодні є те, що практично закрита імплементація заходів, які спрямовані на фінансову підтримку дрібних сільськогосподарських фірм, які переживають найбільш високий дефіцит грошових коштів. Відповідно формуються великі аграрні холдинги, які поволі витісняють з аграрного ринку невеликих товаровиробників [8, с. 805].

Можна виокремити дві основні проблеми фінансової підтримки суб'єктів аграрного бізнесу, першою з яких є недостатня довіра до держави з боку виробників сільськогосподарської товарної продукції. Другою основною проблемою є недостатність бюджетної підтримки для забезпечення розвитку сільського господарства [8, с. 6].

Для вдосконалення державної фінансової підтримки представників аграрного бізнесу необхідно швидко здійснити інтеграцію дрібних виробників в організований ринок, сформулювати для них режими нульового чи пільгового оподаткування. Також необхідна клопітка робота з кооперування й організації у спілки [1, с. 806].

У майбутньому державна підтримка повинна бути переорієнтована з виробництва сільськогосподарської продукції на підтримку індивідуальних проектів, які визначаються заздалегідь відомими критеріями, що забезпечують їх високу результативність. Держава повинна переходити від стимулювання витрат сільськогосподарського виробництва до заохочення кінцевого етапу виробництва. За державної підтримки повинен бути створений повний цикл виготовлення сільськогосподарської продукції. Результативність роботи механізму державної фінансової підтримки більшою мірою залежатиме від того, наскільки раціонально і гармонійно він буде створений в аграрних суб'єктах господарювання [9, с. 38–39].

Фінансова підтримка ділових суб'єктів агропромислового комплексу з боку держави повинна мати інноваційний характер і забезпечуватися розробленням та впровадженням в аграрне виробництво продуктивних гібридів та сортів сільськогосподарської продукції, наявних порід тварин та птиці; стимулюванням агро-екологічної роботи, зокрема, розвитком альтернативного органічного аграрного виробництва; формуванням професійних кадрів [10, с. 157]. Оскільки фінансові ресурси є ключовим елементом розвитку економіки, то державна фінансова

підтримка є ефективним інструментом розвитку аграрної галузі України. Не менш важливе значення має вдосконалення державної підтримки, що дасть змогу більш ефективно фінансово підтримувати аграрний сектор економіки.

На нашу думку, ставка часткової компенсації за придбану техніку та обладнання для вітчизняних фірм повинна бути плаваючою і прив'язаною до фінансових результатів діяльності аграрного господарського суб'єкта. Компенсація повинна бути у розмірі 20% вартості техніки та обладнання вітчизняного виробництва, якщо аграрна фірма досягнула точки беззбитковості у минулому звітному періоді. Якщо аграрна компанія отримала прибуток у минулому звітному періоді, то компенсація вартості обладнання і техніки збільшується на 0,2% на 1% приросту чистого прибутку, який був спрямований на подальше виробництво сільськогосподарської продукції. Відповідно до цього держава зможе забезпечити стрімке розширення сільськогосподарського виробництва. Коли агрофірма отримала збиток у попередньому звітному періоді, то компенсація зменшується на 0,4% на 1% приросту збитку. Таким чином, держава буде мати можливість економити бюджетні кошти на збитковій підприємстві аграрного сектору економіки. База збільшення і база зменшення часткової компенсації становить 20% вартості техніки та обладнання.

Висновки. Успішний розвиток агропромислового комплексу потребує фінансової підтримки з боку держави, оскільки аграрні фірми мають недостатньо власних фінансових ресурсів для ефективного розвитку через вплив природних факторів та специфіку виробництва сільськогосподарської продукції. Державна фінансова підтримка може проводитися в прямій формі (бюджетні позики, бюджетні асигнування) та непрямій формі (податкові пільги).

В Україні є такі види державної фінансової підтримки суб'єктів аграрного бізнесу, як державне регулювання гуртових цін, товарні інтервенції, фінансові інтервенції, тимчасове адміністративне регулювання цін, бюджетна позика, кредитна субсидія, лізингова субсидія, бюджетна дотація, часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва.

Реалізація державної фінансової підтримки в Україні супроводжується певними проблемами, такими, наприклад, як недостатність фінансової підтримки, слабкий механізм реалізації державної підтримки, недосконалий порядок одержання і розподілу бюджетних коштів, недотримання бюджетної дисципліни, несвоєчасне отримання аграрними діловими суб'єктами фінансових ресурсів та неефективне їх використання, щорічні зміни механізмів та порядку надання бюджетних коштів.

Вирішення проблем державної фінансової підтримки можливе шляхом здійснення інтегра-

ції дрібних виробників у організований ринок; переорієнтування підтримки сільськогосподарських підприємств на підтримку індивідуальних проектів; формування режимів нульового чи пільгового оподаткування; розроблення та впровадження в аграрне виробництво продуктивних гібридів та сортів сільськогосподарської продукції, нових порід тварин та птиці; стимулювання агроекологічної роботи.

Ставка часткової компенсації вартості обладнання і техніки повинна бути прив'язаною до результатів діяльності комерційного агропро-

мислового господарського суб'єкта і бути плаваючою. Такий механізм державної фінансової допомоги зможе істотно розширювати аграрне виробництво та економити грошові кошти на збиткові агрофірми. Перспективами подальших розвідок є дослідження впливу різних плаваючих ставок часткової компенсації вартості обладнання і техніки на результативність діяльності сільськогосподарських виробників. Відповідні ставки будуть прив'язані до фінансових результатів діяльності аграрних суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конєва І.І. Державна фінансова підтримка підприємств АПК: стан та стратегія розвитку. І.І. Конєва // Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. №14. С. 802–807. URL: Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/160.pdf>
2. Про державну підтримку сільського господарства України: закон України : від 24 червня 2004 року № 1877-IV // Відомості Верховної Ради України. 2004. № 49. С. 527.
3. Кушнір С.О. Сучасні тенденції банківського та державного кредитування підприємств АПК в Україні [Текст] / Світлана Олександрівна Кушнір, Олександра Віталіївна Гаркуша // Український журнал прикладної економіки. 2016. Том 1. № 4. С. 72–80.
4. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів : постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 300 // Офіц. вісн. України. 2015. № 40. Ст. 1191.
5. Ісаян А.М. Пільгове кредитування підприємств АПК: теорія і практика / А.М. Ісаян // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2013. № 1. С. 66–70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2013_1_15.
6. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва : постанова Кабінету Міністрів України від 1 березня 2017 р. № 130 // Офіц. вісн. України. 2017. № 24. Ст. 671.
7. Мазур Ю.В. Державна підтримка АПК: суть, значення, сучасний стан [Електронний ресурс] / Ю.В. Мазур // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і техніки. 2017. №7. С. 128–136. URL: <http://efm.vsau.org/files/pdfa/3855.pdf>.
8. Панухник О.В. Напрями та шляхи трансформації державної підтримки суб'єктів аграрної сфери України / О.В. Панухник // Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2017. № 1. С. 5–10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apie_2017_1_3.
9. Міщенко Д.А. Удосконалення системи державної фінансової підтримки сільського господарства України / Д.А. Міщенко // Агросвіт. 2015. № 18. С. 36–40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2015_18_7.
10. Мітал О.Г. Напрями вдосконалення державної фінансової підтримки інноваційного розвитку агропромислового комплексу в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / О.Г. Мітал // Інтелект XXI. 2016. № 5. С. 155–157. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2016/2016_5/33.pdf.

УДК 330.145

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

OPTIMIZATION OF THE STRUCTURE OF CURRENT ASSETS

Дехтяр Н.А.

доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Сумський державний університет

Дейнека О.В.

доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Сумський державний університет

Голик Д.В.

магістрант,
Сумський державний університет

У статті узагальнено теоретичні аспекти щодо визначення сутності поняття «оптимізація оборотних активів підприємства» та обґрунтовано основні принципи оптимізації складу та структури оборотних активів. На прикладі ПрАТ «Технологія» здійснено оптимізацію оборотних активів, а також обґрунтовано систему заходів щодо зменшення обсягу дебіторської заборгованості.

Ключові слова: оборотні активи, принципи оптимізації оборотних активів, оптимізація оборотних активів, ліквідність активів.

В статье обобщены теоретические аспекты касательно определения сути понятия «оптимизация оборотных активов предприятия» и обоснованы основные принципы оптимизации состава и структуры оборотных активов. На примере АО «Технология» совершена оптимизация оборотных активов, а также обоснована система предложений для уменьшения объема дебиторской задолженности.

Ключевые слова: оборотные активы, принципы оптимизации оборотных активов, оптимизация оборотных активов, ликвидность активов.

The article summarizes the theoretical aspects of determining the essence of the concept of "optimization of current assets of the enterprise" and substantiates the basic principles of optimizing the composition and structure of current assets. The example of JSC "Technology" made optimization of current assets, as well as justified the system of proposals to reduce the amount of accounts receivable.

Keywords: current assets, principles of optimization of current assets, optimization of current assets, liquidity of assets.

Постановка проблеми. На сучасному етапі управління оборотними активами має велике значення для підприємств, що функціонують в умовах нестабільного ринкового середовища. Дієве та ефективне управління цією частиною майна суб'єктів господарювання є невід'ємною умовою забезпечення належного рівня платоспроможності, кредитоспроможності, конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Проблеми, що супроводжують реалізацію процесу управління оборотними активами, належать до найбільш актуальних для більшості вітчизняних підприємств, необхідним складником успішного функціонування яких є оптимізація їх складу та структури для забезпечення безперервності виробництва, ритмічності реалізації продукції та отримання максимального прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми управління оборотними активами підприємства, оптимізації їх складу та структури досліджувалися вітчизняними та зарубіжними фахівцями, такими як О.Г. Кірдіна, В.А. Гросул, А.М. Поддєрьогін, В.П. Мартиненко, В.В. Шепелєвич, Ю.Ю. Швець та ін. Незважаючи на досить ґрунтовні дослідження в цій сфері, питання управління оборотними активами в частині оптимізації їх складу та структури потребують постійного моніторингу та адаптації до вимог мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища.

Метою статті є узагальнення підходів до оптимізації оборотних активів та обґрунтування методичного інструментарію до встановлення оптимального обсягу та раціональної структури оборотних активів ПрАТ «Технологія».

Вклад основного матеріалу дослідження. Дослідження сучасних науково-методичних підходів до забезпечення оптимального складу та структури оборотних активів підприємства дало змогу виокремити такі три основні напрями, як:

– досягнення оптимального складу та структури оборотних активів на основі їх нормування (А.М. Поддєрьогін, Н.О. Власова, О.Г. Кірдіна);

– оптимізація оборотних активів як складника структури капіталу – через наявний розмір чистого оборотного капіталу (Ф.В. Горбонос, В.В. Кулішов);

– реалізація оптимізаційного процесу з урахуванням встановлених цільових оптимізаційних критеріїв та вимог (І.А. Бланк, І.Т. Балабанов).

Оптимізація оборотних активів передбачає сукупність прийомів та методів формування елементів оборотних активів, необхідних для досягнення планових показників та дотримання вимог розрахунково-платіжної дисципліни з метою максимізації доходності та прибутковості [1, с. 203].

При цьому реалізація цього процесу, на нашу думку, має ґрунтуватися на загальнови-

наних принципах оптимізації оборотних активів [4, с. 96], таких як створення мінімального обсягу оборотних активів, що забезпечує безперервність виробництва й обігу; забезпечення структури оборотних активів, прийнятної з позиції ефективності господарської діяльності; раціональне розміщення оборотних активів з метою мінімізації ризиків; формування та поповнення оборотних активів без ризику втрати платоспроможності та фінансової стійкості; узгодженість зі стратегічними цілями та тактичними завданнями розвитку підприємства.

Традиційно в економічній літературі для процесу оптимізації складу та структури оборотних активів застосовуються такі методи, як метод техніко-економічних розрахунків; економіко-статистичні методи, евристичні методи або експертних оцінок, економіко-математичні методи.

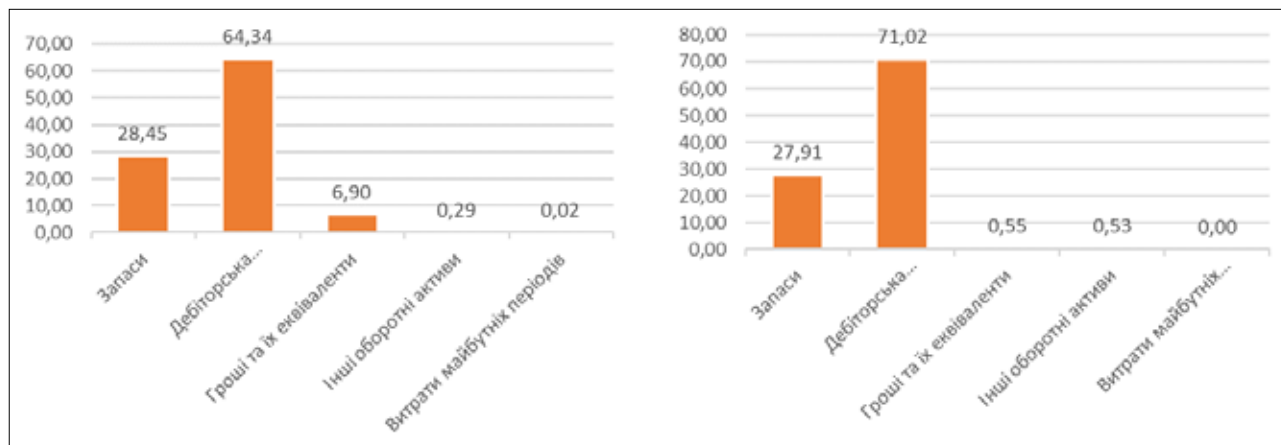
Слід зазначити, що оптимізація структури оборотних активів насамперед передбачає визначення мінімального обсягу оборотних активів та ефективне співвідношення їх складників, яке б забезпечило досягнення належного рівня ліквідності та платоспроможності підприємства [6, с. 226].

Реалізацію оптимізаційного процесу щодо

Таблиця 1

Склад оборотних активів ПрАТ «Технологія» за період 2012–2016 рр., тис. грн.

Показник	Рік					Відхилення до 2012 р., +/-
	2012	2013	2014	2015	2016	
Виробничі запаси	17 809	23 002	34 108	58 186	60 906	43 097
Незавершене виробництво	6738	9295	14486	24052	34238	27500
Готова продукція	3815	5067	11156	16830	23955	20140
Товари	850	2161	108	82	279	-571
Дебіторська заборгованість	66055	80262	122056	218403	303769	237714
Гроші та їх еквіваленти	7089	5075	4402	11433	2341	-4748
Інші оборотні активи	293	120	248	261	2265	1972
Витрати майбутніх періодів	23	7	15	30	0	-23
Всього	102 672	124 989	186 579	329 277	427 753	325 081



а) 2012 рік

б) 2016 рік

Рис. 1. Структура оборотних активів ПрАТ «Технологія» за 2012 р. та 2016 р.

складу та структури оборотних активів розглянемо за результатами фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Технологія», яке здійснює виробництво легких металевих пакувань.

На початковому етапі здійснюється аналіз динаміки фактичного складу та структури оборотних активів досліджуваного підприємства (табл. 1, рис. 1).

Як свідчать наведені в табл. 1 дані, протягом усього досліджуваного періоду відбувалося постійне зростання загальної вартості оборотних активів підприємства. Так, порівняно з 2012 р. сума оборотних активів зросла на 325 081 тис. грн. і на кінець 2016 р. становила 427 753 тис. грн. У складі оборотних активів найбільший обсяг припадає на виробничі запаси, які у зв'язку зі зростанням виробничої програми протягом аналізованого періоду збільшилися на 43 097 тис. грн. і у 2016 р. становили 60 906 тис. грн. Відзначимо, що такі тенденції зумовлені досить високою трудомісткістю, складністю виробничих процесів, характерних для цього виду діяльності. Звертає на себе увагу і зростання протягом 2012–2016 рр. обсягів незавершеного виробництва на 408%, обсяг яких за результатами 2016 р. становив 34 238 тис. грн. Також спостерігається і суттєве зростання обсягів дебіторської заборгованості, що зумовлене збільшенням обсягів реалізації з відстрочкою платежу. І як наслідок, спостерігається зростання обсягу готової продукції, який в 2016 р. становив 23 955 тис. грн., що на 20 140 тис. грн. більше порівняно з показником 2012 р. Зазначимо, що для підприємств, які виробляють продукцію, характерною ознакою є домінування у загальній структурі оборотних активів таких складників, як товарна дебіторська заборгованість, запаси та незавершене виробництво.

Структура оборотних активів досліджуваного підприємства подана на рис. 1.

Як видно з представлених діаграм, структура оборотних активів також є типовою для підприємств цього профілю. На кінець 2016 р. найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів займала дебіторська заборгованість – 71%, що на 7% більше, ніж у 2012 р., що є наслідком прояву особливостей відносин з іноземними партнерами, яким надається тривала відстрочка платежу через значний рівень довіри, який склався завдяки багаторічній співпраці. Виробничі запаси посідають друге місце в структурі оборотних активів, проте їх частка на кінець досліджуваного періоду скоротилася і становила 14%, що на 3% менше, ніж у 2012 році.

Одним із основних критеріїв ефективного управління оборотними активами підприємства є встановлення відповідності їх складових елементів забезпеченню платоспроможності підприємства, що може бути здійснено на основі розрахунку групи показників ліквідності (табл. 3).

Аналізуючи дані, представлені в таблиці 3, можна дійти висновку, що склад та структура оборотних активів ПрАТ «ТЕХНОЛОГІЯ» не є оптимальними, оскільки представлені значення показників ліквідності перевищують нормативні вимоги. Тобто, як свідчить зростаюча динаміка коефіцієнта покриття, у підприємства сформовано понаднормативні запаси, які не використовуються у виробничому процесі. Значення показника швидкої ліквідності вказують на те, що значні обсяги фінансових ресурсів відволікаються у дебіторську заборгованість, що є досить ризиковим з позиції забезпечення платоспроможності досліджуваного підприємства. Водночас, як свідчать результати розрахунку коефіцієнта абсолютної ліквідності, товариство

Таблиця 3

Оцінка оптимальності складу та структури оборотних активів ПрАТ «Технологія» за період 2012–2016 рр.

Показник	Рік					Відхилення 2016 р. до 2012 р., +/-
	2012	2013	2014	2015	2016	
Коефіцієнт покриття	3,05	2,15	1,97	3,20	3,21	0,17
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,18	1,47	1,34	2,24	2,32	0,14
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,21	0,09	0,05	0,11	0,02	-0,19

Таблиця 4

Формування структури оборотних активів для різних нормативних значень коефіцієнта покриття

Показник	Значення коефіцієнта покриття (K_p)			
	3,21 (факт)	1,5	2,0	2,5
Частка запасів у структурі оборотних активів, %	27,91	54	65	72
Частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів, %	71,02	33	25	20
Частка високоліквідних активів у структурі оборотних активів, %	1,08	13	10	8

**Вихідні дані для вибору та обґрунтування оптимальної структури оборотних активів
ПрАТ «Технологія»**

Показник	Значення коефіцієнта покриття (K_n)			
	$K_n + 3,21$ 2016 рік	$K_n = 1,5$	$K_n = 2$	$K_n = 2,5$
Сума оборотних активів, всього тис. грн. в т.ч.	427 753	199 734	266 312	332 890
Запаси, тис. грн.	119 378	107 856,36	173 102,80	239 680,80
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	303 769	65 912,22	66 578	66 578
Гроші та поточні фінансові інвестиції, тис. грн.	4606	25 965,42	26 631,20	26 631,20
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,32	0,69	0,70	0,70
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,20	0,20	0,20

не має достатньо грошей для погашення своїх фінансових зобов'язань термінового характеру.

Таким чином, організація оборотних активів ПрАТ «Технологія» потребує удосконалення в частині їх оптимізації. Реалізація цього процесу, як уже зазначалося, насамперед має бути спрямована на формування такого співвідношення складників оборотних активів, за якого підприємство здатне було б виконати як виробничу програму, так і фінансові зобов'язання. Для здійснення оптимізації оборотних активів досліджуваного підприємства було використано методичний підхід, розроблений авторами В.А. Гросул та О.М. Филипенко [3, с. 175]. В оптимізаційну модель як обмежуючі параметри було включено нормативні значення показників ліквідності, і на основі відповідних перетворень отримуємо декілька варіантів структури оборотних активів за різного діапазону нормативних значень загального показника ліквідності (табл. 4).

Таким чином як свідчать наведені варіанти структури оборотних активів, фактична структура оборотних активів значно відрізняється від отриманих у результаті оптимізації варіантів. З метою вибору з представлених варіантів структури оборотних активів оптимального для ПрАТ «Технологія» було проведено обчислення вартісних показників у розрізі статей оборотних активів та визначено значення показників ліквідності за кожної варіації їх частки в загальній структурі оборотних активів (табл. 5).

Отримані результати оптимізації оборотних активів засвідчують, що забезпечення цільових вимог досягається за трьох значень показників покриття, тобто значення показників ліквідності забезпечують досягнення належного рівня платоспроможності досліджуваного підприємства. Проте, на нашу думку, під час вибору ефективного варіанту насамперед слід враховувати потреби підприємства в оборотних активах та реальні можливості підприємства щодо досягнення встановлених параметрів. Так, склад та структура оборотних активів за значення коефіцієнта покриття 1,5 не дає можливості бути

реалізованою, оскільки передбачає значне скорочення обсягу оборотних активів підприємства як загалом, так і в розрізі елементів. За умови реалізації варіанту, який відповідає коефіцієнту покриття на рівні 2,5, необхідно наращувати запаси до 239 680,80 тис. грн., що на 120 302,8 тис. грн. перевищує їх фактичне значення, і це не відповідатиме потребам підприємства. Вважаємо, що на сучасному етапі функціонування ПрАТ «Технологія» найбільш реалістичним є варіант, який відповідає значенню коефіцієнта покриття на рівні 2: підприємство виконуватиме всі вимоги щодо досягнення платоспроможності і матиме реальні можливості щодо зміни вартості відповідних статей. Окрім того, скорочення оборотних активів можливе в основному за рахунок зменшення розміру дебіторської заборгованості. Мінімізація обсягу дебіторської заборгованості передбачає побудову ефективної системи контролю за управлінням та своєчасною оплатою дебіторської заборгованості. Залежно від ступеня вагомості покупців для підприємства необхідно створити додаткову систему знижок у разі своєчасної оплати реалізованої продукції; запровадити систему часткової та повної передплати за поставки продукції новим покупцям та здійснювати постійний моніторинг рівня їх платоспроможності на підставі публічної фінансової звітності; у співпраці з іноземними партнерами активно застосовувати акредитивну форму розрахунків.

Висновки. Таким чином, управління оборотним активами передбачає визначення оптимального розміру та співвідношення складників оборотних активів з метою забезпечення потреб поточної діяльності та виконання фінансових зобов'язань. Запровадження оптимізаційної моделі оборотних активів дасть змогу ПрАТ «Технологія» визначити мінімально допустиму величину оборотних активів та досягти належного рівня платоспроможності. Запропоновані напрями мінімізації дебіторської заборгованості забезпечать зниження ризиків та зменшення суми фінансових ресурсів, що інвестуються в дебіторську заборгованість за комерційним кредитом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власова Н.О. Принципи та основні етапи оптимізації в системі управління оборотними активами на підприємствах роздрібною торгівлі // Н.О. Власова, Н.М. Смольнякова, О.В. Михайлова // Бізнесінформ. № 6, 2013. С. 202–208.
2. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств : навчальний посібник / Ф.В. Горбонос, Г.В. Черевно, Н.Ф. Павленчик, А.О. Павленчик ; Мін-во освіти і науки України. К. : Знання, 2010. 463 с.
3. Гросул В.А. Оптимізація структури оборотних активів підприємства / В.А. Гросул, О.М. Филипенко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2011, №2. С. 172–179.
4. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика : навч. посібник / В. В. Кулішов. К.: Ніка-Центр, 2002. 216 с.
5. Кірдіна О.Г. Управління оборотними активами підприємств / О.Г. Кірдіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. № 43, 2013. С. 133–137.
6. Мартиненко В.П. Прогресивні підходи до управління оборотними активами промислових підприємств / В.П. Мартиненко, Н.В. Легеза // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. № 18, 2016. С. 225–229.
7. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2001. 368 с.
8. Швець Ю.О. Управління оборотними активами підприємств / О.Ю. Швець, А.В. Скворцова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. № 13, 2015. С. 127–130.
9. Шепелевич В.В. Проблеми в управлінні оборотними активами та шляхи їх подолання / В.В. Шепелевич // Агросвіт. № 14, 2014. С. 73–80.

ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНЕ ВНУТРІШНЄ ДЖЕРЕЛО УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКУ

INCOME AS THE BASIC INTERNAL SOURCE OF BANK EQUITY MANAGEMENT

Онищенко Ю.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Гребенцікова Т.С.

студентка кредитно-економічного факультету,
Одеський національний економічний університет

У статті визначено два методи управління власним капіталом банку, що залежать від джерел поповнення капіталу. Проведено дослідження внутрішнього джерела управління власним капіталом банку. Проаналізовано структуру та динаміку фінансових результатів банків України. Виявлено, що основною причиною отримання банками збитків є постійне збільшення відрахувань до резервів під активні операції банків. Визначено залежність між показниками прибутку банку та резервів під активні операції банку. Виокремлено дві групи чинників (зовнішні та внутрішні), що впливають на прибуток банку. З урахуванням особливостей сучасного етапу розвитку банківської системи України проведено кореляційно-регресійний аналіз впливу зовнішніх факторів на прибуток банків України.

Ключові слова: банк, власний капітал, управління, внутрішні джерела, зовнішні джерела, нерозподілений прибуток, резерви під активні операції.

В статье определены два метода управления собственным капиталом банка, которые зависят от источников пополнения капитала. Проведено исследование внутреннего источника управления собственным капиталом банка. Проанализировано структуру и динамику финансовых результатов банков Украины. Виявлено, что основной причиной получения банками убытков является постоянное увеличение отчислений в резервы под активные операции банков. Определена зависимость между показателями прибыли банка и резервов под активные операции банка. Выделены две группы факторов (внешние и внутренние), которые влияют на прибыль банка. С учетом особенностей современного этапа развития банковской системы Украины проведен корреляционно-регрессионный анализ влияния внешних факторов на прибыль банков Украины.

Ключевые слова: банк, собственный капитал, управление, внутренние источники, нераспределенная прибыль, резервы под активные операции.

In the article two methods of bank equity management depending on source of capital replenishment are defined. The internal source of the bank equity management has been investigated. The structure and dynamics of financial results of Ukrainian banks are analyzed. It is revealed that the main reason for the losses incurred by banks is a constant increase in deductions to reserves under active banking operations. Dependence between bank profit indicators and reserves under active operations of the bank is proved. There are two groups of factors (external and internal) that affect the bank income. Taking into account the features of the current stage of Ukrainian banking system development, correlation and regression analysis of external factors influence on the income of Ukrainian banks has been conducted.

Keywords: bank, bank equity capital, management, domestic sources, external sources, unappropriated balance, reserves for active operations.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного розвитку економіки та складної політичної ситуації в країні головною проблемою вітчизняної банківської системи є підтримка її стабільності та надійності, адже саме стан банківської системи країни є основним показником фінансової стійкості держави. Надійні та стабільні банки

зможуть повноцінно виконувати свої функції та забезпечувати економіку достатньою кількістю фінансових ресурсів.

Одним із важливих чинників, котрі забезпечують можливість банківської системи здійснювати значний позитивний вплив на економіку, розширювати банківські послуги, не допускаючи

при цьому значних ризиків і відповідно зберігаючи надійність системи, є власний капітал банку. Саме недостатньо високий рівень капіталу банків гальмує динамічний розвиток вітчизняної економіки. Тому забезпечення ефективного управління власним капіталом банку відповідно до потреб економіки – головне завдання для будь-якої банківської системи. Отже, дослідження методів управління власним капіталом банку та визначення найбільш прийнятних шляхів вирішення цього питання є в сучасних умовах функціонування вітчизняної банківської системи найбільш актуальним для нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти використання методів управління власним капіталом банку досліджували вітчизняні вчені О. Антонюк [2], А. Герасимович [5], Герасименко В. [1], К. Ларіонова [7], С. Савлук [3].

У вітчизняній практиці виокремлюють два методи управління власним капіталом банку, що залежать від джерел поповнення капіталу. Так, метод зовнішніх джерел поповнення капіталу передбачає поповнення власного капіталу за рахунок емісії цінних паперів: акцій чи облігацій. Плануючи емісію акцій, менеджер банку має зважити свої можливості й оцінити, чи буде забезпечено достатній рівень прибутковості для підтримки стабільного рівня дивідендів. Якщо цього досягти не вдається, то акції банку знецінюватимуться. [1, с. 68] За методом внутрішніх джерел поповнення капіталу головним джерелом зростання капіталу є нерозподілений прибуток банку, при цьому банки мають дотримуватися таких двох основних вимог, як, по-перше, збільшення прибутковості активних операцій, по-друге, оптимальна дивідендна політика [2, с. 162].

Однак, незважаючи на значні результати наукових досліджень щодо методів управління власним капіталом банку, невирішеними залишаються питання щодо вибору та доступності джерел управління власним капіталом банків України. Зазначимо, що недостатньо дослідженим залишається питання використання прибутку банку як основного внутрішнього джерела управління власним капіталом банку.

Постановка завдання). Метою статті є оцінка прибутку банку як основного внутрішнього джерела управління власним капіталом банку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Головна мета процесу управління банківським капіталом полягає в залученні та підтримці достатнього обсягу капіталу для розширення діяльності та створення захисту від ризиків. Величина капіталу визначає обсяги активних операцій банку, розмір депозитної бази, можливості запозичення коштів на фінансових ринках, максимальні розміри кредитів, величину відкритої валютної позиції та низку інших важливих показників, які істотно впливають на діяльність банку [3, с. 113].

Як уже зазначалося, у банківській практиці використовуються два методи управління капіталом: метод внутрішніх джерел поповнення капіталу та метод зовнішніх джерел поповнення капіталу. У сучасних умовах використання методу зовнішніх джерел поповнення власного капіталу банку є недоступним через нерозвинений ринок цінних паперів. [4, с. 104].

Але ще залишаються внутрішні джерела управління капіталом, головним з яких є нерозподілений прибуток банку. На нашу думку, важливо проаналізувати доступність цього джерела для банків України (табл. 1).

Так, як видно з таблиці, прибуток як джерело управління власним капіталом банку є недоступним, оскільки починаючи з 2015 року діяльність вітчизняних банків є збитковою.

Однак якщо проаналізувати структуру прибутку, то можна побачити, що станом на 1 січня 2017 р. доходи банків України порівняно з аналогічним періодом минулого року знизилися всього на 4,3% і становили 190,69 млрд. грн., тоді як витрати зросли на 31,7% – до 350,08 млрд. грн. Проаналізувавши структуру витрат, можна побачити, що за підсумком 2016 р. значно збільшились обсяги відрахувань у резерви, сума яких станом на 1 січня 2017 р. становила 198,31 млрд. грн. (за підсумком 2015 р. – 114,54 млрд. грн.).

Зазначимо, що обсяг збитків банківської системи України за 2016 р. значно перевищив аналогічний показник 2015 р., переважно внаслідок вагомого зростання сум відрахування в резерви протягом IV кв. 2016 року (до 198,31 млрд. грн. станом на 1 січня 2017 р.), зумовленого виконанням плану врегулювання діяльності ПАТ КБ «Приватбанк» в межах процесу націоналізації установи.

Отже, основною причиною отримання банками величезних збитків є постійне збільшення відрахувань до резервів під активні операції банків, що пов'язано зі зростанням безнадійних кредитів та простроченої заборгованості внаслідок масового неповернення кредитів як суб'єктами господарювання, так і фізичними особами. Оскільки кредитні операції становлять основну частину активів банківської системи, то існує можливість виникнення кредитного ризику, який суттєво може вплинути на подальшу діяльність банків. Необхідно також відзначити той факт, що стрімке збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банку, відповідно до банківського законодавства України, спричиняє збільшення відрахувань у резерви на покриття втрат за кредитними операціями.

Високі показники резервів під активні операції свідчать про низьку якість активів банку та зменшують розмір потенційного прибутку [6]. Така ситуація чинить значний дестабілізуючий вплив на функціонування банківської системи зокрема та економіки України загалом та є причиною зниження результатів фінансової діяль-

Таблиця 1

Динаміка та структура прибутку за банками України у 2014–2017 рр., млн. грн. [5]

Показник	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.04.2016	01.07.2016	01.10.2016	01.01.2017
Чистий процентний дохід	49 051	54 086	39 066	10 217	21 490	32 678	44 169
Чистий комісійний дохід	20 999	23 387	22 568	5 668	11 348	18 181	24 180
Результат від торговельних операцій	3304	15 511	21 490	-3769	-1837	4749	8243
Чистий операційний дохід від основної діяльності	73 354	92 984	83 124	12 116	31 001	55 608	76 592
Чистий інший операційний дохід	-7207	-5486	-3424	266	-1799	-3091	-1315
Чистий операційний дохід	66 147	87 498	79 700	12 382	29 202	52 517	75 277
Інший дохід	5566	5064	4 577	880	2129	4202	5674
Загальні адміністративні витрати	40 672	44 614	36 742	9 170	18 453	28 301	39 356
Відрахування в резерви	27 975	103 297	114 541	11 335	21 969	37 512	198 310
Податок на прибуток	1630	-2383	-406	-309	-1 176	-1180	-418
Фінансовий результат поточного року	1436	-52 966	-66 600	-8 011	-9 183	-11 627	-159 387
Коефіцієнт ефективності діяльності	138,43%	154,48%	167,14%	102,18%	129,95%	150,95%	152,34%
Загальні адмін. витрати / валовий дохід	24,08%	21,22%	18,45%	21,43%	20,97%	20,20%	20,64%
ROA	0,12%	-4,07%	-5,46%	-2,48%	-2,48%	-2,48%	-2,48%
ROE	0,81%	-30,46%	-51,91%	-26,56%	-26,56%	-26,56%	-26,56%

ності банків, ускладнює діяльність з управління банком, провокує недовіру з боку населення до банківської системи та стримує відновлення кредитування реального сектору економіки України.

Так, якщо проаналізувати динаміку результатів діяльності банків України та резервів під активні операції у 2007–2017 рр., що представлено на рис. 1, то можна побачити практично дзеркальну динаміку, яка чітко виражена з 2014 р.

Отже, можна висунути гіпотезу, що залежність між показниками «прибуток банку» та «резерви під активні операції банку» є обернено пропорційна. А отже, збільшення резервів під активні операції банку буде викликати зниження прибутку банку. Протестуємо це за показниками банків України станом на 1 січня 2017 р., що представлено на рис. 2.

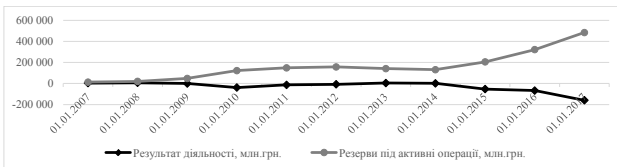


Рис. 1. Динаміка результатів діяльності банків України та резервів під активні операції у 2007–2017 рр.

Джерело: складено за матеріалами [7]

Зазначимо, що автором було прораховано 2 варіанти:

1) за всіма банками, що функціонують на вітчизняному банківському ринку;

2) без урахування показників за ПАТ КБ «Приватбанк», оскільки внаслідок його націоналізації наприкінці 2016 р. лівова частка збитків банківської системи України загалом за минулий рік (159,00 млрд. грн.) була сформована за рахунок

витрат ПАТ «Приватбанк» на доформування страхових резервів під свої проблемні кредити у грудні 2016 р., що зумовило річний збиток лише цього банку в сумі 135,00 млрд. грн.

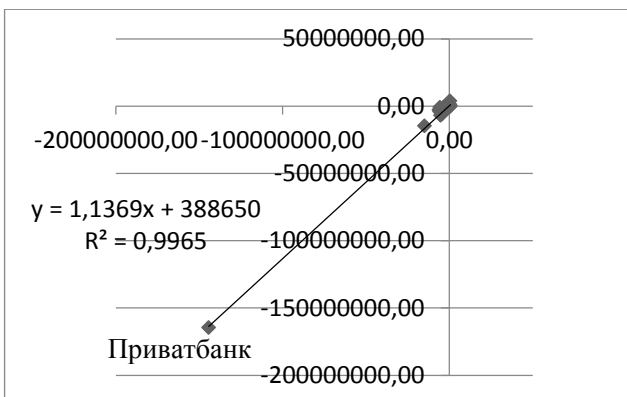
З рисунку видно, що тестування в обох прикладах показало наявність оберненої лінійної залежності прибутку банків України від розміру резервів, тобто збільшення резервів банку під активні операції викликає зменшення прибутку банків, а саме збільшення збитків банків. Відзначимо, що в обох прикладах отримані моделі за всіма критеріями виявилися надійними, точними, адекватними, з досить тісним взаємозв'язком між показниками.

Отже, нами було доведено, що головною причиною збитковості банківської діяльності і, як результат, недоотримання банками прибутку стали величезні розміри резервів, що формуються на покриття можливих втрат за активними операціями банків. І, як наслідок, банки не мають і внутрішніх джерел управління власним капіталом банку.

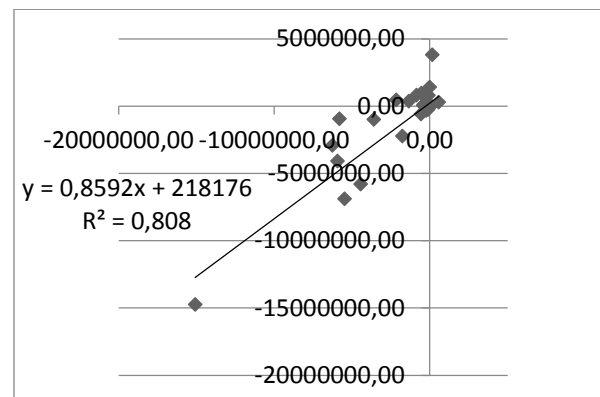
На нашу думку, важливим є визначення чинників, що спричинили таку ситуацію у вітчизняній банківській системі, які можна розділити на дві групи факторів: зовнішні та внутрішні. Однак, на нашу думку, внутрішні фактори неможливо проаналізувати за всією банківською системою, оскільки вони залежать від особливостей діяльності кожного окремого банку, а саме від напрямку діяльності, мети кредитної та депозитної політики банку, якості фінансового та організаційного менеджменту, маркетингу банку.

До зовнішніх чинників, що є причиною недоотримання вітчизняними банками прибутку, на нашу думку, можна віднести [8]:

– рівень інфляції, який показує, як змінилися ціни в економіці, і вимірюється за допомогою індексів цін (індексу споживчих цін, дефлятора ВВП тощо) як різниця між значенням цього



1) Залежність прибутку банків України від розміру резервів, тис. грн. (з урахуванням ПАТ КБ «Приватбанк»)



2) Залежність прибутку банків України від розміру резервів, тис. грн. (без урахування ПАТ КБ «Приватбанк»)

Рис. 2. Залежність прибутку банків України від розміру резервів станом на 1 січня 2017 р., тис. грн.

Джерело: складено за матеріалами [7]

Таблиця 2

Оцінка впливу зовнішніх чинників на прибуток/збиток банків України

Чинник	Вплив (+/-)	Графічне зображення	Характеристика
Рівень інфляції	+		за підвищення рівня інфляції можна побачити і збільшення збитку банків, тобто рівень інфляції здійснює прямий вплив на збиток банків України
Валовий внутрішній продукт	+		за росту ВВП спостерігаємо ріст збитку, хоча якщо банківська система приймає участь у відновленні економіки країни, то маємо спостерігати ріст прибутку, тому можна сказати, що банки не приймають участі в цьому процесі
Валовий зовнішній борг	-		валовий зовнішній борг знаходиться у зворотній залежності із прибутком банків України, тобто за збільшення цього фактору прибуток зменшується, що ми й спостерігаємо
Відношення активів банківської системи до ВВП	-		рівень розвитку банківської системи знаходиться у зворотній залежності із прибутком банків України, тобто за збільшення даного фактору прибуток зменшується і навпаки. На нашу думку, це пов'язано зі знеціненням національної валюти протягом періоду, на який авторами була складена статистична вибірка
Відношення ринкової капіталізації до ВВП	+		за підвищення рівня розвитку ринку цінних паперів підвищується збиток банків, однак розвиток ринку цінних паперів, навпаки, дає можливість банкам диверсифікувати свою діяльність, що потребує додаткового аналізу
облікова ставка НБУ	+		також можна спостерігати прямий зв'язок між рівнем облікової ставки та прибутком банків України: за зниження облікової ставки можна побачити і зниження збитку банків, тобто здійснюється прямий вплив на збиток банків України

індексу за певний період (у відсотках) та 100%. Однак через велику інфляцію у 2014–2016 рр. візьмемо за основу темп росту інфляції в країні;

– рівень ВВП, що показує рівень розвитку вітчизняної економічної системи. Так, загальне падіння обсягів ВВП пов'язане з ростом несприятливості кон'юнктури світового ринку, що спричинило падіння експорту, та загостренням конфлікту на сході країни, що призупинило більшість виробництва на цій території;

– зовнішній борг, що характеризує боргові зобов'язання держави перед нерезидентами щодо повернення позичених коштів (основна сума боргу) та відсотків за ними;

– показник фінансової глибини, який вимірюється як відношення загальних активів банків до ВВП та фактично характеризує загальний розмір банківської системи країни;

– рівень розвитку ринку цінних паперів в Україні, що розраховується як відношення ринкової капіталізації до ВВП;

– облікова ставка, що показує напрям грошово-кредитної політики Національного банку України.

Отже, на нашу думку, доцільно провести оцінку впливу визначених автором факторів на прибуток банків України. Проведемо кореляційно-регресійний аналіз за допомогою пакету редактора MS Excel.

У результаті проведених розрахунків отримали таку кореляційно-регресійну модель, яка є статистично значущою та адекватною:

$$y_1 = -46,864 + 0,379x_1 + 0,066x_2 - 0,288x_3 - 0,511x_4 + 0,201x_5 + 5,592x_6 \quad (3)$$

де: y_1 – прибуток/збиток банків; x_1 – рівень інфляції; x_2 – валовий внутрішній продукт; x_3 – валовий зовнішній борг; x_4 – відношення активів до валового внутрішнього продукту; x_5 – відношення ринкової капіталізації до валового внутрішнього продукту; x_6 – облікова ставка Національного банку України.

Із побудованого рівняння регресії ми бачимо, що такі зовнішні фактори, як валовий зовнішній борг та рівень розвитку банківської системи знаходяться у зворотній залежності із прибутком банків України, тобто за зменшення цих факторів прибуток збільшується, а такі фактори, як рівень інфляції, валовий внутрішній продукт, відношення ринкової капіталізації до валового внутрішнього продукту, облікова ставка Наці-

онального банку України знаходяться у прямій залежності із прибутком банків України, тобто за зменшення цих факторів прибуток зменшується. Підкреслимо, що сьогодні банківська система України є збитковою, тобто вплив визначених факторів відображає пряму чи зворотну залежність не на прибуток банку, а саме на збиток, що потребує більш детального уточнення. Аналіз впливу визначених авторами факторів на прибуток банків представлений в таблиці 2.

Аналіз впливу зовнішніх факторів на прибуток банку показав, що зовнішні чинники негативним чином позначилися на діяльності банків, що виражається в недоотриманні ними прибутку.

Висновки. Авторами було доведено, що головною причиною збитковості банківської діяльності і, як результат, недоотримання банками прибутку стали величезні розміри резервів, що формуються на покриття можливих втрат за активними операціями банків. І, як наслідок, банки не мають внутрішніх джерел управління власним капіталом.

Аналіз впливу зовнішніх факторів на прибуток банку показав, що зовнішні чинники негативним чином позначилися на діяльності банків, що виражається в недоотриманні ними прибутку. При цьому зменшення впливу окремих факторів не приведе до загального покращення роботи системи. Тому проведення заходів та реформ повинно мати системний характер.

Зазначимо, що вирішення цієї проблеми має бути комплексним, і хоча на зовнішні причини менеджери банків вплинути не можуть, однак банки можуть вдосконалювати системи внутрішнього управління в частині вибору ефективних методів «очищення» балансу банку від проблемних кредитів, «розтягування» графіку списання боргів, пошуку найбільш прибуткових напрямів вкладання коштів, збереження довіри вкладників та активізації зусиль щодо залучення додаткових фінансових коштів.

Оскільки в кризових умовах, якими супроводжується сучасне функціонування вітчизняної банківської системи, використання внутрішніх джерел збільшення власного капіталу є обмеженим, то постає необхідність вивчення можливості використання методу зовнішніх джерел поповнення капіталу, що потребує більш детального вивчення розвитку та становлення фондового ринку в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко В. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи/ В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник Національного банку України. 2013, № 10. С. 65–75.
2. Антонюк О.І. Особливості формування капіталу комерційними банками в Україні/ Антонюк О.І // Інноваційна економіка. 2014, № 50. С.160–164.
3. Савлук С.М. Стимулювання нарощування власного капіталу банків [Текст] / С.М. Савлук// Фінанси України. 2009, № 2. С.111–117.
4. Полухович В. Місце фондового ринку в структурі фінансового ринку України [Текст]/ В. Полухович // Підприємництво, господарство і право. 2011, № 6. С. 103–105.

5. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року. URL: <http://rurik.com.ua>.
6. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Герасимович. К.: КНЕУ, 2003. 599 с.
7. Офіційний сайт Національного банку України: Банківський нагляд. Основні показники діяльності банків України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
8. Ларіонова К.Л., Яремчук О.В. Управління формуванням обсягу та ціни власного капіталу банку / К.Л. Ларіонова, О.В. Яремчук. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_5_4/268-271.pdf.

ОГЛЯД СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

OVERVIEW OF THE MODERN STATE OF THE RESIDENTIAL MORTGAGE MARKET IN UKRAINE

Гребінська С.І.

кандидат економічних наук,
заступник директора з виховної роботи,
Хмельницький торговельно-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університету

Шмерко О.П.

кандидат психологічних наук,
кандидат психологічних наук,
магістер фінансів, викладач,
Хмельницький торговельно-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено аналізу сучасного стану ринку іпотечного житлового кредитування в Україні, оцінці існуючого інституційного складника, а також визначенню проблем та подальших перспектив розвитку цієї сфери економічних відносин. Надано оцінку чинникам, що зумовлюють стагнацію ринку іпотеки. Запропоновано можливі шляхи подальшого розвитку іпотечного житлового кредитування.

Ключові слова: іпотечний ринок, іпотека, іпотечне кредитування, фінансова підтримка, іпотечний кредит, ринок нерухомості.

Статья посвящена анализу современного состояния рынка ипотечного жилищного кредитования в Украине, оценке существующего институционального компонента, а также определению проблем и дальнейших перспектив развития этой сферы экономических отношений. Дана оценка факторам, которые обуславливают стагнацию рынка ипотеки. Предложены возможные пути дальнейшего развития ипотечного жилищного кредитования.

Ключевые слова: ипотечный рынок, ипотека, ипотечное кредитование, финансовая поддержка, ипотечный кредит, рынок недвижимости.

The article is devoted to the analysis of the current state of the mortgage lending market in Ukraine, the assessment of the existing institutional component, as well as the definition of problems and future prospects for the development of this sphere of economic relations. The estimation of factors leading to the stagnation of the mortgage market is given. Possible ways of further development of mortgage lending are suggested.

Keywords: mortgage market, mortgage, mortgage lending, financial support, mortgage loan, real estate market.

Постановка проблеми. Іпотечний кредит – це особливий вид економічних відносин із приводу надання кредитів під заставу нерухомого майна – землі і виробничих або житлових будівель тощо [1, с. 20].

Іпотечне кредитування у країнах із ринковою економікою займає одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку економіки.

Для України розбудова іпотечного ринку є важливим і актуальним завданням на шляху до реформування економіки і створення адекватного сучасним вимогам фінансового ринку з відповідною структурою. Розвиток іпотечного

ринку допоможе розв'язати економічні проблеми активізації та ефективного використання фінансових ресурсів, а також зможе відіграти важливу роль у соціально-економічному розвитку будь-якої держави, оскільки, по-перше, є ефективним інструментом об'єднання фінансового ринку з ринком нерухомості, що сприяє капіталізації ресурсів; по-друге, сприяє розвитку ринку нерухомості, вирішенню житлової проблеми, підтримці соціальної стабільності.

Однак, незважаючи на свою актуальність, іпотечний ринок України перебуває на стадії формування, його система порівняно з аналогами у розвинених країнах – на низькому рівні, а загальні обсяги кредитування – порів-

няно невеликі. Частка іпотеки у ВВП становить менш ніж 1%, тоді як Світовим банком для країн середнього рівня розвитку цей показник встановлено на рівні 25% ВВП. Загалом по Євросоюзу цей показник оцінюється на рівні понад 52%, у США – понад 76% [2, с. 72].

Таким чином, становлення та розвиток іпотечного ринку в Україні є однією з найважливіших проблем, яка потребує негайного розв'язання на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У дослідження питань іпотечного кредитування вагомий внесок зробили такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Дж. Фрідман, Говард Л. Цукерман, В.Д. Базилевич, В.І. Кравченко, М.І. Крупка, І.О. Лютий, Я.Б. Ученко та інші. Однак питання іпотечного кредитування потребує глибшого дослідження, визначення оптимального для вітчизняного ринку способу фінансування будівництва житла, формування дієвого механізму залучення інвестицій, удосконалення нормативно-правової бази діяльності учасників іпотечного ринку.

Постановка завдання). Мета статті – дослідити сучасний стан ринку іпотечного кредитування України, визначити проблеми його розвитку та гальмування, запропонувати можливі шляхи вирішення проблеми та перспективи розвитку цієї сфери економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Роль іпотечного кредитування в Україні важко переоцінити, тому що забезпечення населення житлом є однією з найгостріших соціальних проблем. Крім того, іпотека містить у собі величезний потенціал економічного розвитку, розвитку кредитної системи. Вона дає змогу нерухомості перетворюватися в робочий капітал, кредиторам – отримати гарантований дохід, а населенню – фінансувати купівлю житла.

Складнощі з видачею іпотечних кредитів в Україні почалися після 2008 року, коли на світовому ринку нерухомості лопнула схема, яка

формулася декілька років. Потім ситуація погіршилася у зв'язку з труднощами на валютному ринку. До 2013 року банки встигли оговтатися від потрясінь 2009-го. Однак після Революції гідності курс долара почав стрімко зростати, а ставки за кредитами піднялися до захмарних висот. У зв'язку з продовженням військового конфлікту на сході України, падінням економіки та макроекономічною нестабільністю іпотечна галузь переживає не найкращі часи.

Банки зіткнулися з масовими неплатежами за кредитами і змушені були посилити вимоги до нових позичальників: розмір мінімального внеску в іпотечному кредитуванні зріс із 10% до 30–50% від вартості житла, а вимоги до підтвердження доходів стали набагато серйознішими. Як результат, у 2016 році, якщо вірити даним НБУ, на іпотеку припало всього 5% від загальної кількості угод із нерухомістю, а забудовники віддали перевагу іншим маркетинговим інструментам – розстроченням, знижкам, акціям тощо [3].

Протягом 2016–2017 років банки давали населенню кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості. За весь 2016 рік обсяг нових кредитів на нерухомість, наданих цими банками, становив 736 млн. грн. У I кварталі 2017 року він виріс на 80% р/р і становив 178 млн. грн. Середній розмір наданого кредиту торік становив 574 тис. грн., у I кварталі 2017 року – 546 тис. грн. Частка кредитів понад 2 млн. грн. у I кварталі зменшилася до 4% з 13% у 2016 році [4, с. 55].

Первинний ринок незначно переважав у 2016 році і за кількістю договорів, і за обсягом кредитування. На нього припали 51% від кількості нових кредитів та 54% від обсягу кредитних угод. У I кварталі 2017 року ситуація змінилася: 64% кількості угод та 59% обсягу кредитів стосувалися купівлі житла на вторинному ринку. За даними НБУ, в I кварталі 2017 року комерційні банки видали іпотечних кредитів на суму 178 млн. грн., що на 80% більше, ніж за аналогічний період минулого року [3].

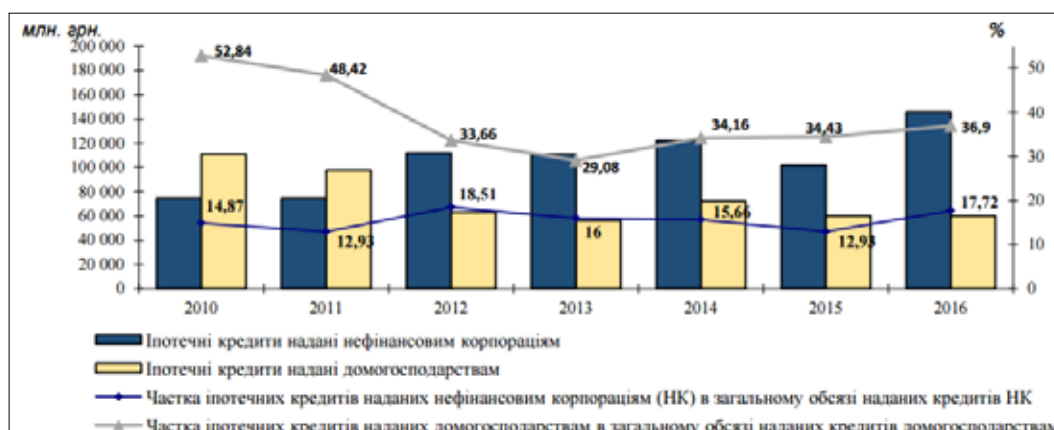


Рис. 1. Динаміка обсягу іпотечних кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домогосподарствам

Найбільше кредитів було видано у Києві – 765 договорів (62% від загальної кількості) у 2016 році, 170 (52%) – у I кварталі 2017 року. Показники столиці перевищують показники решти регіонів, разом узятих. На другому місці серед найбільших міст – Львів. Під купівлю житла в містах, що знаходяться за межами Київської області та не входять до п'ятірки найбільших, було видано 19% кредитів у 2016 році та 24% у I кварталі 2017-го [4, с. 55].

Причиною пошвавлення, швидше за все, стало зниження середніх процентних ставок за кредитами. Для пересічних громадян вони знизилися з 34% річних у 2016 році до 22% у 2017-му. Проте навіть за таких ставок придбання квартири в кредит не має сенсу. У разі типового іпотечного кредиту терміном до 20 років відсотки за кредитом будуть набагато перевищувати тіло позики [3].

Ставки за кредитами зростають, банки висувують більш жорсткі вимоги до позичальників, збільшують поріг початкового внеску, прострочена заборгованість швидко збільшується. Аналізуючи тенденції іпотечного кредитування в банківській системі, можна сказати, що станом на січень 2017 року із загальної сукупності наданих кредитів нефінансовим корпораціям і домогосподарствам у розмірі 972 251 млн. грн. обсяг іпотечного кредитування становив 183 611 млн. грн. (нефінансовим корпораціям – 129 874 млн. грн. та домогосподарствам – 53 737 млн. грн.), частка його становить близько 19% (рис. 1).

Відсоткові ставки за іпотечним житловим кредитуванням останнім часом на вторинному ринку почали зростати і на перше півріччя 2016 року становили в середньому 24,4% ефективної банківської ставки (вираз усіх кредитних

платежів, що містяться в умовах і тарифах кредитного договору).

Більшість банків пропонує фіксовану відсоткову ставку на перший рік або кілька років та змінну або плаваючу, прив'язану до певного індексу, наприклад UIRD, після цього. У рамках партнерських програм із забудовниками фіксована ставка, як правило, пільгова – від 5%, її розмір переважно залежить від першого внеску позичальника. Поза партнерськими програмами фіксовані ставки становлять від 20% річних. Максимальний заявлений термін кредитів у більшості банків становить 20 років. Середньозважений за обсягом кредитів фактичний строк станом на кінець I кварталу 2017 року становив 16,2 років, у 2016-му – 16,9 років. Середній вік позичальника у 2016 році – 36 років, у I кварталі 2017-го – 37 років. Тобто банки очікують, що більшість кредитів буде погашено до настання пенсійного віку позичальників [4, с. 56].

Середньозважене значення показника Loan-to-value (LTV) для кредитів, виданих у I кварталі 2017 року, становило 63%. У структурі кредитних угод, укладених від початку 2016 року до кінця I кварталу 2017 року, найбільшу вагу мають кредити з LTV від 40 до 80% на момент видачі. Отже, фінустанови кредитують в основному покупців житла, які мають значні заощадження. Проте низка банків надає кредити позичальникам із власним внеском менше 20%, є поодинокі приклади видачі кредитів понад 1,5 млн. грн. з LTV понад 80%. Станом на кінець I кварталу 2017 року середньозважений хід покупців житла у кредит становив 23,6 тис. грн. на місяць. При цьому більшість банків надавали кредити на житло громадянам з офіційними доходами до 10 тис. грн. на місяць. Один з опитаних банків поінформував, що торік видавав

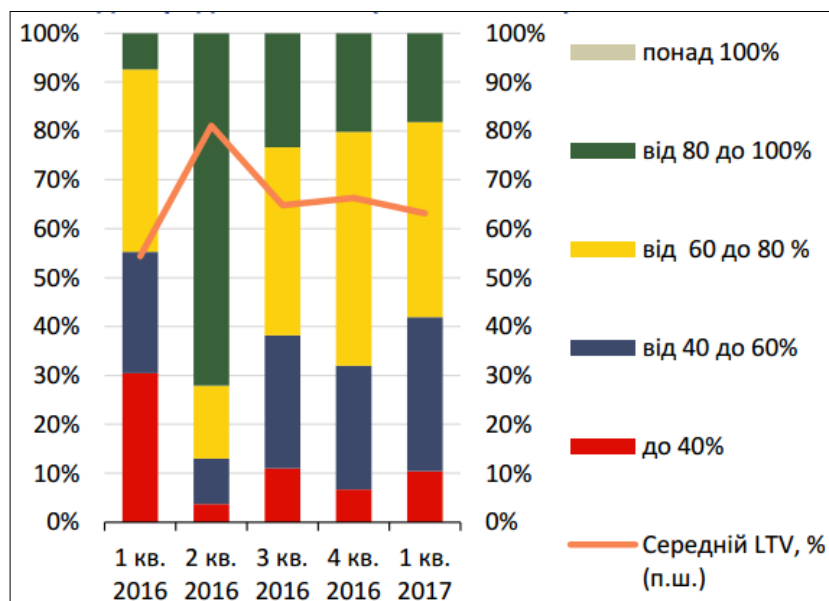


Рис. 2. Розподіл кредитів за LTV

кредити позичальникам, не маючи інформації про їхні доходи. У I кварталі 2017 року показник Debt service-to-income (DSTI) знизився на 4 в. п. р/р, до 47% (рис. 2) [4, с. 56].

Однак забудовники вихід із ситуації знайшли. Відразу кілька будівельних компаній запропонували банкам компенсувати частину процентних ставок.

Завдяки цьому покупці їхніх квартир можуть придбати житло в іпотеку за пільговою ставкою. Наприклад, увесь Хмельницький завішаний білбордами про пропозиції від фірми «Діта» купити житло у кредит за ставкою від 6% річних у банку «Укргазбанк».

«Кристалбанк» і «Укргазбанк» видають кредити покупцям житла в об'єктах «Київміськбуду» на перший рік у гривні під 5% і 7,5% річних відповідно. Як у першій, так і в другій компанії ставка за позиками зростає разом із терміном кредитування.

За 5% річних «Укргазбанк» кредитує купівлю житла в «Інтергал-Буді». Початковий внесок, як і у прикладі з «Київміськбудом», становить 30% від вартості квартири. При цьому покупцям доведеться додатково заплатити ще й комісію від 1,5 до 3,5% від суми боргу, але це все одно вигідніше за традиційні банківські пропозиції [3].

Голова наглядової ради MA Group Ярослава Чапко зазначає, що активність забудовників – це не більше ніж вимушена міра. Адже пропозиція житла сьогодні в десятки разів перевищує попит як на первинному, так і на вторинному ринку нерухомості. «За річного обсягу угод у Києві близько 5–6 тис. квартир як на первинному, так і на вторинному ринку нова пропозиція первинного ринку в 2016 році перевищила 53 тис. квартир, а середньомісячний обсяг пропозиції на вторинному ринку коливався від 23 до 30 тис. квартир. Для багатьох покупців ціни невідомі», – говорить експерт [3].

За словами Я. Чапко, навіть готовність забудовників надавати розстрочення до введення будинку в експлуатацію і зниження першого внеску до 10–30% не рятує ситуацію. Адже в найбільш запитуваному бюджеті близько 800 тис. грн. за квартиру за першого внеску близько 30% щомісячний платіж все одно буде становити понад 20 тис. грн., що для середньостатистичної сім'ї забагато [3].

У такій ситуації іпотека дійсно могла би стимулювати попит. Вона дала би змогу подо-

вжити період кредитування хоча б до 5–10 років і знизити щомісячні внески. Більше того, саме іпотека, як того і бояться українці, могла би спричинити зростання цін на ринку. Але щоб це сталося, купівля житла із залученням іпотечного кредитування має досягти 20–30% від усіх угод. Водночас до кінця цього року частка такої купівлі може становити всього від 10% до 15%, і це за найкращого варіанту.

Залишається відкритим і питання щодо процентних ставок. «Щоб іпотека стала масовим явищем, ставки в гривні повинні бути не вищими, ніж 15%, навіть на довгий термін, що поки що малоймовірно», – вважає Я. Чапко [3].

Що ж стосується спільних програм забудовників і банків, то час може показати, що будівельним компаніям це не вигідно. Адже пільгові ставки для своїх клієнтів вони змушені самі забезпечувати, доплативши різницю з прибутку.

Пожвавлення іпотечного кредитування має номінальний характер. Зараз низка банків заявили про старт програм, але реально працюють одиниці. У більшості з них ризик-менеджмент «не пропускає» клієнтів. Тому не всі девелопери готові на такий крок. Крім того, покупців житла бентежить плаваюча ставка за кредитами – вона повинна бути фіксована хоча б на перші три роки.

Враховуючи вищезазначене, учасники ринку переконані, що підвищення цін на житло найближчим часом не відбудеться.

Висновки. Таким чином, розвиток іпотечного кредитування розв'язує як економічні проблеми активізації й ефективного використання фінансових ресурсів, так і соціальні завдання щодо залучення різних соціальних верств населення до задоволення своїх житлових потреб через механізм фінансового ринку; створює умови для зміцнення національної економіки та забезпечує її сталий розвиток. Банківське іпотечне кредитування має значний потенціал щодо забезпечення суттєвих якісних зрушень в економіці України, оскільки воно вважається ефективною формою залучення довгострокових дешевих фінансових ресурсів для інвестування у розвиток реального сектору господарства. Незважаючи на нестабільну ситуацію, що склалася на фінансовому ринку, іпотечне кредитування може стати одним із найголовніших факторів поліпшення якості життя населення і підвищити інвестиційну привабливість іпотечного ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль: навчальний посібник / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. К.: Знання, 2008. 463 с.
2. Свистун Л.А., Довгаль Ю.С. Іпотечне кредитування в Україні: сучасні проблеми та фактори розвитку: монографія / Л.А. Свистун, Ю.С. Довгаль. Полтава: ПолтНТУ, 2014. 162 с.
3. Чи відновиться в Україні іпотечне кредитування. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/406332/i-znovu-zdrastujite-chy-vidnovytsya-v-ukrayini-ipotechne-kredytuvannya>
4. Звіт про фінансову стабільність // Національний Банк України, червень 2017 р. – 59 с.

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО БАНКУ

FORECASTING OF CREDIT ACTIVITY'S INDICATORS OF THE STATE BANK

Гурова К.Д.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Балабай С.В.

магістр,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розкрито поняття кредитної політики та особливості її розробки з використанням економіко-математичних моделей. Проведено аналіз динаміки показників кредитної діяльності державного банку. Побудовано трендові моделі та визначені прогностичні значення для основних індикаторів, що характеризують кредитну діяльність банку. Запропоновано сценарний підхід до моделювання та прогнозування індикаторів кредитної політики.

Ключові слова: кредитна політика, резервування кредитів, кореляційно-регресійний аналіз, лінійний тренд, сценарний підхід.

В статье раскрыто понятие кредитной политики и особенности ее разработки с использованием экономико-математических моделей. Проведен анализ динамики показателей кредитной деятельности государственного банка. Построены трендовые модели и определены прогностические значения для основных индикаторов, характеризующих кредитную деятельность банка. Предложен сценарный подход для моделирования и прогнозирования индикаторов кредитной политики.

Ключевые слова: кредитная политика, резервирование кредитов, корреляционно-регрессионный анализ, линейный тренд, сценарный подход.

The article considers the concept of credit policy and features of its development based on economic and mathematical models using. The analysis of dynamics of indicators of credit activity of the state bank is carried out. Trend models have been constructed and forecast values for the main indicators characterizing the bank's credit activity have been determined. Scenario approach is proposed for the modeling and prediction of the indicators of the credit policy.

Keywords: credit policy, credit reservation, correlation-regression analysis, linear trend, scenario approach.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ведення банківського бізнесу все більш актуальними стають питання розробки нових та ефективного застосування перевірених часом підходів до управління кредитної діяльністю банківської установи. При цьому необхідно застосовувати системний підхід і забезпечити комплексне управління при розробці кредитної політики з урахуванням різних сценаріїв розвитку економічного середовища. Проте, на практиці банки й досі приділяють недостатньо уваги системному аналізу, діагностиці та прогнозуванню своєї діяльності. Зазначимо, що під час розробки кредитної політики банку необхідно використовувати сценарний підхід до прогнозу-

вання значень тих чи інших показників з урахуванням їх динаміки та впливу інших факторів. Отже, важливими завданнями банку є використання економіко-математичних моделей для визначення тенденцій змін відповідних показників, впливу інших факторів та прогнозування їх значень на майбутній період з урахуванням дій можливих сценаріїв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів кредитної політики банку та організації кредитного процесу в банківських установах присвячено значну кількість наукових праць, що були опубліковані як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, серед них: О. В. Васюренко [1],

О. В. Дзоблюк [2], В. М. Кочетков, М. І. Савлук, Л. О. Примостка [3], Е. Дж. Долан, О. І. Лаврушин, С. В. Ведернікова [4], С. О. Сеньковська [5] та ін. Незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вищезазначеними та іншими вченими, слід зауважити, що питання формування підходів до вдосконалення кредитної політики банків залишаються недостатньо розробленими як у теоретичному, так і у практичному аспекті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях названих учених досліджено різноманітні аспекти аналізу та управління кредитною політикою та кредитним процесом банку. Разом із тим комплементарність згаданої проблеми свідчить про те, що не всі питання управління кредитною політикою банку вивчено та висвітлено повною мірою. Слід зазначити, що у практиці державного банку трендові моделі не використовувалися для зазначених показників кредитної діяльності, що зумовило необхідність розроблення цих моделей.

Метою статті є аналіз динаміки окремих показників, що визначають особливості кредитної політики державного банку, визначення та аналіз їх прогнозних значень на підставі побудованих моделей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитна політика банку, як зазначають сучасні дослідники, 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 [5, с. 276].

Розробка такої політики – це своєрідний пошук балансу між внутрішніми можливостями банку та зовнішніми чинниками впливу на його діяльність. Зважаючи на специфіку кожного банку, зокрема його величину, обсяги діяльності, особливості операцій, різноманітність клієнтури та репутацію, кредитна політика, яку оберє банк, також відрізнятиметься. Отже, завдання менеджменту банку – забезпечити функціонування відлагодженої структури щодо ефективного управління кредитною діяльністю.

З врахуванням постійної мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища, організація кредитного процесу у банківських установах

супроводжується численними недоліками, саме тому потребує істотного вдосконалення. Для вирішення завдань управління кредитною політикою АТ «Ощадбанк» та її впливу на показники фінансової стійкості цього банку на 2017 рік були використані методи прогнозування на основі кореляційно-регресійного аналізу та аналізу часових рядів.

Для аналізу й прогнозування показників кредитної діяльності АТ «Ощадбанк» були використані наступні індикатори: показник відношення кредитів до депозитів, коефіцієнт резервування кредитів та показник чистої процентної маржі.

На рис. 1 приведено динаміку показника відношення кредитів до депозитів (%), розрахованого за період 2010-2016 р. [6; 7].

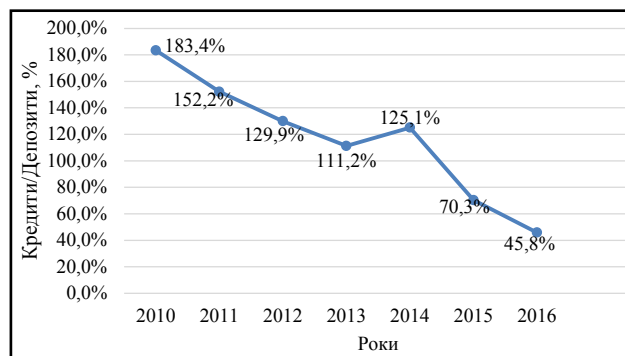


Рис. 1. Динаміка показника відношення кредитів до депозитів за період 2010-2016 рр.

Як видно з приведеного графіку, за період з 2010 по 2016 рр. відбувалось стрімке падіння значень цього показника, що викликано впливом глобальної фінансово-економічної кризи у світі та в Україні в період 2008-2012 рр. та розвитком політичної кризи та значних революційних змін у соціально-економічному середовищі країни у період з 2013 р. по 2016 р. Так, у 2010 році цей показник дорівнював 183,4%, а у 2016 році знизився до рівня 45,8%.

Враховуючи ці особливості динаміки показника відношення кредитів до депозитів для аналізу цієї тенденції була побудована модель лінійного тренду, характеристики якої представлено у табл. 1. Як видно з характеристик побудованої моделі, лінійний тренд достатньо добре описує зазначену динаміку, тому що кое-

Таблиця 1

Характеристики моделі лінійного тренду для показника відношення кредитів до депозитів

Коефіцієнт кореляції $R = 0,95766873$. Коефіцієнт детермінації $RI = 0,91712939$. Значення за критерієм Фішера $F(1,5) = 55,335$. Рівень статистичної значущості $p < 0,00069$. Стандартне відхилення похибки прогнозу $Std. Error of estimate: 14,763$				
Фактори	Оцінки параметрів моделі	Стандартне відхилення	Значення за критерієм Стьюдента	Рівень статистичної значущості
	B	St. Err. of B	t(5)	p-level
Intercpt (Інші фактори)	199,8714	12,47693	16,01928	1,73E-05
T (час)	-20,7536	2,789927	-7,43875	0,000692

фіцієнт кореляції складає 0,957, а коефіцієнт детермінації відповідно 0,91. Тобто 91% змін показника відношення кредитів до депозитів може бути визначено за побудованою моделлю.

Значення оцінок параметрів є статистично значимими за критерієм Фішера та Стьюдента при рівні статистичної значущості $p < 0,01$. Таким чином, побудовану модель можна використовувати для прогнозу.

Аналогічним чином проведемо аналіз динаміки показника резервування кредитів. На рис. 2 приведена динаміка значень цього показника за період 2010-2016 рр. Проте, динаміка цього показника мала зростаючу тенденцію. Так, з рівня 12,4% у 2010 році цей показник зріс до 76,4% у 2016 році.

За допомогою методу аналізу часових рядів була побудована модель для характеристики тенденції зміни показника коефіцієнту резервування кредитів.

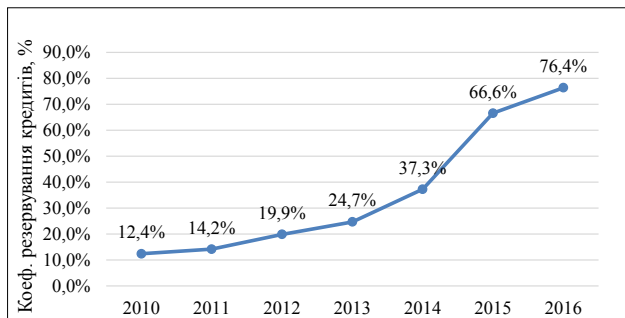


Рис. 2. Динаміка показника резервування кредитів за період 2010-2016 рр.

Характеристика моделі лінійного тренду приведена у таблиці 2.

Як видно з характеристик побудованої моделі, лінійний тренд достатньо добре описує зазначену динаміку, коефіцієнт кореляції складає 0,940, а коефіцієнт детермінації відповідно 0,88. Тобто 88 % змін показника коефіцієнту резервування кредитів може бути визначено за побудованою моделлю. Значення оцінок параметрів є статистично значимими за критерієм Фішера при рівні $p < 0,05$. Оцінка параметру при змінній часу є також статистично значимою за критерієм Стьюдента при рівні статистичної значущості $p < 0,05$. Таким чином, побудовану модель можна використовувати для прогнозу.

Проведемо графічний аналіз цих показників та побудуємо моделі лінійних трендів на відповідних часових рядах.

На рис. 3 представлено динаміку показника чистої процентної маржі АТ «Ощадбанк» за період 2010 – 2016 рр.

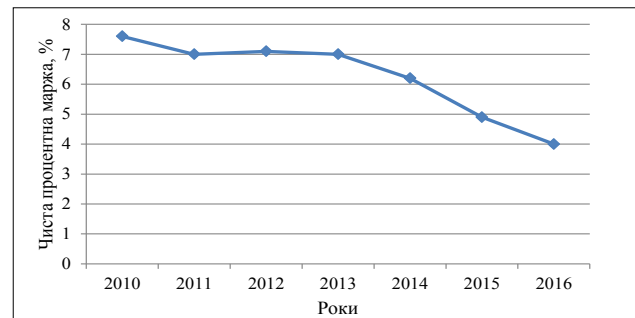


Рис. 3. Динаміка показника чистої процентної маржі за період 2010 – 2016 рр.

Таблиця 2

Характеристики моделі лінійного тренду для показника резервування кредитів

Коефіцієнт кореляції $R = 0,94011334$. Коефіцієнт детермінації $RI = 0,88381310$. Значення за критерієм Фішера $F(1,5) = 38,034$. Рівень статистичної значущості $p < 0,00163$. Стандартне відхилення похибки прогнозу $Std. Error of estimate: 9,6281$				
Фактори	Оцінки параметрів моделі	Стандартне відхилення	Значення за критерієм Стьюдента	Рівень
статистичної значущості	B	St. Err. of B	t(5)	p-level
Intercpt (Інші фактори)	-8,95714	8,137229	-1,10076	0,321149
T (час)	11,22143	1,81954	6,16718	0,001632

Таблиця 3

Характеристики моделі лінійного тренду для показника чистої процентної маржі

Коефіцієнт кореляції $R = 0,92479380$. Коефіцієнт детермінації $RI = 0,85524357$. Значення за критерієм Фішера $F(1,5) = 29,541$. Рівень статистичної значущості $p < 0,00286$. Стандартне відхилення похибки прогнозу $Std. Error of estimate: 0,55285$				
Фактори	Оцінки параметрів моделі	Стандартне відхилення	Значення за критерієм Стьюдента	Рівень статистичної значущості
	B	St. Err. of B	t(5)	p-level
Intercpt (Інші фактори)	8,528571	0,467243	18,25296	9,07E-06
T (час)	-0,56786	0,104479	-5,43514	0,00286

Таблиця 4

Моделі лінійних трендів показників кредитної політики банку за період 2010 р. – 2016 р.

Показник	Рівняння лінійного тренду	Коефіцієнт детермінації
Кредити/Депозити, %	$X1 = -20,753t + 199,871$	$R^2 = 0,917$
Коефіцієнт резервування кредитів, %	$X2 = 11,221t - 8,957$	$R^2 = 0,883$
Чиста процентна маржа, %	$Y5 = -0,567t + 8,528$	$R^2 = 0,855$

Таблиця 5

Прогнозні значення для показників кредитної політики на 2017 р.

Показник	2017 рік		
	Нижня границя довірчого інтервалу (песимістичний сценарій)	Точкова границя прогнозу (нейтральний сценарій)	Верхня границя довірчого інтервалу (оптимістичний сценарій)
Кредити/Депозити, %	1,77	33,84	65,92
Коефіцієнт резервування кредитів, %	59,89	80,81	101,73
Чиста процентна маржа, %	2,78	3,99	5,19

З приведеного графіку на рис. 3 видно, що протягом 2010 – 2016 рр. показник чистої процентної маржі мав стійку й плавну тенденцію до зменшення.

За допомогою методу аналізу часових рядів була побудована модель для характеристики тенденції зміни показника чистої процентної маржі. Характеристика моделі лінійного тренду приведена у таблиці 3.

Як видно з характеристик побудованої моделі, лінійний тренд достатньо добре описує зазначену динаміку, тому що коефіцієнт кореляції складає 0,924, а коефіцієнт детермінації відповідно 0,855. Тобто 85,5 % змін показника чистої процентної маржі може бути визначено за побудованою моделлю. Значення оцінок параметрів є статистично значимими за критерієм Фішера при рівні $p < 0,01$. Оцінки параметрів в цій моделі є також статистично значимими за критерієм Стюдента при рівні статистичної значущості $p < 0,01$. Таким чином, побудовану модель можна використовувати для прогнозу.

У таблиці 4 приведено побудовані моделі лінійних трендів.

В побудованих моделях $X1$, $X2$ та $Y5$ відображають модельне (теоретичне) значення відповідного показника, а t – фактор часу, t приймає значення 1 для 2010 р., 2 – для 2011 р., 3 – для 2012 р., 4 – для 2013 р. і т. д.

У табл. 5 наведено прогнозні значення на 2017 рік.

На основі наведених даних в табл. 5 можна відмітити, що прогнозне значення показника «Кредити/Депозити» для нижньої границі довірчого інтервалу та точкового прогнозу знизилось у 2017 р. у порівнянні з 2016 р., тоді як можливе прогнозне значення цього показника для верхньої границі довірчого інтервалу зросло до значення 65,92%. Слід зазначити, що за даними [7] показник відношення кредитів до депозитів складав у 2017 році 46,8%, тобто за значенням

прогнозу знаходився вище точкової границі, наближуючись до оптимістичного сценарію.

Прогнозне значення показника коефіцієнту резервування кредитів для верхньої границі довірчого інтервалу та точкового прогнозу збільшилось у 2017 р. у порівнянні з 2016 р., тоді як можливе прогнозне значення цього показника для нижньої границі довірчого інтервалу дещо зменшилось до 59,89 %. Коефіцієнт резервування у 2017 р. згідно [7] склав 72,2%, тобто його значення було нижче точкової границі прогнозу.

За даними табл. 4 бачимо, що прогнозне значення чистої процентної маржі коливалося від 2,78% для нижньої границі довірчого інтервалу до 5,19% для верхньої границі довірчого інтервалу, яка відповідає оптимістичному сценарію. Зазначимо, що у 2017 році за даними [7] значення чистої процентної маржі складало 3,0%, що дещо нижче точкової границі довірчого інтервалу, яка відповідає нейтральному сценарію.

Побудовані моделі та визначені за ними прогнози дозволяють вдосконалити процеси управління кредитною політикою відповідно до різних варіантів сценаріїв.

Висновки. Для удосконалення системи управління кредитною політикою АТ «Ощадбанк» можуть бути використані різні економіко-математичні моделі та підходи. Проте, основним важливим фактором для вибору типу моделей та прийняття рішень є інформаційне забезпечення. Слід зазначити, що побудовані моделі та визначені за ними прогнози дозволяють вдосконалити процеси управління показниками кредитної політики АТ «Ощадбанк» відповідно до різних варіантів сценаріїв та можуть бути використані як вихідні дані щодо вдосконалення управління його кредитною політикою, яке буде розглянуто у наступних дослідженнях та створенні системи підтримки рішень при управлінні кредитною політикою державного банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюренко О.В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків: [навч. посіб.] / О.В. Васюренко, К.О. Волохата. – К.: Знання, 2006. – 463 с.
2. Дзюблюк О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: монографія / О. В. Дзюблюк, О. Л. Малахова. - Тернопіль: Вектор, 2008. — 324 с.
3. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: [підручник] / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2012. – 338 с.
4. Ведернікова С. В. Удосконалення кредитних відносин між банками та підприємствами / С. В. Ведернікова // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 75-78.
5. Сеньковська О. С. Вдосконалення ефективності кредитної політики комерційного банку в сучасних умовах / О. С. Сеньковська // Науковий вісник НЛТУ України. Економіка, планування та управління в галузях. – 2014. – № 24.6. – С. 275-279.
6. Офіційний сайт Офіційний сайт Ощадбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua>.
7. Офіційний сайт BankoGrafo. Аналіз банків України: огляди, графіки, факти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com>.

ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES OF BUSINESS PLANNING OF THE ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTION IN MODERN CONDITIONS

Сергєєва О.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Донєва Г.І.

студентка кредитно-економічного факультету,
Одеський національний економічний університет

У статті досліджено особливості бізнес-планування банківської установи; розглянуто основні причини складання бізнес-планів; побудовано модель впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на кредитний портфель, використання якої дасть змогу спрогнозувати тенденції його зміни залежно від зміни окремих показників банківської діяльності та макроекономічної ситуації в країні.

Ключові слова: банківська установа, бізнес-планування, необхідність у бізнес-планах, процес бізнес-планування, кредитний портфель, прогнозування обсягу кредитного портфеля, економіко-математична модель, фактори-стимулятори і фактори-дестимулятори.

В статье исследованы особенности бизнес-планирования банковского учреждения; рассмотрены основные причины составления бизнес-планов; построена модель влияния факторов внешней и внутренней среды на кредитный портфель, использование которой позволит спрогнозировать тенденции его изменения в зависимости от изменения отдельных показателей банковской деятельности и макроэкономической ситуации в стране.

Ключевые слова: банковское учреждение, бизнес-планирование, необходимость в бизнес-планах, процесс бизнес-планирования, кредитный портфель, прогнозирование объема кредитного портфеля, экономико-математическая модель, факторы-стимуляторы и факторы-дестимуляторы.

The article deals with the features of business planning in the bank; consider the main reasons for making business plans; the model of influence of factors of external and internal environment on a loan portfolio is constructed, the use of which will allow to predict tendencies of its change depending on changes of separate indicators of banking activity and macroeconomic situation in the country.

Key words: bank, business planning, need for business plans, business planning process, loan portfolio, loan portfolio forecasting, economic and mathematical model, factor-stimulators and factor-stimulators.

Постановка проблеми. На етапі оздоровлення економіки стійкий, динамічний розвиток і надійність банку багато в чому залежить від ефективного процесу планування діяльності. Але вплив негативних наслідків світових і внутрішніх економічних процесів в умовах зменшення обсягів ресурсів і доходів та збільшення витрат змушує вітчизняні банки підвищити рівень ефективності процесу планування, а саме бізнес-планування. Адже в процесі бізнес-планування визначається мета діяльності, стратегія, умови та засоби її досягнення, а сам бізнес-план є ключовою функцією управління в процесі прийняття рішень банком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти механізму бізнес-планування в умовах ринку розглянуті у працях зару-

біжних економістів, таких як С. Метсон, К. Вест, С. Норрі, Р. Басіль, С. Шаун, Дж. Бреннан, Р. Рубенс та інші. Загалом у вітчизняній економічній літературі питанню бізнес-планування банківської діяльності присвячено обмежене число публікацій, серед яких варто виокремити роботи Н.В. Данік, Ж.М. Довгань, В.Ю. Дудченка, О.В. Кравченка, Л.В. Кузнецової, Т.В. Корнієнка, О.С. Любунь, Ю.К. Маслова, О.О. Мартюшева, О.С. Сергєєвої.

Більшість науковців відзначають значну роль ефективно організованої системи бізнес-планування в управлінні комерційними банками та їх структурними підрозділами. Проте українські банкіри стикаються з недостатністю вітчизняного досвіду планово-прогнозної діяльності та недосконалістю методичних підходів до її

практичної реалізації. У зв'язку з цим проблема формування ефективної системи бізнес-планування стає актуальною і значущою як для керівництва окремих підрозділів кредитної організації та банківського менеджменту загалом, так і для клієнтів. Правильно побудований механізм розроблення планових завдань, моніторингу їх виконання і своєчасного коригування дає змогу оцінити поточний стан справ у банку, переглянути і виявити необхідні точки зростання в перспективі, сформувати позитивний імідж та підвищити надійність бізнесу.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення особливостей бізнес-планування банківської установи, розгляд основних причин складання бізнес-планів та побудова моделі впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на кредитний портфель в умовах посткризового періоду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розбудова національної економічної системи на ринкових засадах вимагає синхронного розвитку всіх елементів, узгодженості цілей, принципів, інструментів її складників. За умов високої ризикованості ринкового середовища фінансова стійкість банку залежить від забезпечення прибуткової діяльності, вибору раціонального варіанту розміщення ресурсів, можливості оцінити та контролювати ризики. Це дає підстави створити відповідні засади ефективного і науково обґрунтованого механізму планування розвитку структурних складників комерційного банку. Також необхідно застосувати комплексний підхід до створення ефективних заходів, зокрема стратегічних, з метою забезпечення системності організації банківської діяльності на зовнішніх ринках [1, с. 145].

Отже, можливо стверджувати, що планування банку – це багатоступенева і розгалужена діяльність, яка охоплює всі аспекти організаційного та фінансового управління банком у контексті впливу зовнішнього середовища.

Виходячи з того, що сьогодні банківська система пройшла етап реформування, після якого банки вийшли на новий рівень діяльності згідно з міжнародними стандартами, для розроблення ефективного бізнес-планування необхідно враховувати не лише внутрішні особливості банківської установи, а й зовнішні чинники. Зовнішнє середовище, в якому змушений працювати банк, неоднорідне, і тому його слід оцінювати з погляду можливості впливу з боку банку (рис. 1).

Тож слід зазначити, що необхідність у бізнес-планах зумовлена такими причинами, як, по-перше, проявом загальносвітових тенденцій, що змусили банки планувати свою фінансову діяльність. Одним із важливих процесів у сучасній світовій економіці є прогресуюча глобалізація. Глобалізація світових фінансів проявляється у всеохоплюючому характері світових фінансових потоків, які перетікають із регіону в регіон з небачено високою швидкістю грошового обороту на світових ринках. Вказане збільшує ризики міжнародних фінансових операцій, що створює необхідність реалізації процесів розвитку фінансової глобалізації, а в кожній національній банківській системі – планування фінансової діяльності [3, с. 56].

По-друге, стратегічною проблемою фінансової інтеграції є розширення можливостей виходу національних банків на міжнародні грошові і фінансові ринки. Без цього виходу вони не можуть вважатися повноцінними конкурентними банківськими структурами, здатними захи-

Зовнішнє середовище, на яке банк не може активно впливати і має пристосуватися	Зовнішнє середовище, на яке банк може вплинути, пристосуватися, змінити або обійти
<ul style="list-style-type: none"> • політико-правова сфера – норми резервування, регулюючі процедури, податкова система, система пільг тощо; • соціально-культурні особливості, які притаманні кожній нації, регіону та які необхідно враховувати для успішної діяльності. 	<ul style="list-style-type: none"> • сфера економічних відносин – вибір партнерів, клієнтів, сегментів ринку, методів ведення конкурентної боротьби, розвиток банківських послуг та інструментів, які влаштовують банк, вихід на нові ринки тощо; • комунікаційно-інформаційне середовище – вибір систем та засобів зв'язку, передавання інформації, комп'ютерних систем, форм та рівнів одержання інформації.

Рис. 1. Характеристика зовнішнього середовища, де функціонує банківська установа

Джерело: складено за матеріалами [2]

щати інтереси національних резидентів і своєї держави в межах світового ринку [3, с. 56–57].

Однак рішення цієї проблеми насамперед залежить від зняття протекціоністських обмежень держави на проникнення іноземного капіталу в структуру національного банківського сектору.

Слід зазначити, що впродовж останніх років спостерігається тенденція до зростання частки іноземного капіталу, зокрема російського, у сучасному банківському капіталі України. Якщо в 1995 році банків з участю іноземного капіталу було 11, у тому числі один із 100%-м іноземним капіталом, то на початок 2006 року, тобто через 10 років, їх кількість збільшилася удвічі (23 банки), у тому числі 9 – зі 100%-м капіталом, а частка іноземного капіталу в статутному капіталі банківської системи становила на початок 2006 року 19,5%. Станом на початок 2016 року частка іноземного капіталу в статутному капіталі банківської системи становила вже 43,3% [4].

По-третє, необхідність фінансового планування банківської діяльності зумовлена зниженням рівня доходності активних операцій банку, підвищенням вартості ресурсів щодо ціни їх розміщення, зменшенням прибутку і зниженням рівня рентабельності банку [3, с. 57].

Потрібно зазначити, що в умовах стабільного зовнішнього середовища бізнес-план діяльності банку не потребує постійного оновлення та коригування. Проте в сучасному світі важко знайти економічні системи та фінансові ринки, які розвиваються автономно і не зазнають впливу глобальних чинників. Нові досягнення у сфері комп'ютерних технологій і засобів зв'язку зумовили перетворення фінансових ринків на міжнародний ринок, окремі сегменти якого чутливо реагують на будь-які зміни в інших сферах, а отже, мінливість стала основною характеристикою фінансових ринків. В умовах ринків, що динамічно розвиваються, постійного вдосконалення пропонувананих фінансових інструментів, загострення конкуренції стратегічне фінансове планування перетворилося на обов'язковий складник ефективного управління банком [3, с. 82].

Сучасний розвиток банківської системи потребує розроблення нового підходу під час обґрунтування розвитку банку, спричиненого необхідністю врахування конкуренції, що впливає на стабільність його діяльності, а також зростаючої відповідальності власників та керівників банку за результати рішень, що приймаються. Особливо в таких напрямках, як визначення видів впроваджених нових продуктів, спеціалізація банку за галузями та банківськими послугами, формування, структура і якість банківських портфельів, формування ресурсів [3, с. 91].

Бізнес-планування передбачає планування на короткостроковий проміжок часу та включає фінансову й організаційну частину [5, с. 77–78]. При цьому під фінансовою час-

тиною бізнес-плану банку розуміється система фінансових показників роботи банку, побудована на період дії бізнес-плану, що слугує еталоном для фінансових показників у майбутньому під час прийняття управлінських рішень. Бізнес-план банку завжди має суто індивідуальний характер, його пристосовують до конкретних особливостей і потреб цього банку залежно від економічної ситуації, стану законодавства, а також особливостей міжбанківської конкуренції. У плані враховуються результати діяльності банку за попередній період, і він має включати стратегію банку на майбутні три роки [5, с. 77–78].

Методику оцінки та планування розглянемо на прикладі ПАТ «АБ «Південний» для планування його кредитної діяльності на майбутні роки (01.01.2019 – 01.01.2021).

Для розрахунку основних показників плану кредитної діяльності ПАТ «АБ «Південний» потрібно розглянути наявність або відсутність тренду частки кредитного портфеля в активах банку і середньої процентної ставки за кредитним портфелем банку (рис. 2 та рис. 3).

На рис. 2 бачимо наявність прямолінійного тренду частки кредитного портфеля в активах банку станом на 01.01.2006 – 01.10.2017 (48,5% варіації описано в моделі тренду).

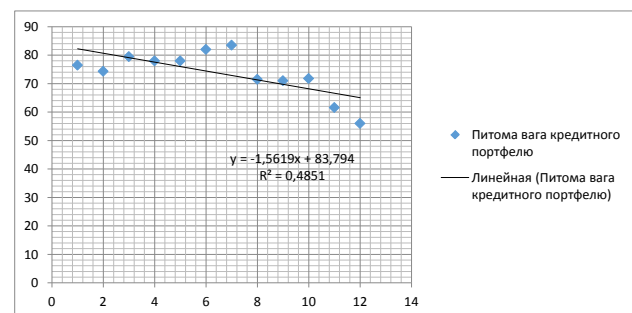


Рис. 2. Динаміка частки кредитного портфеля в активах банку (%) станом на 31.01.2006 – 01.10.2017

Джерело: складено за матеріалами [6]

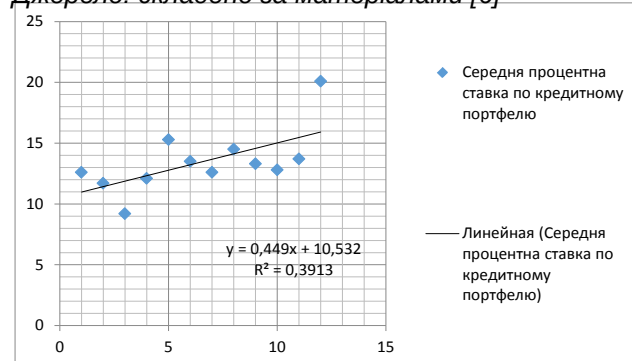


Рис. 3. Динаміка середньої процентної ставки за кредитним портфелем банку (%) станом на 31.01.2006 – 01.10.2017

Джерело: складено за матеріалами [6]

Таким чином, для розрахунку основних показників плану кредитної діяльності ПАТ АБ «Південний» припустимо (сформулюємо таку гіпотезу), що протягом 01.01.2019-2021 будуть діяти такі значення (беремо середню величину показника за 2006–2017 роки):

- кредитний портфель – 73,64%;
- середня процентна ставка за кредитним портфелем (відношення процентних доходів до кредитного портфеля) – 13,45%.

Представлені дані на рис.3 показують відсутність прямолінійного тренду середньої процентної ставки за кредитним портфелем банку станом на 01.01.2006 – 01.10.2017 (тільки 39,1% варіації описано в моделі тренду).

Для повноцінного планування кредитної діяльності нам потрібні значення таких показників (частка в активах банку, %) станом на 01.01.2019 – 2021 (для них сформулюємо такі гіпотези):

- резерви під знецінення кредитів – -4,5% (середня питома вага резервів під знецінення кредитів протягом 2006–2017 років становила -5,3% від активів банку, але банк поліпшить роботу з погашення проблемних кредитів, і зовнішня ситуація також поліпшиться);
- кредити та заборгованість юридичних осіб – 69,95% (частка юридичних осіб у кредитах становитиме 95% від кредитного портфеля банку: $73,64 * 0,95 = 69,95\%$);
- кредити та заборгованість фізичних осіб – 3,9% ($73,64 - 69,95 = 3,9\%$).

Результати розрахунків показників кредитної діяльності банку станом на 01.01.2019–2021 рр. наведено на рис. 4.

Таким чином, зробивши прогнозування обсягу основних показників фінансової діяльності ПАТ «АБ «Південний» за допомогою трендової моделі, можна сказати, що оцінка кредитної діяльності, отримана на базі проведеного аналізу, є підставою для ухвалення стратегічних рішень щодо перспективного розвитку банку. Тож стратегічною метою ПАТ «АБ «Південний»

є нарощення обсягу кредитного портфеля. Але збільшення обсягу кредитного портфеля не завжди є позитивною тенденцією. Насамперед менеджменту ПАТ «АБ «Південний» необхідно звернути увагу на якість сформованого кредитного портфеля та на його структуру.

Слід зауважити, що кредитування юридичних осіб є нині пріоритетним напрямом діяльності ПАТ «АБ «Південний». Основна причина таких пріоритетів полягає у більш низькому кредитному ризику порівняно з кредитуванням фізичних осіб. По-перше, тому, що підприємства мають більш прозору фінансову звітність, а по-друге, повернення таких кредитів має більш високе забезпечення у вигляді застав. Але вже сьогодні ці пріоритети зміщуються в бік роздрібного кредитування, оскільки можливості отримання банками доходів від кредитування юридичних осіб вичерпуються, і банки змушені шукати нові джерела їх отримання.

Оскільки нарощення обсягу кредитного портфеля є пріоритетним напрямом для подальшого розвитку ПАТ «АБ «Південний», дослідимо вплив окремих факторів на цей показник. На кредитний портфель – результативну (ендогенну) ознаку – впливає кілька екзогенних факторів, які характеризують основні напрями банківської діяльності та складні взаємозв'язки між ними. Під час здійснення кредитування майже неможливо врахувати всі зовнішні і внутрішні фактори, що впливають на обсяг кредитного портфеля банку.

Проведений аналіз спеціальної літератури та прикладних аспектів управління бізнес-плануванням банку дає змогу віднести до внутрішніх факторів:

- депозити фізичних та юридичних осіб, що займають найбільшу питому вагу у структурі банківських ресурсів;
- інвестиційний портфель, який є альтернативним щодо кредитного портфеля напрямом розміщення банківських ресурсів;

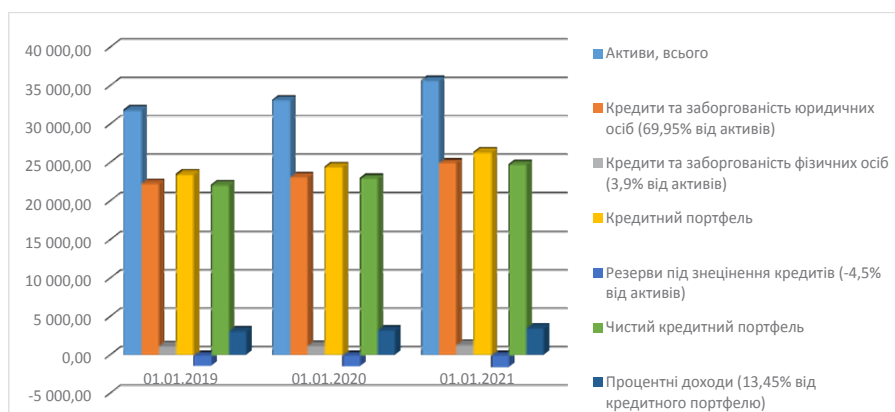


Рис. 4. Планові показники кредитної діяльності банку (млн. грн.)

Джерело: складено за матеріалами [6]

Таблиця 1

Умовні позначення факторів, що здійснюють вплив на кредитний портфель банку

№	Показники	Умовне позначення
1	Обсяг кредитного портфеля	У
2	Депозити юридичних осіб	x_1
3	Депозити фізичних осіб	x_2
4	Інвестиційний портфель	x_3
5	Облікова ставка Національного банку України	x_4
6	Доходи населення	x_5
7	Інфляція	x_6
8	Валовий внутрішній продукт	x_7

Джерело: авторська розробка

– процентні ставки за кредитами і депозитами, що є індикатором рівня дохідності кредитних та депозитних операцій [7, с. 42].

Сучасні умови діяльності банків дають змогу виокремити зовнішні фактори:

– облікову ставку Національного банку України, яка є одним із монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України встановлює для суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів на відповідний період [7, с. 42];

– обсяг валового внутрішнього продукту, що характеризує рівень економічного розвитку країни в абсолютних одиницях і відображає ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, які вироблені за рік в усіх галузях економіки для кінцевого споживання, експорту та накопичення на території країни, і доходи населення, які є індикатором фінансової незалежності фізичних осіб. Валовий внутрішній продукт є індикатором рівня економічного розвитку, а його зміни свідчать про зміни ділової активності у країні [7, с. 43];

– рівень інфляції, який є свідченням стійкої тенденції до зростання цін і здійснює істотний вплив на зниження купівельної спроможності грошей;

– доходи населення – це сума грошових коштів і матеріальних благ, які домашні господарства одержали за певний проміжок часу в натуральному вираженні для підтримання фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану людини [8]. Розмір отриманих доходів визначає активність населення на кредитному ринку.

У табл. 1 подано умовні позначення факторів впливу на кредитний портфель вітчизняних банків, запропонованих для побудови регресійного рівняння.

Проведемо кореляційно-регресійний аналіз за допомогою пакету редактора MS Excel.

У результаті проведених розрахунків отримали таку кореляційно-регресійну модель, яка є статистично значущою та адекватною:

$$y = -4310,41 + 0,088x_1 + 1,573x_2 - 2,642x_3 + 384,428x_4 + 0,005x_5 + 2,576x_6 - 0,002x_7$$

Достовірність отриманих апроксимацій лежить у діапазоні [0,973], тобто точність виконання моделювання становить 97,3%. Значення коефіцієнта детермінації дорівнює 0,925, що є свідченням високої статистичної якості побудованої моделі, а також у діапазоні [92,5%] пояснює зміни у структурі кредитного портфеля залежно від впливу досліджуваних чинників. Отриману модель було перевірено за критерієм Фішера, що також підтверджує гіпотезу стосовно адекватності виконання моделювання. Вірогідність помилки дуже мала, тож зазначену модель можна використовувати для дослідження.

Із побудованого рівняння регресії ми бачимо, що зовнішній фактор (валовий внутрішній продукт) та внутрішній фактор (інвестиційний портфель) знаходяться у зворотній залежності з обсягом кредитного портфеля ПАТ «АБ «Південний», тобто за зменшення цих факторів обсяг кредитного портфеля збільшується, а такі фактори, як депозити юридичних осіб, депозити фізичних осіб, облікова ставка Національного банку, доходи населення та інфляція знаходяться у прямій залежності з обсягом кредитного портфеля ПАТ «АБ «Південний», тобто за збільшення або зменшення цих факторів обсяг кредитного портфеля збільшується або зменшується відповідно.

На основі одержаних даних банк має можливість, провівши ретельний аналіз, удосконалити свою діяльність. При цьому слід урахувати, що результатами вдосконалення має бути збалансований розвиток банку.

Висновки. У сучасних умовах роль бізнес-планування в діяльності банківських установ набула докорінних змін, оскільки власники зацікавлені в зростанні вартості банку та власного капіталу з метою підвищення конкурентоздатності, своєчасного виконання зобов'язань перед бюджетом, банківськими установами, ефективної координації діяльності структурних підрозділів, філій. Складання бізнес-плану в банку є складним багаторівневим процесом, що базується на взаємодії підрозділів банку з відділом планування і керівництвом банку.

Бізнес-планування діяльності банківської установи реалізується у формі конкретного плану дій, у якому перераховані основні заходи, дати завершення певних етапів роботи, конкретні виконавці та рівень їх відповідальності, а також заплановані фінансові результати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дудченко В. Організаційно методологічне забезпечення стратегічного планування в комерційному банку / В. Дудченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. Вип. 28. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 294. с.
2. Фінансовий менеджмент в банку. Процес планування в банках. 2004. URL: <http://library.if.ua/book/92/6362.html>.
3. Маслов Ю.К. Планування фінансової діяльності банку [Текст] / дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Маслов Юрій Костянтинович. О., 2006. 282 с.
4. Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua/>.
5. Семенюк Л.П. Проблеми аналізу ефективності банківської діяльності в процесі стратегічного планування [Текст] / Л.П. Семенюк // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. тез доп. ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції (9-10 листопада 2006 р.) / ДВНЗ «УАБС НБУ». Суми, 2006. С. 77–78.
6. Офіційний сайт ПАТ «АБ «Південний». URL: <https://bank.com.ua/ru/>.
7. Вовк В.Я. Аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на кредитну активність банків [Текст] / В.Я. Вовк // Вісник Університету банківської справи національного банку України. 2013 № 1 (16). Київ: Освіта, 2012. С. 37–49.
8. Економіка праці та соціально-трудові відносини / В.Я. Брич, О.П. Дяків, С.А. Надвиничний, В.М. Островерхов, Н.М. Слівінська, С.А. Прохоровська; за ред. Є.П. Качана. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 212 с. URL: <http://www.twirpx.com/file/390087>.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ВИДІВ ПОДАТКОВИХ ВІДРАХУВАНЬ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СВІТОВІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

CHARACTERISTICS OF THE MAIN TYPES OF TAX DEDUCTIONS TO LOCAL BUDGETS IN WORLD AND DOMESTIC PRACTICE

Дубінська А.А.

студентка,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

У статті охарактеризовано основні види місцевих податків, які сплачують юридичні особи. Досліджено роль місцевих податків у формуванні доходної частини місцевих бюджетів у контексті змін бюджетного і податкового законодавства. Узагальнено досвід передових зарубіжних країн у формуванні системи місцевого оподаткування.

Ключові слова: місцеві податки, податкові надходження, податок на нерухоме майно, єдиний податок, транспортний податок, плата за землю.

В статье охарактеризованы основные виды местных налогов, которые платят юридические лица. Исследована роль местных налогов в формировании доходной части местных бюджетов в контексте изменений бюджетного и налогового законодательства. Обобщен опыт передовых зарубежных стран в формировании системы местного налогообложения.

Ключевые слова: местные налоги, налоговые поступления, налог на недвижимое имущество, единый налог, транспортный налог, плата за землю.

The scientific article describes the main types of local taxes paid by legal entities. The role of local taxes in the formation of the revenue part of local budgets in the context of changes in fiscal and tax legislation has been researched. The experience of advanced foreign countries in shaping the system of local taxation is generalized.

Keywords: local taxes, tax revenues, real estate tax, single tax, transport tax, land fee.

Постановка проблеми. Успішне виконання функцій та завдань, покладених на органи місцевого самоврядування, неможливе без належного фінансового забезпечення. Основним джерелом надходжень місцевих бюджетів мають стати власні доходи, у тому числі місцеві податки. Тому підвищення ролі саме місцевих податків і збільшення їх частки у складі доходів є головним напрямом зміцнення місцевих бюджетів та розширення фінансової автономії відповідних територій. В умовах проведення в Україні фінансової децентралізації і реформування місцевого оподаткування дослідження ролі місцевих податків у формуванні доходної частини місцевих бюджетів є важливим і актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем формування доходів місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків займалася велика кількість вітчизняних учених, таких як Й.М. Бескид, Н.О. Бикадорова, Ю.А. Бучакчийська, М.І. Карлін, Є.Ю. Кузькін, І.М. Кушал, О.В. Покатаєва та ін. У наукових доробках цих науковців розглядаються місцеві податки як чинник забезпечення ефективної

діяльності місцевого самоврядування, досліджуються напрями реформування системи місцевого оподаткування в Україні.

Проте у контексті реформування бюджетного та податкового законодавства практичні аспекти формування доходної частини місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних видів місцевих податків юридичних осіб, а також узагальнення досвіду передових зарубіжних країн у формуванні місцевих податків та надання пропозицій з удосконалення системи формування місцевих податків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкретний перелік податків, які входять до складу доходів місцевих бюджетів, визначений Бюджетним кодексом України. Право встановлювати місцеві податки закріплено ст. 143 Конституції України за органами місцевого самоврядування. Весь спектр відносин, що виникають у сфері справляння податків, регламентовано Податковим кодексом України.

Нормами Податкового кодексу передбачено поділ податків на загальнодержавні та місцеві. При цьому до місцевих належать ті податки, які є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад. Вони встановлюються відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених Податковим кодексом. До місцевих податків, які сплачують юридичні особи, належать [1]:

- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- єдиний податок для юридичних осіб;
- транспортний податок;
- плата за землю (у складі податку на майно).

Слід зауважити, що місцеві ради обов'язково встановлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю). Тоді як питання щодо встановлення податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) вирішують місцеві ради в межах своїх повноважень, визначених Податковим кодексом.

Платниками податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є ті юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової нерухомості. Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової нерухомості, в тому числі його частка. Базою оподаткування є житлова площа об'єкта житлової нерухомості, в тому числі його часток. База оподаткування обчислюється юридичними особами самостійно, виходячи з житлової площі кожного окремого об'єкта оподаткування, на підставі документів, що підтверджують право власності на такий об'єкт. Ставки податку встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради у відсотках до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. метр бази оподаткування. Ставки податку встановлюються в таких розмірах [2]:

а) 1% – для квартир, загальна площа яких не перевищує 240 кв. метрів, та житлових будинків, загальна площа яких не перевищує 500 кв. метрів;

б) 2,7% – для квартир, загальна площа яких перевищує 240 кв. метрів, та житлових будинків, загальна площа яких перевищує 500 кв. метрів.

Податок сплачується за місцем розташування об'єкта оподаткування і зараховується до відповідного місцевого бюджету згідно з положеннями Бюджетного кодексу України.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків, що встановлює заміну сплати окремих податків на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Спрощена система оподаткування може бути обрана юридичною особою, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим Податковим кодексом України. Так, юридичні особи,

які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку, як [2]:

– третя група – юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5 млн. грн.;

– четверта група – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%.

Для різних груп платників єдиного податку ст. 293 Податкового кодексу України передбачає різні типи ставок:

– фіксовані (у відсотках до розміру мінімальної зарплати, встановленої на 1 січня поточного року);

– відсоткові (у відсотках до суми доходу платника).

Відсоткові ставки єдиного податку для третьої групи платників єдиного податку – юридичних осіб встановлено у таких розмірах [2]:

– 3% суми доходу (за умови сплати податку на додану вартість);

– 5% суми доходу (податок на додану вартість включається до складу єдиного податку).

Згідно з п. 293.9 Податкового кодексу України для платників єдиного податку четвертої групи розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель та їх розташування. Підставою для нарахування єдиного податку платниками четвертої групи є дані державного земельного кадастру та/або відомості з державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Єдиний податок сплачується до місцевого бюджету за місцем податкової адреси платника єдиного податку – юридичної особи.

Транспортний податок сплачується тими юридичними особами, в тому числі нерезидентами, які є власниками певних легкових авто. При цьому юридичні особи визначають суму цього податку самостійно. Обов'язок сплати податку залежить від віку автомобіля і його середньоринкової вартості. До об'єкта оподаткування належать легкові авто, у яких [2]:

– від дати випуску минуло не більше 5 років;

– вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня.

Середньоринкова вартість визначається Міністерством економічного розвитку і торгівлі України за методикою, затвердженою Кабінетом Міністрів України, станом на 1 січня податкового (звітного) року виходячи з:

– марки;

– моделі;

– року випуску;

– об'єму циліндрів двигуна;

– типу пального.

Відповідно до п. 267.4 Податкового кодексу України ставка податку становить 25 тис. грн. за календарний рік за кожний автомобіль.

Плата за землю є складовою частиною податку на майно, який, у свою чергу, належить до місцевих податків. Плата за землю складається із земельного податку та орендної плати.

Земельний податок сплачують власники земельних ділянок та земельних часток (паїв), а також особи, яким надано земельні ділянки у постійне користування. Платником орендної плати є особа, з якою укладено договір оренди, тобто орендар.

Об'єктом оподаткування є земельні ділянки, які перебувають у власності або постійному користуванні. Базою обкладення земельним податком є [2]:

– нормативна грошова оцінка (далі – НГО) земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації – для земель, НГО яких проведена;

– площа земельних ділянок, НГО яких не проведена.

Ставки земельного податку встановлюють органи місцевого самоврядування за місцезнаходженням земельних ділянок. Отже, ставка податку для кожної конкретної земельної ділянки визначається рішенням органу місцевого самоврядування, на території якого знаходиться ця ділянка. Підставою для нарахування та сплати орендної плати є договір оренди земельної ділянки. Саме в ньому визначають розмір орендної плати [1].

Доходи місцевих бюджетів у різних країнах формуються по-різному. Проте можна констатувати, що найважливішим джерелом доходів місцевих бюджетів є саме податки.

Цікавим є досвід Великої Британії у сфері місцевого оподаткування: тут функціонує лише один місцевий податок, який справляється з нерухомого майна. В інших країнах кількість місцевих податків значно більша: у Німеччині – близько 45, у Франції – понад 50, в Італії – понад 70, у Бельгії – понад 100 податків [3]. В Україні кількість місцевих податків становить 6.

Цікавим також є досвід місцевого оподаткування у Франції. Із системи місцевих податків, які сплачують юридичні особи, найбільшу питому вагу займає земельний податок. Що стосується повноважень місцевих органів управління у Франції, то вони мають право вводити й інші податки: на установку електроосвітлення; на прибирання території; мито на автотранспортні засоби; на освоєння родовищ тощо. Ставки місцевих податків, які знаходяться в їхній компетенції, органи влади визначають самостійно під час формування бюджету на майбутній рік, однак у межах, встановлених Актом Національних зборів Парламенту Франції максимального рівня [4].

У законодавстві Японії існує Закон «Про місцеві податки», де прописано види податків, які можуть стягувати місцеві органи влади. Згідно

з цим Законом місцевим органам влади надано право за необхідності застосовувати ставки оподаткування, які перебільшують стандартні. Перелік цих податків обмежується списком, який наведено у цьому Законі. Крім того, вони можуть запроваджувати і податки, не передбачені цим Законом, але тільки за умови, що міністр внутрішніх справ дає на це свою згоду. Це відбувається лише у разі, коли нові обов'язкові платежі не перешкоджають торгівлі між адміністративно-територіальними одиницями та не дублюють інших місцевих і національних податків. Якщо говорити про кількісні показники, то у Японії кількість місцевих податків становить понад 20 [5, с. 202].

У Норвегії – країни, яка перша серед країн Європи прийняла Закон про місцеве врядування («Акт про ольдерменів», 1837 р.), відповідно до законодавства діє дворівнева система місцевого самоврядування. Вона складається з 19 графств та 431 муніципалітету. Столиці Норвегії (місту Осло) надано особливий статус: вона є водночас і графством, і муніципалітетом. Графства і муніципалітети виконують різні функції та мають незалежні один від одного бюджети. У країні діє кілька систем збирання податків, у тому числі муніципалітети самостійно збирають «муніципальну» частину податків міста. Вагому частину доходів бюджетів муніципалітетів Норвегії становлять саме надходження від місцевих податків – близько 50% [6, с. 31].

Стосовно формування місцевих бюджетів за рахунок податків у Швеції можна відзначити, що в Конституції цієї країни прописано гарантії, згідно з якими держава надає муніципальній владі досить високу політичну та фінансову автономію. Однак, використовуючи принцип рівномірності надання суспільних послуг у межах всієї держави, стандарти встановлює центральний уряд [7].

В Італії місцеві органи влади мають право вводити та скасовувати місцеві податки, які дозволені законом. Але максимальну ставку цих податків встановлюють центральні органи влади. Тут місцеві бюджети складаються з прибуткового податку та податку на рекламу [5, с. 202].

Наявні податки у деяких країнах, досвід яких розглядається у цій статті, можна поділити за такими критеріями: податки, що розподіляються між центральними та місцевими органами влади, та податки, що відносяться до місцевих.

За першим критерієм:

– бюджет Японії містить загальнонаціональний корпоративний податок, який перерозподіляється через центральний бюджет та частково надходить у міста [5];

– комуни Норвегії одержують із центрального бюджету частину коштів зібраного податку на додану вартість, податку на майно та прибуткового податку [6];

– найвагомішими прямими податками у Швеції є прибутковий податок та податок на власність [7];

– прибутковий податок в Італії цілком перераховується до фінансових установ центрального рівня, але потім ці установи повністю його перераховують місцевій владі [5].

За другим критерієм:

– у Франції до місцевих податків юридичних осіб відносяться податок на землю, на прибирання території, на використання комунікацій, на продаж будівель та ін. [4];

– основу системи місцевих бюджетів у Японії становлять три види місцевих податків, що збираються муніципалітетами: підприємницький, корпоративний муніципальний, зрівнювальний [5];

– система місцевих бюджетів Швеції фінансується в основному за рахунок місцевого прибуткового податку [7];

– в Італії прибутковий податок повністю повертається з центральних фінансових установ до місцевих влад; податком на рекламу обкладаються рекламні оголошення та інші види реклами, які розміщено у громадських місцях. Розмір цього податку неоднаковий, він залежить від фінансового стану муніципалітету, від виду та типу рекламної діяльності [5];

– в Норвегії місцева влада має право самостійно встановлювати ставки податку на нерухомість [6].

Зростання власних доходів місцевих бюджетів має підвищити рівень фінансової спроможності органів місцевого самоврядування. Досвід деяких зарубіжних країн міг би стати дуже корисним для України, він свідчить про те, що в цих країнах є вагомі результати у цій сфері.

Висновки. З метою розроблення напрямів щодо удосконалення формування місцевих бюджетів в Україні розглянуто та узагальнено досвід провідних зарубіжних країн. Грунтуючись на ньому, можна запропонувати такі дії щодо реформування інституту місцевих податків в Україні:

1) під час проведення бюджетної політики держава повинна оптимально поєднувати інтереси суспільства, окремих територій, підприємств і громадян;

2) посилити вплив місцевих податків у частині формування дохідної бази місцевих бюджетів;

3) дозволити органам місцевої влади регулювати ставки місцевих податків;

4) під час формування дохідної бази місцевих бюджетів варто взяти до уваги позитивний досвід зарубіжних країн та ін.

Проте важливо пам'ятати, що під час впровадження навіть кращого досвіду зарубіжних країн обов'язково потрібно враховувати національні особливості системи оподаткування та економіки держави загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України / URL: <http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/mistsevi-podatki>.
2. Податковий кодекс України від 03.12.2017 / URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Букина И. Современные тенденции налогового администрирования в зарубежных странах / И. Букина // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 7. С. 37–42.
4. Precis de Fiscalite. URL: http://www2.impots.gouv.fr/documentation/2013/precis_fiscalite/tome1.pdf.
5. Калустян Я.В. Оцінка систем місцевого оподаткування зарубіжних країн // Я.В. Калустян // Інноваційна економіка. 2013. № 11. С. 200–205.
6. Калкуле Е. Структура і розподіл повноважень у системі місцевого самоврядування Норвегії / Е. Калкуле // Економічний часопис-XXI. 2006. № 11–12. С. 31–32.
7. Local income tax in Sweden: reform and continuity / URL: http://campaigns.libdems.org.uk/user_files/axethetax/LIT_in_Sweden.pdf.

РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

DEVELOPMENT OF INSURANCE BROKERS INSTITUTE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

Журавка О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Сумський державний університет

Відменко Ю.В.

студентка,
Сумський державний університет

Кобець Ж.О.

студентка,
Сумський державний університет

Статтю присвячено теоретичним і практичним аспектам розвитку інституту страхових брокерів у контексті євроінтеграційних процесів, що відбуваються на страховому ринку України. Визначено місце та роль страхових брокерів на ринку страхового посередництва України. Виокремлено характерні ознаки діяльності страхового брокера відповідно до національного законодавства порівняно з європейськими нормами. Проаналізовано стан розвитку страхового брокеражу в Україні за кількісними та якісними показниками у розрізі світових тенденцій. Обґрунтовано основні складники євроінтеграційних перетворень для врегулювання діяльності страхових брокерів.

Ключові слова: страховий ринок, страхове посередництво, страховий брокер, євроінтеграція.

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам развития института страховых брокеров в контексте евроинтеграционных процессов, происходящих на страховом рынке Украины. Определено место и роль страховых брокеров на рынке страхового посредничества Украины. Выделены характерные признаки деятельности страхового брокера в соответствии с национальным законодательством по сравнению с европейскими нормами. Проанализировано состояние развития страхового брокеража в Украине по количественным и качественным показателям в разрезе мировых тенденций. Обоснованы ключевые составляющие евроинтеграционных преобразований для урегулирования деятельности страховых брокеров.

Ключевые слова: страховой рынок, страховое посредничество, страховой брокер, евроинтеграция.

The article is devoted to theoretical and practical aspects of development of insurance brokers institute in the context of European integration processes, which take place in the insurance market of Ukraine. The place and role of insurance brokers in the Ukrainian insurance intermediation market are determined. Characteristic features of insurance brokers' activity are distinguished in accordance with the national legislation and in comparison with European norms. The state of development of insurance brokerage in Ukraine according to quantitative and qualitative indicators in the context of world tendencies is analyzed. The basic components of European integration changes in regulation of activity of insurance brokers are substantiated.

Keywords: insurance market, insurance intermediation, insurance broker, eurointegration.

Постановка проблеми. Україна, обравши європейський шлях розвитку, неодмінно потребує ефективного функціонування фінансового ринку та одного з його складників – страхування. Страховий ринок чутливо реагує на зміни, що відбуваються в економічному середовищі, та одним із перших зазнає впливу євроінтеграцій-

них процесів. Інтегральним складником ефективного функціонування страхового ринку, безперечно, є страхове посередництво і, зокрема, інститут страхових брокерів як найбільш важливий його складник. Брокери відіграють вагомую роль у розвитку страхування, надаючи посередницькі послуги, визначаючи потреби клієн-

тів у страхуванні, відтворюючи конкуренцію між страховими компаніями, що стимулює розвиток самого страхового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню теоретичних та практичних аспектів страхового брокерства присвячена велика кількість праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Стан страхового брокерства досліджують такі вчені, як В. Базелевич, О. Барановський, В. Гончарук, Е. Губар, Ю. Журавльов, Н. Задерій, В. Дарков, А. Матешевич, А. Павлюк, С. Слесарук, В. Хенке, А. Чувакова, А. Шульга, І. Секрет та ін. Але, незважаючи на наукову і практичну цінність опублікованих праць, недостатньо дослідженими залишаються питання комплексного підходу до вивчення діяльності інституту страхових брокерів в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження діяльності страхових брокерів на страховому ринку України, розгляд адаптованості інституту брокерства в Україні до сучасних інтеграційних умов, обґрунтування основних тенденцій розвитку інституту страхових брокерів з урахуванням міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних економічних умовах, заснованих на жорсткій конкуренції, світовий страховий ринок розвивається досить динамічно. Поглиблення взаємозв'язків між країнами породжує нові підходи до страхового маркетингу, який насамперед проявляється через канали розповсюдження страхових продуктів. На цьому етапі виокремлюють прямий або офісний метод продажів, страхове посередництво (агенти та брокери) через страхові об'єднання, такі як пули, бюро, консорціуми, а також продажі через Інтернет або по телефону. Надзвичайно потужним каналом реалізації страхових продуктів є банки – банкострахування (bankinsurance) [1].

Співвідношення між каналами збуту страхових продуктів різних страхових ринків залежить від багатьох факторів, найважливішими з яких є:

- рівень розвитку економіки та фінансового ринку країни;
- національні традиції та особливості менталітету;
- рівень життя населення;
- стратегія розвитку страхового ринку;
- тип споживача страхової послуги та вид страхової послуги та ін.

Залежно від поєднання зазначених вище факторів структура каналів продажів, а також їх роль і значення для кожного національного страхового ринку є своєрідними. Водночас спостерігаються певні відмінності у тенденціях розвитку каналів продажів у різних країнах [2].

Страхове посередництво залишається найважливішим складником інфраструктури страхового ринку розвинених країн, що значною мірою забезпечує його ефективне функціонування і подальший розвиток. Інститут посеред-

ництва має суттєвий вплив на формування інтегрованої страхової системи, сприяє зростанню економіки та підвищенню рівня зайнятості населення.

За даними Світової федерації страхових посередників (WFII), страхове посередництво збільшує позитивний ефект від страхування загалом та сприяє наданню якісних страхових послуг. Страхове посередництво слід розглядати з позиції прямих страхових посередників (агенти і брокери) та непрямих страхових посередників (андеррайтер, сюрвеєр та інші). Прямі страхові посередники відіграють важливу роль у просуванні страхових послуг від страховика до споживача, в консультаційному супроводі споживача страхових послуг на етапі укладання, виконання, модифікації і припинення договору страхування або перестрахування, тоді як непрямі посередники оцінюють страхові ризики та збитки [2].

Згідно з Директивою ЄС «Про посередництво у страхуванні», страхове посередництво являє собою діяльність із ознайомлення, пропонування чи ведення іншої підготовчої роботи, що передують укладенню договорів страхування, або безпосередньо укладення таких договорів, або допомоги в адмініструванні та виконанні таких договорів (зокрема, у разі наявності спору) [3].

Посередницька діяльність в Україні здійснюється відповідно до Закону України «Про страхування», що регламентує основні засади діяльності страхових посередників (рисунк 1).

На страховому ринку України посередники донедавна були представлені лише однією категорією – страховими агентами. Тоді це були фізичні особи, що працювали на умовах трудової угоди чи контракту. Страховими агентами також працювали юридичні особи, для яких страхове посередництво не було винятковим видом діяльності (залізничні каси, туристичні фірми, Ощадбанк тощо) [4]. Професійні страхові посередники почали з'являтися на страховому ринку в середині 90-х років в особі страхових брокерів, що працювали в інтересах страховиків, забезпечуючи їм перестрахування як на українському, так і на закордонних перестраховальних ринках. Крім того, в основу своєї діяльності брокери поставили захист інтересів страхувальників на страховому ринку України.

У вересні 1997 р. дев'ять професійних страхових посередників заснували Асоціацію професійних страхових посередників України (АПСПУ), що почала організаційну роботу зі створення ринку страхових посередницьких послуг. Спільна робота з Укрстрахнаглядом і Лігою страхових організацій дала змогу АПСПУ домогтися в 2000 р. реєстрації і введення державного реєстру страхових брокерів, що стало початком створення цивілізованого страхового посередницького ринку в Україні. Сьогодні АПСПУ має назву «Федерація страхових посередників України», яка є членом Європейської

федерації страхових посередників (BIPAR) [5; 6].

Європейський досвід показує, що страховий брокер є об'єднуючою ланкою між страховою компанією і клієнтом. Як представник свого клієнта страховий брокер має спеціальні знання ринку страхування, тобто знає межі можливостей широкого кола страхових компаній. Діяльність брокера тісно пов'язана з «життєвим циклом» страхового договору та передбачає:

- консультування та надання експертно-інформаційних послуг;
- надання допомоги у розробленні умов договору страхування (чи перестраховування);
- пошук страховиків, які відповідають вимогам страховальника;
- ведення переговорів та укладання договорів страхування (чи перестраховування) за дорученням страховальника;
- здійснення розрахунків за договорами страхування;
- підготовку документів для врегулювання питання про збитки у разі настання страхового випадку [7].

Існують деякі види гарантій покриття професійної відповідальності страхових брокерів. Найпоширенішим, а в багатьох країнах обов'язковим, є страхування професійної відповідальності страхових брокерів. Існує також вид гарантії у формі банківського депозиту. В Україні ж досі не існує механізму надання фінансових гарантій з боку страхових посередників [2].

Під час представлення інтересів страховальника основними завданнями брокера є:

- аналіз заявлених до страхування ризиків;
- визначення необхідного обсягу страхового захисту;
- пошук найбільш відповідного страховика з урахуванням оптимального розміщення ризику.

У країнах Європи і США більша частина страхових договорів укладається за посередництва страхового брокера. Так, у Великобританії число таких угод сягає 70%, а в США становить не менше 80% від усіх укладених договорів. Водночас в Україні частка страхових платежів, що акумулюється брокерами в загальному обсязі надходжень страхових премій, становить близько 4 % страхового ринку.



Рис. 1. Сутність та класифікація страхових посередників на страховому ринку України

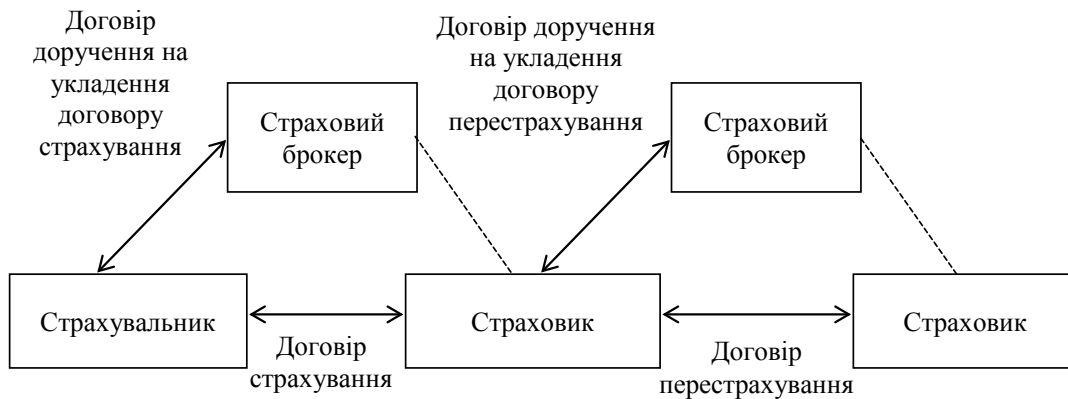


Рис. 2. Відносини між страховим брокером, страховальником та страховиком

У 2014 р. кількість осіб, які працюють у сфері страхового посередництва в країнах ЄС, перевищила 1,5 млн осіб (у тому числі самозайнятих і частково зайнятих осіб). Для порівняння – у США загальна кількість осіб, які займаються страховим посередництвом, у 2014 р. нараховувала приблизно 1 млн осіб [2].

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» до діяльності страхових брокерів в Україні застосовуються такі обмеження [8]:

– страховий брокер не може провадити інші види діяльності, в тому числі посередницької, крім посередницької діяльності на страховому ринку;

– страховий брокер може укласти договори страхування з одним страховиком на суму страхових платежів, що не перевищує 35 відсотків загальної суми страхових платежів за всіма договорами страхування, укладеними цим брокером протягом року;

– з метою забезпечення ліквідності операцій страхового брокера – юридичної особи розмір отримуваних ним страхових платежів протягом кожного кварталу не повинен перевищувати розмір сплаченого статутного фонду страхового брокера;

– страховий брокер має право отримувати страхові платежі, якщо він забезпечує набрання чинності договору страхування не пізніше одного дня після отримання ним страхових платежів. В іншому разі страховий брокер не має право отримувати страхові платежі, їх перерахування (внесення) має здійснюватися безпосередньо страховику.

Найбільший страховий ринок як за кількісними, так і за якісними показниками мають США. Серед країн ЄС варто виокремити Великобританію, Францію та Німеччину – їх ринки характеризуються розвиненою мережею страхових посередників, розумним державним регулюванням із чіткою законодавчою регламентацією.

Рейтинг найбільших світових страхових брокерів за розміром прибутку за 2016 рік представлений в таблиці 1.

З таблиці видно, що абсолютними лідерами у розподілі світового прибутку з брокерської діяльності є США та Великобританія. Слід відзначити, що станом на 2016 р. на вітчизняному страховому ринку успішно працюють представництва найбільших міжнародних страхових брокерів, таких як Marsh & McLennan, Willis, AON Limited, Besso Limited, і Oakeshott [4].

Поява іноземних брокерів в Україні пов'язана з приходом на вітчизняний ринок транснаціо-

Таблиця 1
Найбільші світові страхові брокери за прибутком в 2016 р. (млн. дол.) [9]

Рейтинг	Назва компанії	Прибуток	Країна
1	Marsh & McLennan Cos. Inc.	13,23	США
2	Aon P.L.C.	11,61	Великобританія
3	Willis Group Holdings P.L.C.	7,78	Великобританія
4	Arthur J. Gallagher & Co.	4,19	США
5	BB&T Insurance Holdings Inc.	1,81	США
6	Brown & Brown Inc.	1,76	США
7	Hub International Ltd.	1,65	США
8	Jardine Lloyd Thompson Group P.L.C.	1,55	Великобританія
9	Lockton Cos. L.L.C.	1,43	США
10	USI Insurance Services L.L.C.	1,03	США

нальних компаній, а також клієнтів, які обслуговуються в них у всьому світі. Такі великі іноземні брокери розміщують протягом року незначну кількість дуже великих ризиків своїх клієнтів. Таким чином, представництва міжнародних брокерів в Україні і вітчизняні брокери, як правило, займають різні ринкові ланки і поки що не можуть конкурувати один з одним [2].

До найпопулярніших брокерів України відносять BritMark, «Дедал», «СБ Малакут», «ТВТ Брокер», «Консоріс», Oakeshott Insurance [10].

Стан розвитку страхового брокеражу в Україні, як і у світі, можна охарактеризувати за такими основними показниками, як кількість брокерів, співвідношення між кількістю брокерів та страхових компаній, величина страхової премії отримана безпосередньо на розрахунковий рахунок від брокера, частка ринку, яка обслуговується брокерами [2].

Співвідношення страхових брокерів і страхових компаній є індикатором розвиненості інфраструктури страхового ринку, що дає можливість говорити про ефективну реалізацію євроінтеграційних процесів в Україні (рис. 3).

Отже, кількість страхових брокерів в Україні за останні п'ять років постійно зменшується. Це повинно насторожувати страхове суспільство, оскільки поступово зникає дуже важливий для існування ринкових відносин інститут страхових брокерів. В економічно розвинутих країнах на одну страхову компанію припадає декілька десятків страхових брокерів, які обслуговують ринок. В Україні ж незначна кількість брокерів є наслідком неналежного державного регулювання діяльності страхових брокерів. Зокрема, нормативно-правова база значно застаріла і не відповідає реальним потребам страхового ринку загалом та інституту страхових посередників зокрема.

Розподіл страхових премій на страховому ринку України, що надходять із посередницького каналу продажу, можливо оцінити з погляду результатів діяльності страхових і перестрахових брокерів (рисунок 4).

Отже, обсяги страхових премій, що надходять від страхових брокерів, характеризується чіткою тенденцією до зростання. Значне збільшення страхових премій, акумульованих брокерами, спостерігається у 2015 р., зокрема, у розрізі страхування спостерігається зростання на 50%, страхові премії у сфері перестраховування збільшилися майже у 1,4 рази. Номінально це колосальне зростання. Але в реальності за цими цифрами стоїть чинник інфляції.

Розвиток вітчизняного брокерства характеризується обсягом страхових премій, що зібрані брокерами в загальному обсязі валових страхових премій, зокрема, їх часткою (рис. 5).

Таким чином, частка премій, що надходять за рахунок брокерів, перебуває на дуже низькому рівні, хоча протягом останнього часу

помітне збільшення цього показника. Незважаючи на помітне поліпшення ситуації з часткою брокерів у загальному обсязі премій, у європейських країнах із розвиненим брокерським каналом реалізації страхових продуктів частка премій, що генерується брокерами, становить 30–60%.

Загалом економічна діяльність страхових агентів і брокерів приносить приблизно 0,6% від загального обсягу ВВП Європейського союзу. Внесок страхового посередництва у ВВП національних економік країн ЄС помітно відрізняється, що пов'язано з відмінностями в обсягах національних страхових ринків та відносної важливості каналу страхового посередництва в кожній країні. Найбільшу частку страхове



Рис. 3. Співвідношення кількості страхових компаній та страхових брокерів на страховому ринку України за 2012–2016 рр., од.

Джерело: складено на основі даних [11]



Рис. 4. Динаміка обсягу страхових премій в Україні, що зібрані страховими брокерами за 2012–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено на основі даних [11]

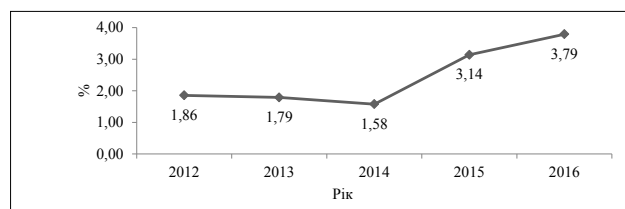


Рис. 5. Частка страхових платежів, що акумулюється брокерами в загальному обсязі надходжень страхових премій

Джерело: складено на основі даних [11]

Таблиця 2

**Розподіл страхових премій за каналами збуту страхових продуктів
у країнах Європи у 2014 р., % [12]**

Країна	Прямі продажі		Продажі через брокера	
	Life	Non-life	Life	Non-life
Бельгія	23,3	19,7	36,5	60,7
Італія	8,9	7,9	0,9	7,9
Німеччина	4,0	4,8	25,2	25,4
Португалія	8,6	10,8	1,1	17,1
Словенія	4,8	30,2	-	5,9
Туреччина	8,1	6,2	0,6	11,9
Фінляндія	-	43,9	-	7,6
Франція	15,0	34,0	11,0	18,0
Хорватія	41,0	71,2	2,1	6,1
Швеція	18,0	-	28,0	-

посередництво приносить у ВВП Великобританії – 1,2% [2].

Слід зазначити, що характер посередництва та канали продажів страхових продуктів у галузях страхування життя та ризикового страхування різняться і має свої особливості в країнах-членах ЄС (табл. 2).

Сучасний стан страхового посередництва в Україні характеризується низьким відсотком страхових премій, що генеруються страховими брокерами у сукупній вартості валових страхових премій, зменшенням кількості страхових брокерів в Україні, крім того, досить незадовільним розвитком професійного інституту страхових агентів. Негативний вплив на страховий ринок та, зокрема, на страхове посередництво має економічна нестабільність в Україні [5].

Україна не може відокремитися від світових тенденцій щодо розвитку страхового посередництва. У зв'язку з цим уряд України намагається досягнути світових стандартів. Для українського страхового ринку основними складниками євроінтеграційних перетворень має стати вдосконалення законодавчої бази з регулювання діяльності страхових посередників та приведення його у відповідність із європейськими нормами, а саме:

– введення обов'язкового страхування професійної відповідальності страхових брокерів чи вимоги формування адекватного розміру гарантії у формі банківського депозиту;

– удосконалення документообігу під час оформлення угод за участю прямих страхових посередників;

– регулювання механізму отримання комісійної винагороди страховим брокером від страховика.

Окрім того, важливим елементом є підвищення професіоналізму страхових посередників за рахунок поглиблення кваліфікаційних вимог та підвищення культури споживачів страхових послуг.

Висновки. Таким чином, страхові брокери як ключовий складник страхового посередництва мають суттєвий вплив на розвиток страхової системи в країні. Страхові брокери забезпечують просування та продаж страхових продуктів, спрощуючи відносини між страховиком і страхувальником. Європейське суспільство давно зрозуміло важливість створення ефективного інституту страхового брокерства, що забезпечує розширення та збільшення місткості страхового ринку загалом.

В Україні брокерська ланка страхової системи перебуває все ще на стадії формування, про що свідчать кількісні та якісні показники. З розвитком та поглибленням відносин на ринку роль страхових посередників поступово зростає. Збільшення кількості страхових посередників дає змогу активізувати український страховий ринок і забезпечити реалізацію завдань щодо стратегії його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Школьник І.О. Європейські студії у фінансах : навч. посібник / І.О. Школьник, А.Ю. Семенов, В.М. Кремень [та ін.]. Суми : Сумський державний університет, 2017. 214 с.
2. Нестерова Д. Розвиток страхового посередництва в розвинутих європейських країнах / Д. Нестерова, Н. Кудрявська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2016. № 3(180). С. 42–47.
3. Директива 2002/92/ЄС Європейського парламенту та Ради «Про посередництво у страхуванні» від 9 грудня 2002 року.
4. Кармазіна С.С. Розвиток страхового посередництва в Україні / С.С. Кармазіна // Финансовые услуги. 2016. № 3–4. С. 7–12.
5. Журавка О.С. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України / О.С. Журавка, Т.О. Бочкарева // Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 6/1. С. 57–65.

6. Махортов Ю.О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України / Ю.О. Махортов, Н.О. Телічко // Економічний вісник Донбасу. 2009. № 4 (18). С. 122–129.

7. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/page>.

8. Про порядок провадження діяльності страховими посередниками: Постанова Кабінету Міністрів України від 18.12.1996 № 1523. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1523-96-%D0%BF>.

9. Statista. The Statistics Portal. URL: <http://www.statista.com/statistics/261909/leading-global-insurance-brokers-by-revenue-as-of-2016>.

10. Страхові брокери України. URL: <https://www.ukrstrahovanie.com.ua/brokers>.

11. Національна комісія, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг / Страховий ринок // Офіційний сайт. URL: <https://nfp.gov.ua/ua/Ohliad-strakhovoho-rynku.html>.

12. Related statistics // European Insurance [сайт]. URL: <http://www.insuranceeurope.eu/insurance-distribution>.

13. Пахненко О.М. Страховий ринок України та країн ЄС: порівняльний аналіз / О.М. Пахненко, А.Ю. Семенов, М.О. Мілютіна // Економіка та суспільство. 2017. № 12. С. 612–617. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/101.pdf

14. Дарков В. Страховий посередницький ринок, його становище та перспективи розвитку / В. Дарков. URL: <https://forinsurer.com/public/02/12/08/147>.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЗОЛОТА ЯК СЕГМЕНТУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ З УРАХУВАННЯМ ЧАСОВОГО ГОРИЗОНТУ ІНВЕСТУВАННЯ

GOLD'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS AS A SEGMENT OF FINANCIAL MARKET CONSIDERING INVESTMENT TIME HORIZON

Захаркін О.О.

доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет

Захаркіна Л.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет

Абравіт А.Ю.

студентка,
Сумський державний університет

У статті проаналізовано волатильність золота порівняно з іншими інвестиційними активами, виявлено їх спільні тенденції та відмінності. Визначено, що існує стійка залежність між доходністю, ризиком та строком інвестування. Сформульовано висновок, що золото є привабливим для інвестування лише на довгострокові періоди або як інструмент диверсифікації інвестиційного портфеля.

Ключові слова: золото, інвестування, доходність, ризик, волатильність, часовий горизонт інвестування.

В статье проанализирована волатильность золота по сравнению с другими инвестиционными активами, выявлены их общие тенденции и различия. Определено, что существует устойчивая зависимость между доходностью, риском и сроком инвестирования. Сделан вывод о том, что золото является привлекательным для инвестирования только на долгосрочные периоды или в качестве инструмента диверсификации инвестиционного портфеля.

Ключевые слова: золото, инвестирование, доходность, риск, волатильность, временной горизонт инвестирования.

The article analyzes volatility of gold in comparison with other investment objects, reveals their general trends and differences. It is determined that there is a stable relationship between profitability, risk and the term of investment. It is concluded that gold is attractive for investment only for long-term periods or as an instrument for diversifying the investment portfolio.

Keywords: gold, investment, returns, risk, volatility, investment time horizon.

Постановка проблеми. В умовах сучасного розвитку фінансового ринку його учасники мають широкі можливості обрання інвестиційних інструментів та активів, що значно відрізняються як рівнем доходності, так і відповідним рівнем ризику. Саме оцінка доходності та ризику є ключовими індикаторами, які дають змогу інвестору приймати рішення щодо формування інвестиційного портфеля. Як правило, такий портфель має диверсифікований характер та складається з декількох типів інвестиційних активів, наприклад, інструментів фон-

дового ринку, дорогоцінних металів, інструментів валютного ринку, криптовалют, сировинних ресурсів, тощо.

Одним із найбільш розповсюджених інвестиційних активів є інвестиції в золото, що вже понад тисячу років майже завжди асоціюється з надійністю та стабільністю. Інвестиції в золото характеризуються високою довірою серед суспільства через його стійкість до інфляційних процесів навіть за подій глобального масштабу (війна, кризові явища, тощо). Водночас висока волатильність фінансових ринків, що спосте-

рігається протягом останніх десятиріч, змушує переглянути інвестиційні характеристики золота порівняно з іншими об'єктами інвестування. Як показує аналіз наукових напрацювань, таке дослідження необхідно проводити з урахуванням часового горизонту інвестування, що дає змогу враховувати поведінку різних типів інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значення місця та ролі золота привертає увагу багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Серед досліджень зарубіжних авторів слід приділити увагу працям таких науковців, як П. Бернстайн, М. Бордо, Г. Велдон, Ф. Готтельф, Ф. Джаджа, Д. Грайс, Б. Ейшенгрін, Дж.Р. Зіммерман, Д. Леселз, С. Медхокс, Дж.Р. МакКоун, Дж. Стіл, М. Томсет, С. Хармстон та інші.

Так, П. Бернстайн у своїй роботі досліджує роль золота в людській цивілізації на прикладі формування та затвердження золотого стандарту [1]. Д. Грайс стверджує, що навіть за падіння цін на золото воно залишається «надійною гаванню» для інвесторів [2]. На думку М. Бордо та Б. Ейшенгріна, роль золота з часом слабшає, а заощадження у формі дорогоцінних металів зменшуються через ріст мобільності капіталу [3]. С. Хармстон зазначає, що золото є об'єктом для довгострокового заощадження, оскільки в період економічної нестабільності та інфляції цей актив проявляє себе краще, ніж інші засоби нагромадження багатства [4]. Дж. Р. МакКоун та Дж. Р. Зіммерман у своїх дослідженнях розглядають роль золота та срібла на фінансовому ринку. У висновку дослідники зазначають, що обидва метали мають середню дохідність та можуть використовуватися як інструмент інфляційного хеджування [5].

Серед вітчизняних дослідників, що займалися вивченням проблем інвестиційної привабливості золота, особливої уваги заслуговують праці А. Брівко, О. Дудчик, П. Житного, І. Кулиняк, Н. Неживої, Ю. Полякової, А. Пухальської, Н. Савчук та інших науковців. Наприклад, І. Кулиняк у своїх роботах приділяє увагу доцільності інвестування у фінансові інструменти на ринку золота. За результатами дослідження І. Кулиняк стверджує, що «золото є третім за дохідністю фінансовим інструментом українців» та «поступається лише інвестиціям у нерухомість та цінні папери» [6].

Особливості інвестиційної діяльності на ринку золота і переваги та недоліки інвестування в золото досліджують вітчизняні науковці О. Дудчик, А. Брівко, Н. Нежива. Вони наголошують на тому, що «в сучасних умовах на тлі постійної девальвації та знецінювання паперових грошей золото є найнадійнішим засобом інвестицій» [7]. Розгляду цього питання також приділяв увагу П. Житний у наукових працях «Особливості інвестиційної діяльності на ринку золота» та «Проблеми та перспективи інвестування в золото» [8; 9]. Н. Савчук у своїй праці досліджує сучасний стан та перспективи розви-

тку ринку золота і висловлює такий погляд щодо інвестування в золото: «Інвестуючи в золото, краще орієнтуватися не на короткострокові спекуляції, а на перспективу в 3–5 років» [10].

Динаміку ринку золота в сучасних умовах висвітлено в праці Ю. Полякової. На її думку, в світовій фінансовій системі значення золота зростає, а ринок золота є доволі динамічним. Український ринок золота є порівняно нестійким та невеликим за обсягами здійснення операцій, тому для українського ринку інвестування в дорогоцінні метали є надійним методом підвищення платоспроможності країни [11]. А. Пухальська та О. Коротаєва в роботі «Аналіз кон'юнктури та тенденцій сучасного розвитку ринку золота» наголошують на тому, що інвестування в дорогоцінні метали, зокрема в золото, вважається одним із найкращих способів вкладення коштів, а також надійним та стабільним методом підвищення рівня економіки [12].

Водночас слід зазначити, що питанню волатильності інвестицій у золото, зокрема з урахуванням часового горизонту інвестування, було приділено недостатньо уваги. Тому виникає необхідність дослідження золота як інструменту інвестування на фінансовому ринку з погляду його дохідності та ризиковості з урахуванням часового фактору.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ефективності інвестування в золото та впливу часових факторів на його дохідність та ризиковість, а також волатильність золота порівняно з іншими об'єктами інвестування та волатильністю українського фондового ринку загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку фондового ринку існує велика кількість різноманітних об'єктів інвестування. Тому інвестори знаходяться в постійному пошуку найбільш вигідних об'єктів для вкладення своїх грошових коштів. За умов нестабільного стану економіки та значних ризиків більшість інвесторів замислюється над інвестуванням коштів у золото. Адже в сучасних умовах функціонування фондового ринку золото постає як «тиха гавань» для вкладників. Інвестори обирають золото з огляду на стабільність, адже володіння золотом вважали показником фінансової стабільності протягом багатьох поколінь. Деякі з нихкладають у золото з метою диверсифікації свого портфеля для врівноваження менш надійних інвестицій. Інвестування в золото здається ефективним практично з усіх сторін. Однак динаміка цін на золото за останні роки (рис. 1) викликає певні сумніви в цьому твердженні [13].

Розглянемо, як змінювалася ціна на золото за досліджуваний період. З графіка видно, що загалом ціни на золото мають негативний тренд. Так, ціна золота станом на 01.12.2010 р. становила 1385,50 доларів США за 1 тр. унцію, а станом на 02.10.2017 р. – 1273,70 доларів США за

1 тр. унцію. Проте такі коливання в ціні за тривалий період є незначними. При цьому існують такі проміжки часу, де золото значно зростало в ціні. Так, із березня 2011 року ціни пішли в ріст, а у вересні 2011 року досягли рекордного піку в 1821 долар США за 1 тр. унцію. Цей ціновий рекорд досі залишається неперевершеним, хоча середньорічні ціни на золото в 2012 році були вищими, ніж у 2011 році.

З кінця 2012 року ціни на золото мали тенденцію до зниження. Протягом 2013–2015 років ціна на золото також неухильно знижувалася і в грудні 2015 року досягла свого мінімуму в 1065,40 доларів США за 1 тр. унцію. Загальна тенденція до зниження цін багато в чому пояснюється низькими темпами інфляції і навіть загрозою дефляції в найбільших економіках світу.

З початком 2016 року на графіку спостерігається зростання цін на золото. Так, ціна на золото зі свого мінімуму в 1065,40 доларів США за 1 тр. унцію виросла до 1349,65 доларів США за 1 тр. унцію у серпні 2016 року. Проте в другому півріччі 2016 року ціна знову продовжила падіння.

З початком 2017 року ціна нарешті почала зростати. Так, у вересні 2017 року ціна на золото зросла до 1320,40 доларів США за 1 тр. унцію порівняно з 1176,70 доларів США за 1 тр. унцію

на початок року. Але в жовтні 2017 року знову відбувся спад до 1273,70 доларів США за 1 тр. унцію. Цікава тенденція спостерігається і в динаміці ціни на золото на українському ринку (рис. 2) [14].

Протягом досліджуваного періоду ціна на золото в Україні суттєво зросла. Так, з грудня 2010 року, коли ціна на золото становила 10 914,75 грн. за 1 тр. унцію, відбувся ріст до 34 205,20 грн. за 1 тр. унцію (за даними станом на 02.10.2017). Проте в квітні 2013 року відбулася криза на ринку золота, котра спричинила падіння золота в ціні. Український мінімум ціни на золото був зафіксований в січні 2014 року (9665,54 грн. за 1 тр. унцію). Причиною такого падіння був початок економічної та політичної кризи в країні. Проте після такого спаду знову відбулося зростання ціни. Так, у вересні 2016 року український максимум ціни золота становив 34 853,57 грн. за 1 тр. унцію. Таке зростання можна пояснити бажанням громадян захистити свої заощадження у зв'язку з нестабільною та складною ситуацією в країні. Також на зростання української ціни на золото значною мірою вплинуло суттєве зростання курсу долара, адже валютою купівлі-продажу золота є долар США, а якщо операції здійснюються за допомогою іншої валюти, то її курс все одно визначається відносно долара, тому



Рис. 1. Динаміка цін на золото в доларах США за 1 тр. унцію

Джерело: [13]



Рис. 2. Динаміка ціна на золото у гривнях за 1 тр. унцію

Джерело: [14]

ціна золота значно реагує на зміни у курсі долара.

Проте інвестори під час вибору об'єкта інвестування враховують не лише динаміку цін, а й дохідність можливих вкладів. Тому для порівняння у дослідженні було використано також дохідність українського індексу ПФТС [15] та валютного ринку у вигляді курсової вартості гривні до долара США [16]. Для порівнянності розрахунки проводилися за однаковий проміжок часу, а саме з 1 грудня 2010 року по 2 жовтня 2017 року. У зв'язку тим, що досліджуваний період обмежений невеликою кількістю років, дослідження проводилося за показниками місячної дохідності, а не річної. При цьому були використані такі часові періоди : 1, 3, 6, 9, 12, 15, 18 ... 60 місяців. Ця методологія дослідження обрана аналогічно до підходу, наведеного в роботі М. Берзона [17].

Так, розрахунок місячної дохідності строком на 1 місяць проводився за допомогою формули [17] :

$$r_i = \frac{(I_i - I_0)}{I_0 \cdot t} \times 100,$$

де r_i – місячна дохідність за i -й період;

I_i – значення вартості відповідного фінансового активу (фондового індексу) на початок періоду інвестування;

I_0 – значення відповідного фінансового активу (фондового індексу) на кінець періоду інвестування;

t – кількість місяців, що становить період інвестування.

Під час оцінки ризику інвестування використовували загальноприйнятий показник стандартного відхилення (σ), що визначається на основі показників дисперсії. Ці показники розраховуються за формулами [17]:

$$\sigma_r^2 = \sum_{i=1}^n \frac{(r_i - \bar{r})^2}{n-1}, \quad \sigma = \sqrt{\sigma_r^2},$$

де \bar{r} – середньомісячна дохідність за i -й період;

n – кількість спостережень у виборці.

Розраховані показники середньомісячної дохідності та ризику інвестування в активи українського фондового ринку (індекс ПФТС), іноземну валюту (долар США) та золото подані у таблицях 1–3 та на рисунках 3–6.

Як видно з даних в таблиці 1, для всіх об'єктів цього дослідження характерне збільшення мінімальної середньомісячної дохідності зі збільшенням горизонту інвестування. Але при цьому вона досягає позитивних значень тільки за долларом після терміну 2 роки 9 місяців.

Розглядаючи показники мінімальної та максимальної середньомісячної дохідності на різ-

Таблиця 1

Показники максимальної, мінімальної та середньої місячної дохідності українського фондового ринку (індекс ПФТС) та рівня ризику на різних часових горизонтах інвестування, %

Горизонт інвестування	Максимальна місячна дохідність	Мінімальна місячна дохідність	Середня місячна дохідність	Ризик (σ)
1 місяць	30,42	-23,71	-0,95	8,02
3 місяці	11,38	-12,47	-1,31	4,75
6 місяці	9,77	-8,14	-1,20	3,74
9 місяців	6,74	-5,71	-1,05	3,12
1 рік	4,24	-4,96	-0,94	2,67
1 рік 3 міс.	4,22	-4,47	-0,97	2,32
1 рік 6 міс.	2,74	-3,83	-0,99	1,97
1 рік 9 міс.	2,18	-3,41	-0,99	1,64
2 роки	1,38	-3,02	-0,94	1,27
2 роки 3 міс.	1,47	-2,70	-0,98	1,04
2 роки 6 міс.	0,65	-2,43	-0,95	0,80
2 роки 9 міс	0,43	-2,22	-0,90	0,64
3 роки	-0,11	-1,98	-0,85	0,42
3 роки 3 міс	-0,22	-1,59	-0,83	0,39
3 роки 6 міс	-0,11	-1,46	-0,80	0,41
3 роки 9 міс	-0,05	-1,47	-0,81	0,44
4 роки	-0,03	-1,35	-0,81	0,45
4 роки 3 міс	-0,03	-1,36	-0,85	0,45
4 роки 6 міс	-0,19	-1,38	-0,89	0,42
4 роки 9 міс	-0,17	-1,37	-0,90	0,41
5 років	-0,17	-1,31	-0,91	0,36

Джерело: розраховано авторами на основі даних [15]

Таблиця 2

Показники максимальної, мінімальної та середньої місячної дохідності валютного ринку (долар США до гривні) та рівня ризику на різних часових горизонтах інвестування, %

Горизонт інвестування	Максимальна місячна дохідність	Мінімальна місячна дохідність	Середня місячна дохідність	Ризик (σ)
1 місяць	71,82	-15,53	1,79	9,06
3 місяці	28,49	-8,02	1,78	4,75
6 місяці	17,34	-3,58	1,90	3,54
9 місяців	14,97	-1,53	2,05	3,12
1 рік	15,52	-0,20	2,24	3,12
1 рік 3 міс.	16,49	-0,63	2,48	3,39
1 рік 6 міс.	13,74	-0,34	2,67	3,25
1 рік 9 міс.	11,78	-0,38	2,89	3,09
2 роки	10,31	-0,09	3,10	2,99
2 роки 3 міс.	9,16	-0,19	3,32	2,87
2 роки 6 міс.	8,24	-0,25	3,53	2,65
2 роки 9 міс.	7,50	0,01	3,77	2,35
3 роки	6,88	0,01	3,82	2,09
3 роки 3 міс.	3,35	0,57	4,11	1,80
3 роки 6 міс.	5,91	1,16	4,22	1,51
3 роки 9 міс.	5,52	1,39	4,25	1,21
4 роки	5,21	1,85	4,21	0,86
4 роки 3 міс.	4,90	3,21	4,16	0,51
4 роки 6 міс.	4,45	3,04	3,95	0,45
4 роки 9 міс.	4,22	2,94	3,84	0,33
5 років	4,01	3,16	3,72	0,22

Джерело: розраховано авторами на основі даних [16]

Таблиця 3

Показники максимальної, мінімальної та середньої місячної дохідності золота та рівня ризику на різних часових горизонтах інвестування, %

Горизонт інвестування	Максимальна місячна дохідність	Мінімальна місячна дохідність	Середня місячна дохідність	Ризик (σ)
1 місяць	12,20%	-11,39%	0,02%	4,97%
3 місяці	6,24%	-7,17%	0,02%	2,50%
6 місяці	4,70%	-4,44%	-0,05%	1,73%
9 місяців	3,49%	-3,38%	-0,11%	1,42%
1 рік	2,56%	-2,38%	-0,21%	1,07%
1 рік 3 міс.	1,58%	-2,10%	-0,24%	0,92%
1 рік 6 міс.	1,45%	-1,56%	-0,26%	0,83%
1 рік 9 міс.	1,46%	-1,43%	-0,29%	0,79%
2 роки	1,06%	-1,33%	-0,36%	0,65%
2 роки 3 міс.	0,58%	-1,27%	-0,42%	0,52%
2 роки 6 міс.	0,31%	-1,15%	-0,45%	0,45%
2 роки 9 міс.	0,32%	-1,10%	-0,44%	0,43%
3 роки	0,25%	-1,03%	-0,43%	0,38%
3 роки 3 міс.	0,15%	-1,00%	-0,44%	0,34%
3 роки 6 міс.	0,07%	-0,89%	-0,44%	0,29%
3 роки 9 міс.	0,16%	-0,84%	-0,44%	0,26%
4 роки	-0,02%	-0,82%	-0,44%	0,22%
4 роки 3 міс.	0,05%	-0,81%	-0,44%	0,18%
4 роки 6 міс.	-0,26%	-0,59%	-0,45%	0,09%
4 роки 9 міс.	-0,26%	-0,58%	-0,41%	0,08%
5 років	-0,21%	-0,54%	-0,38%	0,08%

Джерело: розраховано авторами на основі даних [14]

них горизонтах інвестування, спостерігаємо зменшення спреду між показниками за збільшення часового горизонту для всіх об'єктів дослідження. Так, під час інвестування на 1 місяць в золото існує вірогідність як отримати дохідність у 12,20%, так і отримати збитки в 11,39%. На п'ятирічному відрізку інвестування цей розрив значно скорочується і становить 0,33%.

Зменшення волатильності та ризику залежно від горизонту інвестування під час інвестування в золото наочно спостерігається на рис. 3.

Як свідчать подані дані, динаміка показників дохідності всіх досліджуваних об'єктів має схожий характер. Проте якщо порівнювати максимальну дохідність цих об'єктів, то особливу увагу привертають показники дохідності долара. Адже за горизонту інвестування в 1 місяць інвестор має змогу отримати надвисоку дохідність у 71,82% за вірогідності отримати збитки в 15,53%, що навіть нижче, ніж можливі збитки за індексом ПФТС у 23,78% за можливої дохідності в 30,42%. На цьому відрізку інвестування розрив між максимальною та мінімальною дохідністю доволі значний (більше 80%), особливо порівнюючи з іншими об'єктами дослідження.

Аналогічна тенденція спостерігається і з ризиком (рис. 6), який теж знижується зі збільшенням терміну інвестування для кожного з досліджуваних об'єктів. З рисунку спостерігаємо, що найбільш ризиковим в інвестуванні на 1 місяць є вкладення в долар (9,06%) та індекс ПФТС (8,02%). Золото при цьому є менш ризиковим – майже в 2 рази. Проте за інвестування в долар маємо вірогідність отримати високу дохідність за можливої максимальної дохідності золота майже в 6 разів менше. Отриманий результат підтверджує, що більш високий ризик пов'язаний з більш високою дохідністю інвестиційного об'єкта. Дещо інша ситуація спостерігається за інвестування на 3 місяці. Так, за однакового ризику максимальна дохідність долара вдвічі перевищує максимальну дохід-

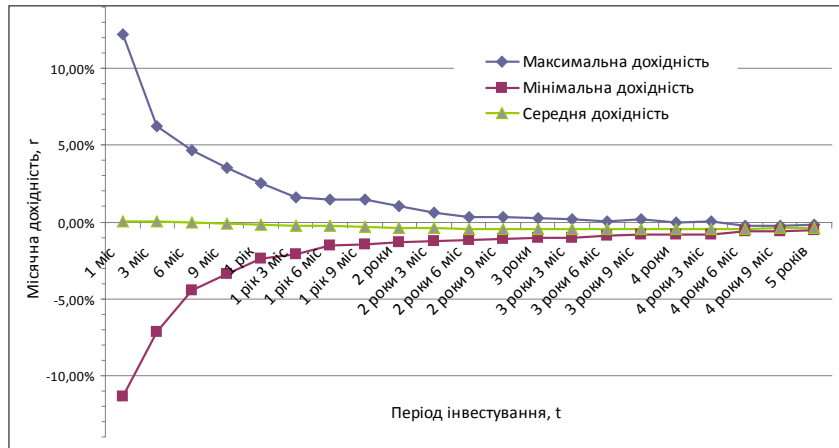


Рис. 3. Показники місячної дохідності золота залежно від горизонту інвестування

Джерело: авторська розробка



Рис. 4. Показники місячної дохідності валютного ринку (долара США) залежно від горизонту інвестування

Джерело: авторська розробка

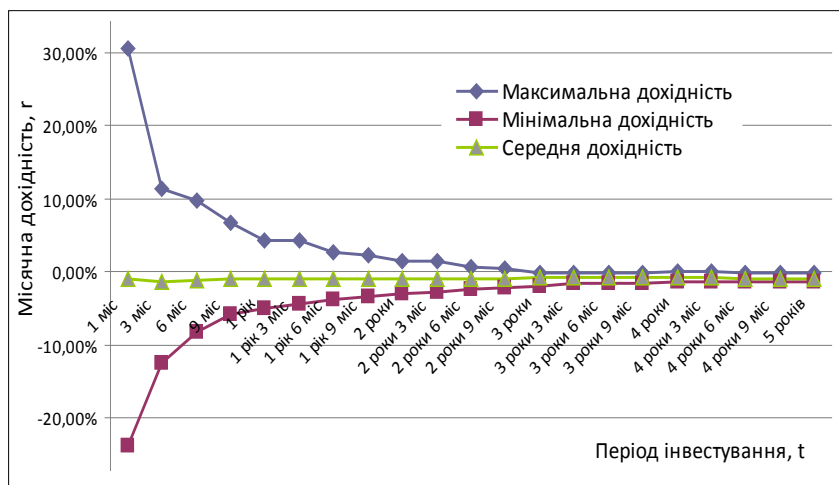


Рис. 5. Показники місячної дохідності українського фондового ринку на основі індексу ПФТС залежно від горизонту інвестування

Джерело: авторська розробка

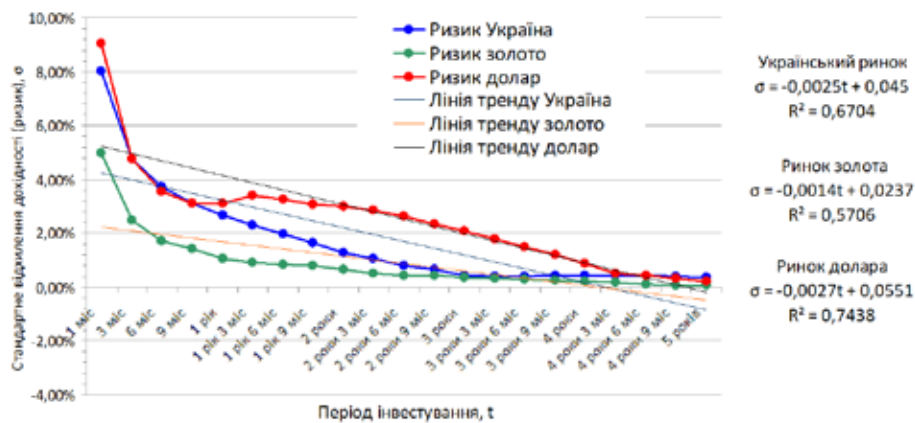


Рис. 6. Показники ризику об'єктів інвестування залежно від горизонту інвестування
Джерело: авторська розробка

ність індексу ПФТС. Тобто за однакового ризику долар є більш привабливим об'єктом для вкладення. Подібна ситуація відбувається і за інвестування на 5 років, коли індекс ПФТС стає більш ризиковим, ніж долар за меншої дохідності першого. Коефіцієнт апроксимації під час дослідження тренду зміни ризику має доволі високі значення для отриманих рівнянь та підтверджує їх достовірність.

Висновки. Проведене дослідження свідчить, що існує стійка залежність між дохідністю, ризиком та періодом інвестування. Так, за збільшення періоду інвестування відбувається зменшення ризику та спреду між максимальними та мінімальними значеннями дохідності для всіх досліджуваних об'єктів. Тобто збільшення строку інвестування має позитивний вплив на дохідність та ризик. Також дослідження підтверджує зменшення показника волатильності під впливом часового горизонту.

У короткостроковому періоді долар є дуже вигідним об'єктом для інвестування. Проте і в довгостроковому періоді він здатен прине-

сти значні доходи за незначних ризиків. Тобто цей об'єкт інвестування робить його привабливим для агресивних інвесторів, що схильні до ризику, у разі короткострокового інвестування, і для консервативних інвесторів у разі інвестування на 5-річний термін.

При цьому золото з низьким показником ризику за умови вкладу на 5 років не здатне забезпечити інвестора позитивною дохідністю. Це обумовлено тим, що за досліджуваний період ціна на золото падає. Таким чином, золото є привабливим для інвестування на строки понад 10 років і за умови, коли ціна знову почне зростати. Лише за таких умов інвестиції в золото зможуть принести доходи інвестору. Проте золото у складі інвестиційного портфеля є найбільш привабливим інструментом для диверсифікації. Адже золото у складі інвестиційного портфеля здатне захистити доходи портфеля в періоди високої інфляції, реальних негативних процентних ставок, війни, тощо та зменшити ризик портфеля з високоризиковими об'єктами в його складі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бернстайн П. Власть золота. История наваждения / П. Бернстайн; [пер. с англ.]. М. : Олимп-Бизнес, 2004. 212 с.
2. Грайс Ділан. Ринок золота оздоровився / Ділан Грайс. URL: <http://www.firtka.if.ua/?action=show&id=34811>.
3. Bordo M. The rise and fall of a barbarous relic: the role of gold in the international monetary system / Michael D. Bordo, Barry Eichengreen // NBER Working Paper 6436. 1998. URL: <http://www.nber.org/papers/w6436.pdf>.
4. Harmston S. Gold as a store of value / Stephen Harmston // World Gold Council. 1998. URL: http://www.spdrgoldshares.com/media/GLD/file/research_study_22.pdf.
5. McCown J.R. Is Gold a Zero-Beta Asset? Analysis of the Investment Potential of Precious Metals [Електронний ресурс] / J.R. McCown, J.R. Zimmerman // SSRN. 2006. URL: <http://ssrn.com/abstract=920496>.
6. Кулиняк І.Я. Інвестиційна діяльність України на ринку золота. URL: http://vlp.com.ua/files/27_19.pdf.
7. Дудчик О.Ю. Інвестування в золото: переваги та недоліки / О.Ю. Дудчик, А.В. Бривко, Н.Ю. Нежива // Молодий вчений. 2013. № 2(02). С. 22–26.
8. Житний П.Є. Особливості інвестиційної діяльності на ринку золота. / П.Є. Житний, І.В. Кучма, А.А. Якімова // Часопис економічних реформ : наук.-вироб. журнал. – Луганськ, 2011. – № 1. – С. 50–53.

9. Житний П.Є. Проблеми та перспективи інвестування в золото / П.Є. Житний, С.А. Дайнеко // Збірник праць університету банківської справи НБУ. 2010. №1. С. 91–97.
10. Савчук Н. Ринок золота: сучасний стан і перспективи розвитку / Н. Савчук // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. 2009. № 1–2. С. 19–24.
11. Полякова Ю.В. Динаміка ринку золота у сучасних світогосподарських процесах. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/13-2_2017/5.pdf.
12. Пухальська А.П. Аналіз кон'юнктури та тенденцій сучасного розвитку ринку золота / А.П. Пухальська, О.В. Кортаєва // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2014. № 2. С. 217–225.
13. Ціни на золото (Лондонський фіксинг). URL: <https://index.minfin.com.ua/arch/?50&2017>.
14. Офіційний курс банківських металів URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/metal/search/form/period>.
15. Параметри ЦП Індексу ПФТС. URL: <http://pfts.ua/trade-info/indexes/shares-indexes>.
16. Офіційний курс валют URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search/form/period>.
17. Берзон Н.И. Зависимость риска и доходности активов от временного горизонта инвестирования [Электронный ресурс] / Н.И. Берзон // Журнал университетское управление: практика и анализ. 2008. № 3. С. 65-72. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/05/18/1214036987/2008-3-8.pdf>.

УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ: ЯКІСНИЙ АСПЕКТ

CURRENCY RISK MANAGEMENT OF THE BANK: QUALITY ASPECT

Корват О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління фінансовими послугами,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Шаповалова А.Ю.

студентка фінансового факультету,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті розкрито сутність якості управління, розглянуто процес управління валютним ризиком банку з позиції його якості; узагальнено методи управління валютним ризиком, доведено необхідність застосування адаптивного управління в умовах невизначеності, запропоновано здійснювати контролінг як адаптивне управління валютним ризиком банку, виокремлено функцію контролінгу із забезпечення мінімізації невизначеності процесу функціонування системи.

Ключові слова: *якість управління, валютний ризик банку, процес управління ризиком, методи управління валютним ризиком, адаптивне управління, контролінг, мінімізація невизначеності.*

В статье раскрыта сущность качества управления, рассмотрен процесс управления валютным риском банка с позиции его качества, обобщены методы управления валютным риском, доказана необходимость применения адаптивного управления в условиях неопределенности, предложено осуществлять контроллинг как адаптивное управление валютным риском банка, выделена функция контроллинга по обеспечению минимизации неопределенности процесса функционирования системы.

Ключевые слова: *качество управления, валютный риск банка, процесс управления риском, методы управления валютным риском, адаптивное управление, контроллинг, минимизация неопределенности.*

In the article the essence of management quality was disclosed; the process of currency risk management of the bank were considered from the standpoint of its quality, methods of currency risk management were generalized, the necessity of applying adaptive management in conditions of uncertainty was proved, the exercise controlling as an adaptive currency risk management of the bank was propose, the function of controlling to ensure the minimization of uncertainty of the process of the functioning of the system is was allocated.

Keywords: *management quality, bank currency risk, risk management process, methods of currency risk management, adaptive management, controlling, minimization of uncertainty.*

Постановка проблеми. Банківський сектор України упродовж останніх років переживає складний період. Кризові процеси в економіці приводять до значних збитків у банківському секторі. На фінансових результатах банків суттєво позначається стійка негативна тенденція знецінення гривні, яка ускладнюється періодичними валютно-курсними стресами.

Згідно із законодавством банківські установи повинні управляти ризиками своєї діяльності та контролювати їх рівень. Національний банк України (НБУ) як гарант стабільності національної банківської системи здійснює нагляд за банківською діяльністю, у тому числі й за процесами управління ризиками [1]. На державному рівні НБУ встановлює нормативні вимоги,

що обмежують рівень валютного ризику банків, та надає рекомендації з його управління [2]. Проте, незважаючи на функціонування системи регуляторних вимог і наглядових функцій з боку НБУ, часті повторювання стресових коливань курсів іноземних валют актуалізують проблематику ефективного управління валютними ризиками у банківських установах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань вимірювання, контролю й управління валютним ризиком банку присвячено чимало наукових праць, зокрема, роботи Н. Ботвіної [3], Н. Внукової [4], Ю. Деркача [5; 6], К. Ларіонової [7], В. Міщенко [8], М. Ребрика [9], В. Сопко [10], В. Ющенко [8]. У них вирішуються сучасні теоретико-методичні та прагматичні

проблеми ризик-менеджменту в банківській сфері, надаються рекомендації щодо побудови систем ризик-менеджменту, розроблення методів оцінювання та механізмів управління валютним ризиком.

Незважаючи на наукову цінність і практичну значущість результатів досліджень науковців, слід відзначити, що питанням оцінювання ефективності функціонування систем ризик-менеджменту банків і аспектам якості управління валютним ризиком не приділяється належної уваги. Варто зауважити, що нормативні документи НБУ визначають методичні підходи до інспектування систем ризик-менеджменту банків, згідно з якими оцінюється не лише кількість валютного ризику, але й якість управління ним, на підставі чого регулятором формулюються висновки стосовно величини зміни ризику банку та напряму змін [1]. Інспекційне оцінювання якості управління згідно з методичними вказівками НБУ [1], на погляд авторів, здійснюється переважно за умовно суб'єктивними критеріями. Системні наукові дослідження питання здатності систем управління ризиками банків адекватно та ефективно виконувати функції та досягати мети в умовах невизначеності майбутніх внутрішніх і зовнішніх умов, а також здатності пристосовуватися до несприятливих змін відсутні.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення теоретико-методичних засад якісного адаптивного управління валютним ризиком банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з теорією системного аналізу якість будь-якої системи можна оцінити інтегральним показником, який є «функцією всіх найважливіших характеристик системи» та «відображає якість виконання системою поставлених завдань» [11]. Якщо проаналізувати статистичні дані національної банківської системи України протягом останніх кризових років, видно, що питома вага іноземної валюти у структурі активів і зобов'язань є значною (понад 40% активів і понад 50% зобов'язань). Консолідована загальна відкрита валютна позиція коротка, що в умовах стійкої негативної динаміки знецінення гривні наражає банки на високий рівень валютного ризику. Консолідованими фінансовими результатами банківської системи є збитки. Загалом макропоказники ринку свідчать про неефективне управління банками України валютним ризиком.

Для формування критеріїв якості управління валютним ризиком з'ясуємо його сутність. З позиції НБУ ризик банку – це «потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів. Такі збитки можуть бути прямими (втрата доходів або капіталу) чи непрямими (накладення обмежень на здатність організації досягати своїх бізнес-цілей)» [2]. «Валют-

ний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют і цін на банківські метали» [1]. Дослідження економічної сутності валютного ризику, проведене авторами, дало змогу сформулювати його як «можливі втрати через зниження вартості активів, збільшення розміру зобов'язань, недоотримання доходів або збільшення витрат внаслідок несприятливих валютно-курсівих коливань» [12, с. 32]. Таке трактування валютного ризику як можливості втрат, що систематизовані за категоріями активів, зобов'язань, доходів і витрат, дає змогу більш обґрунтовано ідентифікувати й оцінювати валютний ризик, розробляти заходи з його управління.

Основною метою управління валютними ризиками слід вважати мінімізацію втрат капіталу банку від реалізації ризиків [7, с. 42]. Дійсно, капітал є буфером для поглинання неочікуваних збитків (очікувані збитки мають покриватися створенням відповідних резервів) [2].

Н. Ботвіна вважає, що під час управління валютним ризиком банку вирішуються такі завдання, як [3, с. 133]: стабілізація чи максимізація прибутку за валютними операціями; прогнозування тенденцій зміни валютного курсу, його впливу на дохідність банку; реструктуризація балансу з урахуванням зміни валютних курсів. На погляд авторів, завдання системи управління валютними ризиками є індивідуальними для кожного банку. Вони є цілями нижчого рівня та залежать від видів, обсягів і складності, а також інших особливостей банківської діяльності, що пов'язана з валютними операціями, активами та зобов'язаннями. Наприклад, Ю. Деркач зазначає, що під час формування завдань системи управління валютними ризиками слід використовувати положення стратегій здійснення валютних операцій [6, с. 133]. Завдання ризик-менеджменту можна підпорядковувати цілям банку різних категорій: стратегічним, операційним, цілям, пов'язаним з підготовкою звітності, та цілям, пов'язаним із дотриманням законодавства [13, с. 9].

Відомо, що процес управління ризиками складається з послідовності етапів: ідентифікації ризиків, їх вимірювання, реагування на ризик, контролю (моніторингу). На першому етапі виявляються події, що можуть спричинити втрати через несприятливі валютно-курсіві коливання. Для ідентифікації ризиків слід аналізувати події можливих збитків за різними категоріями, у тому числі за видами валют, строками існування ризиків, місцем виникнення ризику, валютними операціями, класифікованими за певними ознаками: «економічним змістом (розрахункові, кредитні, депозитні, обмінні операції тощо); видами валютних цінностей (операції з іноземною вільно конвертованою, неконвертованою валютою, цінними паперами в іноземній валюті, банківськими металами); формами

грошей (готівкові, безготівкові операції); контрагентами, з якими проводяться операції (клієнтські, міжбанківські операції; з резидентами, нерезидентами, фізичними, юридичними особами); метою проведення (операції з виконання доручень клієнтів, операції з виконання власних зобов'язань банку, спекулятивні, хеджувальні); джерелами коштів (операції за власні кошти банку, за кошти клієнтів); строками проведення (термінові, короткострокові, середньострокові, довгострокові операції); впливом на валютну позицію банку (операції, за яких валютна позиція залишається закритою; операції, що приводять до відкритої валютної позиції)» [3, с. 133].

На етапі вимірювання здійснюється оцінка величини ризику. Методів кількісної оцінювання рівня валютних ризиків, якими банк може користуватись, існує багато, наприклад, імітаційне моделювання, стрес-тестування, VAR-аналіз, сценарний аналіз [7, с. 44; 4]. Під час вимірювання постає проблема адекватності оцінки ризику за тим чи іншим методом.

Реагування на ризик передбачає застосування методів управління валютним ризиком. Н. Ботвіна класифікує методи управління валютним ризиком на дві основні групи [3, с. 134]:

- управління валютною структурою балансу (лімітування валютних операцій, структурне балансування за обсягами та строками, валютно-обмінні операції, зміна строків валютних платежів);

- хеджування валютного ризику (форвардні валютні угоди, валютні ф'ючерси, валютні опціони, валютні своп-контракти).

К. Ларіонова поділяє методи управління валютним ризиком на [7, с. 44]:

- зовнішні методи (структурне балансування валютних потоків за строками та сумами; строкові валютні угоди);

- внутрішні методи (лімітування; проведення поточних конверсійних операцій; метод випередження та відставання (зміна строків валютних платежів); дисконтування платіжних вимог у іноземній валюті).

В. Сопко здійснює розподіл методів управління валютним ризиком за класичним підходом [10, с. 114]:

- уникнення валютного ризику, який полягає у відмові від здійснення валютних операцій із підвищеним рівнем ризику (до початку здійснення операції, у процесі діяльності, після завершення);

- зниження ймовірності настання ризику (диверсифікація, випередження і відставання, трансфертне ціноутворення);

- зниження масштабу впливу ризику (неттінг, хеджування й резервування).

В. Ющенко та В. Міщенко наводять таку класифікацію менеджменту валютних ризиків [8, с. 31, 34]:

- уникнення ризику;

- контроль ризику та мінімізація сум ймовірних збитків;

- страхування, до якого відносяться «структурне балансування активів і пасивів, зміна термінів платежів, форвардні угоди, операції «своп», опціонні угоди, фінансові ф'ючерси, кредитування та інвестування в іноземній валюті, реструктуризація валютної заборгованості, паралельні позички, лізинг, дисконтування вимог в іноземній валюті (форфетування), використання валютних коштів, здійснення платежів за допомогою зростаючої валюти, самострахування».

Як видно, погляди науковців на класифікації методів управління валютним ризиком суттєво різняться. Проте всі наведені методи можна застосовувати, якщо вони є ефективними. Варто погодитися з К. Ларіоною, що «доцільність та практичну значущість обраного методу управління валютним ризиком можна оцінити тільки після завершення процесу управління, коли можливо підрахувати потенційні та реальні збитки, а також коли стане відомим фінансовий результат із валютного потоку, щодо якого було проведено управління, і фінансовий результат щодо того ж валютного потоку в разі, якби подібного управління не було здійснено» [7, с. 44].

Розгляд нормативних документів НБУ [1; 2] та наукових публікацій з управління валютними ризиками банку [3–10] доводить, що сучасні підходи до управління в цій сфері банківської діяльності значною мірою є параметричними. Управління валютним ризиком, його вимірювання розглядається як система або процес, визначені з точністю до параметрів. Зокрема, Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [2] встановлюють, що «система управління валютним ризиком банку складається із регламентних документів – політик, положень, процедур, процесів тощо, які затверджуються відповідно до обраної форми корпоративного управління з урахуванням розміру банку та складності його операцій». Зазначена система управління має включати політику та положення щодо управління валютним ризиком, які повинні періодично переглядатися, механізм управління валютною позицією банку, форми звітності щодо валютної позиції у розрізі валют на індивідуальній та сукупній основі [2].

Проте для «для більшості реальних процесів характерним є безперервність зміни параметрів, які визначають критерії оптимальності» [11]. Це потребує під час управління «дискретно-безперервними процесами» «ретельного аналізу не тільки самого конкретного об'єкта, а й засобів і технологій контролю всіх доступних змінних, а також апріорної інформації» [14, с. 62].

Н. Островська розкриває проблему невідзначеності та непередбачуваності економічних умов діяльності банків в Україні та пропонує не покладатися на «досконалі рецепти ведення

банківської справи» і використовувати для управління ризиками новий підхід у банківській практиці, відомий як контролінг [15, с. 60]. За визначенням Н. Островської, «контролінг ризиків – це координація, інформаційно-аналітична підтримка оцінки, контролю та мінімізації ризиків» [15, с. 60].

Слід зазначити, що для «управління в системі з неповною апріорною інформацією в керуваному процесі, який змінюється в міру накопичення інформації та приймається з метою покращення якості роботи системи» [16], використовується поняття адаптивного управління. Контролінг у системі управління ризиками має виконувати функції не тільки контролю за рівнем ризику після застосування методів управління ним, але і діагностики всіх процесів, що виникають під час управління ризиками, «цілеспрямовано змінювати параметри, структуру і властивості» системи та процесів управління ризиками «у відповідь на зміни, що відбуваються як у зовнішньому середовищі діяльності об'єкта, так і всередині нього» [16].

Таке розуміння контролінгу як адаптивного управління відрізняється від стандартного. Воно не обмежується «системно-інтегрованою інформаційною, аналітичною, інструментальною та методичною підтримкою ризик-менеджменту на етапах стратегічного планування, ідентифікації, оцінки, управлінського впливу, аудиту та коригування банківських ризиків» [15, с. 60]. Контролінг має виконувати функцію пристосування системи управління ризиками до змін та непередбачуваних зовнішніх впливів. Управлінські впливи контролінгу мають носити двоїстий характер: вони повинні бути одночасно певною мірою вивчаючими та направляючими [14, с. 58].

З огляду на це механізм зворотного зв'язку на етапі контролінгу валютного ризику повинен давати змогу отримувати інформацію щодо «наслідків реалізації валютного ризику під час здійснення валютних операцій» [10, с. 105], щодо «виконання системою поставлених завдань», а також щодо проблем в управлінні валютним ризиком. Ця інформація має бути використана для своєчасного виправлення ситуації, зокрема, шляхом коригування завдань ризик-менеджменту та методів управління ризиком. Характерною особливістю контролінгу як адаптивного управління є «мінімізація невизначеності у процесі функціонування системи» шляхом застосування під час управління «інформаційно-ентропійного підходу» [16]. Такий підхід передбачає «суттєве зменшення втрат інформації про стан параметричної системи за умови впровадження адаптивного управління, яке за часом та простором узгоджено з динамікою зовнішніх дестабілізуючих факторів» [16].

Висновки. Якість системи та процесів управління валютним ризиком можна охарактеризувати як їх придатність виконувати свої функції і завдання та відповідати нормативним вимогам. З огляду на проблему непередбачуваності економічних умов діяльності банків в Україні та високого рівня валютного ризику для адаптивного управління ним у процесі ризик-менеджменту доцільно використовувати контролінг. Під час контролінгу має забезпечуватися мінімізація невизначеності в процесі управління ризиками та пристосування системи управління ризиками до змін і непередбачуваних зовнішніх впливів. Критерії мінімізації невизначеності та здатності системи управління пристосуватися до змін слід використовувати для оцінювання якості управління валютним ризиком.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: схвалено Постановою Правління НБУ від 15.03.2004 р. № 104 (із змінами) URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: схвалено Постановою Правління НБУ від 02.08.2004р. № 361. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>.
3. Ботвіна Н.О. Управління валютними ризиками, вплив процентної ставки та валютного курсу на прибуток банків / Н.О. Ботвіна // Економічний аналіз. 2015, Т. 19(1). С. 130–135.
4. Внукова Н.М. Управління валютним ризиком банку за методикою Value-at-Risk (VaR) / Н.М. Внукова, Г.О. Оксанченко // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. 2014, № 5. С. 58–64.
5. Деркач Ю.Б. Контроль національним банком України валютних ризиків комерційних банків / Ю.Б. Деркач // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 15. Ч. 1. С. 123–125.
6. Деркач Ю.Б. Управління валютними ризиками в банках / Ю.Б. Деркач // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», 2015. Вип. 14. С. 130–133.
7. Ларіонова К.Л. Механізм управління валютним ризиком банку / К.Л. Ларіонова, В.М. Романовська // Фінансовий простір. 2015. № 2. – С. 40–46 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_2_6.
8. Ющенко В.А. Управління валютними ризиками : навч. посіб. / В.А. Ющенко, В.І. Міщенко. К.: Знання, КОО, 1998. 444 с.
9. Ребрик М. Порівняльний аналіз методів стохастичної оцінки валютного ризику банку / М. Ребрик, А. Пастушко, Л. Потьомка // Економічний аналіз. – 2013. Вип. 12. Ч. 2. С. 83–89.

10. Сопко В. Механізм контролю валютного ризику банку / В. Сопко, Т. Ружанська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2015. № 1. С. 103–110. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2015_1_11.

11. Синтез інтегрального показника якості стану параметричної системи в умовах ситуаційної невизначеності / В.В. Скачков, В.В. Чепкій, С.Л. Волков, В.І. Павлович // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. 2016. № 6/3 (84). URL: journals.uran.ua/eejet/article/download/85204/87682.

12. Корват О.В. Сутність валютного ризику як економічної категорії / О.В. Корват, А.Ю. Шаповалова // Актуальні питання фінансів, економіки, обліку та менеджменту: теорія і практика : зб. тез доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 4 грудня 2017 р.): у 4 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2017. Ч. 4. С. 31–32.

13. Управление рисками организаций. Интегрированная модель: краткое изложение, концептуал. основы [Электронный ресурс] / Ричард М. Стейнберг [и др.] // COSO: Комитет спонсорских организаций Комиссии Тведвея. 2004. URL: http://www.coso.org/documents/COSO_ERM_ExecutiveSummary_Russian.pdf.

14. Медведев А.М. Теория непараметрических систем. Управление-I / А.М. Медведев // Вестник СибГАУ, 2013. – Вып. 3. – С. 58–63.

15. Островська Н.С. Формування системи контролінгу ризиків у банку / Н.С. Островська // Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 4 (8). С. 135–144.

16. Борсук А.М. Поняття адаптації та адаптивного управління підприємствами / А.М. Борсук // Матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. «АЛЬЯНС НАУК: вчений вченому» (м. Дніпропетровськ, 8–19 березня 2009 р.): [зб. наук. праць]. 2009. Т. 1. С. 13–15.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF CAPITAL STRUCTURE OF ENTERPRISES OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY

Кузенко Т.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Проноза А.П.

студентка,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Розглянуто основні підходи до оцінки ефективності управління структурою капіталу підприємств машинобудівної галузі. Визначено підприємства, які потребують групування за основними показниками, що характеризують структуру капіталу підприємства. За допомогою моніторингу показників ефективності управління структурою капіталу підприємств галузі досліджено тенденцію використання фінансових ресурсів підприємства.

Ключові слова: структура капіталу, управління структурою капіталу, власний капітал, залучений капітал, фінансова стійкість, ділова активність.

Рассмотрены основные подходы к оценке эффективности управления структурой капитала предприятий машиностроительной отрасли. Определены предприятия, которые нуждаются в группировке по основным показателям, характеризующим структуру капитала предприятия. С помощью мониторинга показателей эффективности управления структурой капитала предприятий отрасли исследованы тенденции использования финансовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: структура капитала, управление структурой капитала, собственный капитал, привлеченный капитал, финансовая устойчивость, деловая активность.

The main approaches to the estimation of the efficiency of the capital structure management of the enterprises of the machine-building industry are considered. The enterprises that need to be grouped according to the main indicators characterizing the capital structure of the enterprise are identified. Using the monitoring of the efficiency of the management of the capital structure of the enterprises of the sector, the tendency of using the financial resources of the enterprise is investigated.

Keywords: capital structure, capital structure management, equity capital, attracted capital, financial stability, business activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови функціонування суб'єктів підприємництва України, що характеризуються високою нестабільністю, вимагають від керівників активізації управлінських рішень у напрямі розширення діяльності та зростання фінансово-економічних показників підприємств. Базою розвитку та подальшого ефективного існування будь-якого підприємства є капітал завдяки здатності генерувати грошові потоки та створювати нову вартість. Тому менеджмент підприємства повинен забез-

печити ефективно управління та своєчасного коригування структури капіталу, оскільки саме оптимальна структура капіталу дає змогу отримувати максимальний прибуток, рентабельність, фінансову стійкість та високі показники ліквідності й платоспроможності. Висока роль капіталу в економічному розвитку підприємства і забезпеченні задоволення інтересів держави, власників і персоналу визначає його як головний об'єкт фінансового управління підприємством, а забезпечення ефективного його використання належить до найбільш відповідальних завдань фінансового менеджменту [1, с. 17].

У зв'язку із цим управління капіталом підприємства на основі залучення й ефективного використання позикових коштів на основі оптимізації його структури є однією з важливих функцій, яка спрямована на забезпечення досягнення високих кінцевих результатів господарської діяльності кожного підприємства. Отже, аналіз джерел фінансування підприємства має винятково велике значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вагомий внесок в обґрунтування та практичну розбудову теорії ефективності управління структурою капіталу зробили такі видатні науковці, як: І.О. Бланк, В.В. Ковальов, Є.С. Стоянова, Т.В. Теплова, Р. Брейлі, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, Л.Дж. Гітман, Т. Головка, І.О. Івашковська, Н. Лахметкіна, Ф. Модільяні, У. Шарп та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз ефективності управління капіталом підприємства та надання пропозицій щодо його підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проведемо аналіз динаміки та структури загального обсягу та основних складників капіталу підприємств машинобудівної галузі (табл. 1).

Розрахунки, представлені в табл. 1 свідчать, що основним джерелом формування капіталу всіх досліджуваних підприємств упродовж досліджуваного періоду були власні ресурси.

Питома вага власного капіталу ДНВП «Об'єднання «Комунар» упродовж 2014–2016 рр. знаходилася на рівні 59–69%, тобто власний капітал значно перевищував позикові ресурси. Це свідчить про фінансову незалежність підприємства. Але існує негативна тенденція зменшення частки власного капіталу, що може спричинити зниження рівня фінансової стійкості.

Частка власного капіталу ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш» знаходилася на одному рівні: у 2014 р. – 95,6%, а в 2016 р. збільшилася на 1,6% і становила 96,8%. Підприємство функціонує за рахунок власного капіталу, що свідчить про високий рівень фінансової стійкості підприємства.

Структура капіталу ВАТ «Турбоатом» на 64–78% складається із власного капіталу, позитивним є збільшення частки власного капіталу в 2015 р.

Для ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування» частка власного капіталу становила 94% у 2014 р. і 84% у 2016 р.

Однак ситуація, що склалася на підприємствах галузі, не може вважатися цілком позитивною, оскільки для підвищення рівня рентабельності власного капіталу доцільно залучати позикові кошти.

Зазначимо, що структура позикових коштів ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування» на 100% складається із поточних зобов'язань, а у ДНВП «Об'єднання «Комунар» присутні довгострокові зобов'язання і забезпечення, та їхня частка не перевищує 1,8% у 2014 р. і в 2016 р. вони дорівнюють нулю.

Виходячи з того, що капітал підприємств галузі складається переважно із власного, доцільно проаналізувати його структуру та динаміку (табл. 1).

Таким чином, найбільша питома вага в структурі власного капіталу досліджуваних підприємств належить зареєстрованому капіталу (більше 67% та 44% відповідно) на підприємствах ДНВП «Об'єднання «Комунар» та ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування», додатковому капіталу (98,2%) – у ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш» та нерозподіленому прибутку (94,8%) – на підприємстві «Турбоатом».

ПАТ «Об'єднання «Комунар», ВАТ «Турбоатом» та ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування» у структурі власного капіталу мають питому вагу резервного капіталу, а у ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування» він становить 0,03% у 2016 р. та у ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш» резервний відсутній. ДНВП «Об'єднання «Комунар» та ВАТ «Турбоатом» мають нерозподілений прибуток, усі інші мають нерозподілений збиток, що свідчить про збитковість діяльності підприємств.

Після проведення структурного аналізу капіталу слід перейти до оцінки фінансової стійкості підприємства на базі низки коефіцієнтів, що розраховуються за даними бухгалтерського балансу (табл. 3).

Коефіцієнт фінансової автономії показує ступінь незалежності підприємства від кредиторів, показник, який характеризує частку власних активів у загальній сумі всіх активів підприємства, використаних ним для здійснення статутної діяльності. Мінімальне (нормативне) значення коефіцієнта автономії Кавт > 0,5. Стосовно досліджуваних підприємств відзначимо, що цей показник значно перевищує мінімальне значення. Тобто всі зобов'язання підприємств можуть бути покриті власними активами. Збільшення коефіцієнта автономії ВАТ «Турбоатом» та ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування» свідчить про більшу фінансову незалежність, підвищення гарантії погашення підприємством своїх зобов'язань. Незначне зниження показника ДНВП «Об'єднання «Комунар» не вплинуло на ступінь незалежності підприємств, коефіцієнт автономії інших досліджуваних підприємств на протязі 2014–2016 рр. майже не змінювався.

Таблиця 1

Аналіз динаміки та структури капіталу підприємств галузі

Показник	2014 р.		2015 р.		2016 р.		Зміни			
	Абс.вел, тис. грн.	Відносна вел., %	Абс.вел., тис. грн.	Відносна вел., %	Абс.вел, тис. грн.	Відносна вел., %	2015р. / 2014 р.		2016 р. /2015 р.	
							Абс.вел, тис. грн.	Відносна вел., %	Абс.вел, тис. грн.	Відносна вел., %
ДНВП «Об'єднання «Комунар»										
Власний капітал	232846	69,3	233385	59,8	233706	55,9	539	-9,5	321	-3,9
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	6198	1,8	386	0,1	0	0	-5812	-1,7	-386	-0,1
Поточні зобов'язання	97025	28,9	156612	40,1	183688	44,1	59587	11,2	27076	4,0
Баланс	336070	100,0	390383	100,0	417394	100,0	54312	0,0	27011	0,0
ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш»										
Власний капітал	107430	95,6	100637	95,2	95921	96,8	-6793	-0,4	-4716	1,6
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	4382	3,9	4420	4,2	0	0,0	38	0,3	-4420	-4,2
Поточні зобов'язання	573	0,5	682	0,6	3198	3,3	109	0,1	2516	2,7
Баланс	112385	100,0	105739	100,0	99119	100,0	-6646	0,0	-6620	0,0
ВАТ «Турбоатом»										
Власний капітал	2583206	64,3	3774128	78,3	3374477	71,2	1190922	14,0	-399651	-7,1
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	161748	4,0	451600	9,4	37244	0,8	289852	5,4	-414356	-8,6
Поточні зобов'язання	1274130	31,7	999674	12,3	1326885	28,0	-274456	-19,4	327211	15,7
Баланс	4019084	100,0	4818962	100,0	4738606	100,0	799876	0,0	-80356	0,0
ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування»										
Власний капітал	7257	28,1	13634	52,6	20738	64,3	6377	24,5	7104	11,7
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	2438	9,5	1833	7,1	1229	3,8	-605	-2,4	-604	-3,3
Поточні зобов'язання	16085	62,4	10446	40,3	10504	31,9	-5639	-22,1	58	-8,4
Баланс	25780	100,0	25913	100,0	32247	100,0	133	0,0	6334	0,0
ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування»										
Власний капітал	6217	94,1	8102	84,8	8068	84,9	1885	-9,3	-34	0,1
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Поточні зобов'язання	392	5,9	1452	15,2	1425	15,1	1060	9,3	-27	-0,1
Баланс	6609	100,0	9558	100,0	9493	100,0	2949	0,0	-65	0,0

Таблиця 2

Аналіз динаміки та структури власного капіталу підприємств галузі

Показник	2014 р.		2015 р.		2016 р.		Зміни			
	Абс.вел, тис. грн.	Відносна вел., %	Абс.вел., тис. грн.	Відносна вел., %	Абс.вел, тис. грн.	Відносна вел., %	2015 р. / 2014 р.	2016 р./2015 р.		
							Абс.вел, тис. грн.	Відносна вел., %		
ДНВП «Об'єднання «Комунар»										
Власний капітал	323846	100,0	233385	100,0	233706	100,0	-90461	0,0	321	0,0
Зареєстрований капітал	158664	48,9	158664	67,1	158664	67,9	0	18,2	0	0,8
Додатковий капітал	11760	3,6	10834	4,6	10834	4,6	-926	1,0	0	0,0
Нерозподілений прибуток	27139	8,4	27172	11,6	27208	11,6	33	3,2	36	0,0
Резервний капітал	36209	11,2	36715	15,7	37000	15,8	506	4,5	285	0,1
ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш»										
Власний капітал	107430	100,0	100637	100,0	95921	100,0	-6793	0,0	-4716	0,0
Зареєстрований капітал	4203	3,9	4203	4,2	4203	4,4	0	0,3	0	0,2
Додатковий капітал	106097	98,8	99350	98,7	94198	98,2	-6747	-0,1	-5152	-0,5
Нерозподілений прибуток	-2870	-2,6	-2916	-2,9	-2480	-2,6	-46	0,3	436	0,3
Резервний капітал	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
БАТ «Турбоатом»										
Власний капітал	2583206	100,0	3774128	100,0	3374477	100,0	1190922	0,0	-399651	0,0
Зареєстрований капітал	105624	4,1	105624	2,8	105624	3,1	0	-1,3	0	0,3
Додатковий капітал	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Нерозподілений прибуток	2412760	93,4	3599880	95,4	3200229	94,8	1187120	2,0	-3200229	-0,6
Резервний капітал	61064	2,4	61064	1,6	61064	1,8	0	-0,8	0	0,2
ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування»										
Власний капітал	7257	100,0	13634	100,0	20738	100,0	6377	0,0	7104	0,0
Зареєстрований капітал	11272	155,3	11272	82,7	11272	54,4	0	-72,6	0	-28,3
Додатковий капітал	11679	165,9	16304	119,6	21305	102,7	4625	-46,3	5001	-16,9
Нерозподілений прибуток	-31316	-431,5	-29564	-216,8	-27461	-132,4	1752	214,7	2103	84,4
Резервний капітал	0	0,0	6	0,04	6	0,03	-6	0,04	0	-0,01
ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування»										
Власний капітал	6217	100,0	8102	100,0	8068	100,0	1885	0,0	-34	0,0
Зареєстрований капітал	3549	57,1	3549	43,8	3549	43,9	0	-13,3	0	0,1
Додатковий капітал	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Нерозподілений прибуток	-1319	-21,2	-396	-4,9	-390	-4,8	923	-16,3	6	0,1
Резервний капітал	2617	42,1	3591	44,3	3591	44,5	974	2,2	0	0,2

Показники фінансової стійкості підприємств галузі

Коефіцієнти	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Зміни	
				2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.
ДНВП «Об'єднання «Комунар»					
фінансової автономії	0,6928	0,5978	0,5599	-0,0950	-0,3790
фінансової залежності	1,4433	1,6727	1,7859	0,2294	0,1132
маневреності власного капіталу	0,3471	0,2910	0,2938	-0,0561	0,0028
концентрації позикового капіталу	0,3071	0,4022	0,4401	0,0951	0,0379
фінансової стабільності	1,1303	0,7236	0,6676	-0,4067	-0,0560
фінансової стійкості	0,7113	0,5988	0,5599	-0,1125	-0,0389
забезпечення оборотних активів власними коштами	0,5459	0,4204	0,4003	-0,1255	-0,0201
маневреність робочого капіталу	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
маневреність власних обігових коштів	0,0663	0,2872	0,2078	0,2209	-0,0794
коефіцієнт покриття запасів	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш»					
фінансової автономії	0,9559	0,9517	0,9677	-0,0042	0,0160
фінансової залежності	1,0461	1,0507	1,0333	0,0046	-0,0174
маневреності власного капіталу	-0,0024	-0,0032	-0,0229	-0,0008	-0,0197
концентрації позикового капіталу	0,0441	0,0483	0,0323	0,0042	-0,0160
фінансової стабільності	-0,0555	-0,0670	-0,7106	-0,0115	-0,6436
фінансової стійкості	0,9949	0,9936	0,9677	-0,0013	-0,0259
забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,9228	-1,0059	-2,4573	-0,0831	-1,4514
маневреність робочого капіталу	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
маневреність власних обігових коштів	-0,1745	-0,1433	-0,0282	0,0312	0,1151
коефіцієнт покриття запасів	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
БАТ «Турбоатом»					
фінансової автономії	0,6427	0,7832	0,7121	0,1405	-0,0711
фінансової залежності	1,4042	1,2768	1,5558	-0,1274	0,2790
маневреності власного капіталу	0,5123	0,6661	0,3775	0,1538	-0,2886
концентрації позикового капіталу	0,3573	0,2168	0,2879	-0,1405	0,0711
фінансової стабільності	1,4339	3,0721	1,3112	1,6382	-1,7609
фінансової стійкості	0,6829	0,7926	0,7907	0,1097	-0,0019
забезпечення оборотних активів власними коштами	0,6177	0,7625	0,5741	0,1448	-,01884
маневреність робочого капіталу	0,8438	0,4980	0,6900	-0,3458	0,1920
маневреність власних обігових коштів	0,4199	0,6743	0,6543	0,2544	-0,0200
коефіцієнт покриття запасів	1,8259	2,2704	3,4889	0,4445	1,2185
ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування»					
фінансової автономії	0,2815	0,5261	0,6386	0,2446	0,1125
фінансової залежності	3,5524	1,9006	1,5658	-1,6518	-0,3342
маневреності власного капіталу	0,0447	0,2716	0,4229	0,2269	0,1513
концентрації позикового капіталу	0,7185	0,4739	0,3613	-0,2446	-0,1126
фінансової стабільності	0,0622	0,5732	1,1705	0,5110	0,5973
фінансової стійкості	0,3761	0,5969	0,6765	0,2206	0,0796
забезпечення оборотних активів власними коштами	0,0668	0,4026	0,5666	0,3358	0,1640
маневреність робочого капіталу	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
маневреність власних обігових коштів	0,0659	0,1005	0,0575	0,0346	-0,0430
коефіцієнт покриття запасів	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Продовження таблиці 1

ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування»					
фінансової автономії	0,9406	0,8477	0,8499	-0,0929	0,0022
фінансової залежності	1,0631	1,1797	1,1766	0,1166	-0,0031
маневреності власного капіталу	0,2429	0,2096	0,2294	-0,0333	0,0198
концентрації позикового капіталу	0,0593	0,1519	0,1501	0,0926	-0,0018
фінансової стабільності	4,0943	1,3794	1,5284	-2,7149	0,1490
фінансової стійкості	0,9407	0,8477	0,8499	-0,0930	0,0022
забезпечення оборотних активів власними коштами	0,8037	0,5791	0,6045	-0,2246	0,0254
маневреність робочого капіталу	0,3888	1,3080	1,1910	0,9192	-0,1170
маневреність власних обігових коштів	0,0492	0,0594	0,0955	0,0102	0,0361
коефіцієнт покриття запасів	2,7628	0,8412	0,0000	-1,9216	-08412

Оберненим до попереднього є коефіцієнт фінансової залежності, який показує, у скільки разів рентабельність власного капіталу більша за рентабельність активів. Для коефіцієнта фінансової залежності рекомендоване значення менше ніж 2, якому повністю відповідають розраховані коефіцієнти по досліджуваним підприємствам упродовж аналізованого періоду. На ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування» у 2014 р. цей коефіцієнт мав значення 3,5524, але в 2016 р. відбулося його значне зниження – 1,5658, що є позитивною тенденцією у діяльності підприємства.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу дає змогу визначити частку власного капіталу, що спрямована на фінансування оборотних активів. Додатне значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних. Позитивною динамікою є збільшення показника, а нормативним значенням – 0,1 та вище. Серед досліджуваних підприємств ДНВП «Об'єднання «Комунар», ВАТ «Турбоатм», ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування» впродовж 2014–2016 рр. мають розмір коефіцієнту, що відповідає нормативному. Це свідчить про достатню гнучкість використання власних ресурсів підприємств. ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування» у 2014 рр. мало розмір коефіцієнту нижче нормативного, а в 2015–2016 рр. показник відповідає нормі, тобто в 2015–2016 рр. підприємство досягло достатньої гнучкості використання власних ресурсів. Стосовно ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш» зазначимо, що підприємство мало розмір коефіцієнту нижчий за нормативний упродовж усього аналізованого періоду, що говорить про те, що значна частина власних фінансових ресурсів спрямована на фінансування позаоборотних активів, чия ліквідність є невисокою.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу є протилежним до коефіцієнту автономії та дає змогу визначити частку активів підпри-

ємства, що фінансуються за рахунок довгострокових та короткострокових позикових ресурсів. Нормативним значенням відповідно є 0,4–0,6. Оскільки в структурі капіталу аналізованих підприємств суттєво переважає власний капітал, то очевидним є формування активів підприємства переважно за рахунок власних коштів. На всіх підприємствах, окрім ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування», значення коефіцієнта концентрації позикового капіталу значно нижче за нормативне.

Показник фінансової стабільності характеризує частку в загальній вартості майна підприємства всіх джерел коштів, які підприємство може використовувати у своїй поточній господарській діяльності без шкоди для кредиторів. Позитивною є тенденція збільшення коефіцієнта. Коефіцієнти фінансової стабільності ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування» та ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування» впродовж досліджуваного періоду перевищують 1, а ДНВП «Об'єднання «Комунар» та ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш» упродовж 2014–2016 рр. мають значення показника нижче 1. Тобто всі підприємства, крім ДНВП «Об'єднання «Комунар» та ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш» використовують у своїй практичній діяльності лише власні оборотні кошти.

Коефіцієнт фінансової стійкості дає змогу вказати, яка частина активів фінансується за рахунок довгострокових джерел фінансування – власного капіталу та довгострокових позикових фінансових ресурсів. Нормативним є значення 0,7–0,9. На ДНВП «Об'єднання «Комунар» у 2014 р. коефіцієнт фінансової стійкості відповідав нормативному значенню, а в 2015–2016 рр. відбулося зниження цього коефіцієнта, що є негативною тенденцією і свідчить про втрату фінансової стійкості та ризик виникнення банкрутства. На ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування» на протязі всього періоду відбувалося зростання

Таблиця 4

Аналіз ділової активності підприємства

Коефіцієнти	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Зміни	
				2015 р./ 2014 р.	2016 р./ 2015 р.
ДНВП «Об'єднання «Комунар»					
Коефіцієнт оборотності активів	0,9393	0,9819	0,9372	0,0426	-0,0447
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,9728	6,1398	3,0285	0,1670	-3,1113
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	16,4695	15,3782	18,0222	-1,0933	2,6440
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,3557	1,5299	1,6208	0,1742	0,0909
Коефіцієнт оборотності основних засобів	2,6327	3,0228	3,3765	0,3901	0,3536
ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш»					
Коефіцієнт оборотності активів	0,0149	0,0193	0,0216	0,0044	0,0023
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7,5614	9,2952	4,7473	1,7339	-4,5479
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,0155	0,0203	0,0226	0,0048	0,0023
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,0149	0,0194	0,0218	0,0045	0,0024
ВАТ «Турбоатом»					
Коефіцієнт оборотності активів	0,4761	0,6097	0,4535	0,1336	-0,1562
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,3951	7,4718	5,7656	4,0767	-1,7062
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,8151	4,6770	6,0014	-1,1381	1,3244
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,7766	0,8476	0,6063	0,0710	-0,2413
Коефіцієнт оборотності основних засобів	4,3659	3,7344	4,3633	-0,6315	0,6289
ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування»					
Коефіцієнт оборотності активів	1,3704	0,8727	0,5419	-0,4977	-0,3308
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	17,6820	10,9389	3,9861	-6,7431	-6,9528
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	114,1808	158,7072	125,3872	44,5264	-33,3200
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,6129	2,1593	0,9206	-2,4536	-1,2387
Коефіцієнт оборотності основних засобів	5,3403	4,4604	3,4710	-0,8799	-0,9894
ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування»					
Коефіцієнт оборотності активів	0,0713	0,7871	0,5652	0,7158	-0,2219
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,4911	0,6860	0,8935	0,1949	0,2075
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	191,3513	11,1566	6,0245	180,1947	-5,1321
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,0755	0,8887	0,6659	0,8132	-0,2228
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,4013	3,2597	2,0876	2,8584	-1,1721

цього коефіцієнту, але він тільки наблизився до нормативного значення. На інших досліджуваних підприємствах цей показник знаходиться у межах нормативу. Високе значення показника свідчить про низький рівень ризику втрати платоспроможності та хороші перспективи функціонування підприємства. Зокрема, банкрутство у поточному році суб'єкту господарювання не загрожує.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами говорить про здатність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів. Нормативним значенням є 0,1 та вище. У разі нижчого значення необхідно залучати додаткові кошти для покриття розривів у платіжному календарі. Аналізовані підприємства впродовж аналізованого періоду мають достатній рівень показника (вище 0,1), що говорить про повну забезпеченість оборотних активів власними коштами, виняток – ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш», де значення цього показника має від'ємне значення.

Маневреність робочого капіталу вказує на частину запасів підприємства, що фінансуються за рахунок власних обігових коштів. Здатність покривати обсяг запасів за рахунок власних коштів свідчить про хороші перспективи розвитку підприємства, низьку потребу в додатковому залученні позикових коштів та потенційно низький обсяг фінансових витрат. Позитивним є зменшення значення показника. Через відсутність запасів у ДНВП «Об'єднання «Комунар», ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування» та ПАТ «Київський завод комунального машинобудування «Коммаш» цей показник впродовж 2014–2016 рр. дорівнює нулю. Інші підприємства мають дуже низькі значення цього показника через низький рівень запасів, що пов'язано з галузевою приналежністю підприємств.

Маневреність власних обігових коштів укажує, яка їх частина перебуває у грошовій формі. Всі підприємства мають низьке значення показника, що свідчить про нездатність швидко відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт покриття запасів укажує, наскільки запаси забезпечені нормативними джерелами фінансування запасів. Через відсутність запасів показник неможливо розрахувати для досліджуваних підприємств, окрім ПАТ «Турбоатом», де спостерігається позитивна динаміка підвищення значення цього коефіцієнту, та ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування», де відбувалося зниження коефіцієнта і в 2016 р. він дорівнював нулю.

Значною мірою стабільність фінансового стану підприємства зумовлена його діловою активністю, що залежить від ринків збуту продукції, ділової репутації суб'єкта господарю-

вання, ефективності використання наявних ресурсів та стабільності економічного зростання. Аналіз ділової активності дає змогу проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Оцінка полягає у дослідженні рівнів та динаміки показників оборотності (табл. 4).

Коефіцієнт оборотності активів відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів. Упродовж аналізованого періоду на ДНВП «Об'єднання «Комунар» кожна одиниця активів принесла 0,9 одиниць реалізованої продукції, що є високим результатом і позитивною є тенденція до збільшення. Негативні зміни показника простежуються на ПАТ «Турбоатом» (з 0,6097 од. у 2015 р. до 0,4535 у 2016 р.) та на ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування» (з 1,3704 од. у 2014 р. до 0,5419 у 2016 р.). Значно підвищив рівень доходу впродовж 2014–2016 рр. ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування» – з 0,0713 од. у 2014 р. до 0,7871 та 0,5652 од. у 2015 та 2016 рр. відповідно. Таким чином, максимальний рівень доходу на вкладені активи отримувало протягом 2014–2016 рр. ДНВП «Об'єднання «Комунар», що свідчить про ефективність використання активів підприємств. Найменшу кількість одиниць реалізованої продукції з кожної одиниці активів отримало ДНВП «Об'єднання «Комунар» у 2016 р., і ця тенденція є негативною, що свідчить про зниження ефективності використання активів підприємств.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки. На деяких досліджуваних підприємствах простежується тенденція до зниження оборотності дебіторської заборгованості, що є негативним аспектом. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Чим вищим є коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, тим скоріше підприємство розраховується за своїми зобов'язаннями. Рівень зазначеного коефіцієнта на всіх аналізованих підприємствах, окрім ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування», має тенденцію до зменшення у 2016 р. Зменшення коефіцієнта свідчить про уповільнення розрахунків підприємств зі своїми постачальниками й є негативним фактором, а позитивні зміни, що відбуваються на ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування», можуть свідчити про відсутність

проблем з оплатою рахунків. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості доцільно порівняти з коефіцієнтом оборотності кредиторської заборгованості. Неприятливою для підприємства є ситуація, коли коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості значно більше коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості. Така ситуація простежується на всіх досліджуваних підприємствах, окрім ПАТ «Турбоатом», де ці коефіцієнти приблизно мають однакові значення.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства, тобто показує, наскільки масштаб діяльності підприємства забезпечується власним капіталом. Збільшення показника ДНВП «Об'єднання «Комунар» та на ПАТ «Український науково-дослідний і конструкторський інститут хімічного машинобудування» свідчить про підвищення ефективності використання власного капіталу підприємства. Зменшення коефіцієнту на ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобуду-

вання» говорить про зниження ефективності його використання.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) показує ефективність використання основних засобів підприємства. Чим вищим є значення коефіцієнта, тим ефективніше використовуються основні засоби, що знаходяться у розпорядженні підприємства. У групі аналізованих підприємств лише ПАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування» має тенденцію до зменшення даного показника на протязі всього дослідженого періоду, тому керівництву слід звернути увагу на ефективність використання основних засобів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, виходячи з проведеного аналізу, зазначимо, що досліджувані підприємства машинобудівної галузі використовують у своїй діяльності переважно власні фінансові ресурси, що свідчить про достатню фінансову стійкість цих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление капиталом: учебн. Курс. К.: Ника- Центр, Эльга, 2004. 576 с.
2. Бригхем Е.Ф. Основы финансового менеджмента; пер. с англ. К.: Ника-центр, 1997. 1000 с.
3. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами; пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2003. 800 с.
4. Головки Т.В. Стратегічний аналіз: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2014. 198 с.
5. Финансовый менеджмент: науч. пособ. / Е.С. Стоянова, Т.Б. Крылова; под. общ. ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2012. 566 с.
6. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент: учеб. пособ. М.: Финансы и статистика, 2014. 768 с.

КОНТЕНТ АУТСОРСИНГОВЫХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В ЦИФРОВИЗАЦИИ

CONTENT OF OUTSOURCING FINANCIAL SERVICES IN DIGITALIZATION

Лактионова О.Е.

кандидат экономических наук, доцент,
Приазовский государственный технический университет

Мандра Н.Г.

кандидат экономических наук, старший преподаватель
кафедры «Финансы и банковское дело»,
Приазовский государственный технический университет

Представлены результаты исследования динамики развития аутсорсинговых услуг, демонстрирующие лидерство финансовых услуг среди отраслей трех регионов Америки, EMEA, АТР за период 2013–2016 гг. Увеличение объема этих услуг идет и за счет процессов цифровизации финансовой отрасли в развитых странах. В экономике Украины не наблюдается активного процесса оказания аутсорсинговых финансовых услуг. Компании-аутсорсеры Украины не представлены на международном рынке ни как заказчики, ни как исполнители этих интеллектуальных услуг. В Украине не стоит вопрос цифровизации экономики, финансовой отрасли. Для ускорения процесса цифровизации предлагается привлечь отечественные компании-аутсорсеры.

Ключевые слова: аутсорсинговые услуги, аутсорсинговые финансовые услуги, услуги финансового аутсорсинга, цифровизация, блокчейн финансовых технологий.

Представлено результати дослідження динаміки розвитку аутсорсингових послуг, що демонструють лідерство фінансових послуг серед галузей трьох регіонів Америки, EMEA, АТР за період 2013–2016 гг. Збільшення обсягу цих послуг відбувається й за рахунок процесів цифровізації фінансової галузі в розвинених країнах. В економіці України не спостерігається активний процес надання аутсорсингових фінансових послуг. Компанії-аутсорсери України не представлені на міжнародному ринку ні як замовники, ні як виконавці цих інтелектуальних послуг. В Україні не стоїть питання про цифровізацію економіки, фінансової галузі. Для прискорення процесу цифровізації пропонується залучити вітчизняні компанії-аутсорсери.

Ключові слова: аутсорсингові послуги, послуги фінансового аутсорсингу, цифровізація, блокчейн фінансових технологій.

The results of the study of the development dynamics of outsourcing services are presented, showing the leadership of financial services among the industries of the three regions of America, EMEA, APR for the period 2013-2016. The increase in the volume of these services is also due to the processes of digitalization of the financial sector in developed countries. In Ukraine economy there is no active process of outsourcing financial services. Outsourcing companies of Ukraine are not represented on the international market either as customers or as executors of these intellectual services. In Ukraine, there is no question of digitization of the economy, the financial industry. In the work it is proposed to attract domestic companies - outsourcers to speed up the digitalization process.

Keywords: outsourcing services, outsourcing financial services, financial outsourcing services, digitalization, blocking of financial technologies.

Использование в экономике Украины цифровых финансовых технологий происходит недостаточными темпами, несмотря на то что мировая практика показала, что у цифровизации много преимуществ. Появились инновационные молодые предприятия с цифровыми технологиями в сфере банковского дела и страхования – FinTechs и InsurTechs [1]. Изменяются финансовые технологии, среди кото-

рых – bigdata, скоринги, рейтинги, рэнкинги [2]. Существует много технологий, превращающих экономику в цифровую: семантические сети; блокчейн (как способ хранения данных, публичный цифровой реестр транзакций, сделок, контрактов, когда-либо совершенных в системе) [2]. Сфера применения технологии блокчейна в финансовой отрасли уже достаточно широкая: система расчетов Ripple; использование

смарт-контракта для резервирования суммы с кошелька покупателя в момент автоматического получения товара о доставке; возможность привлечения финансирования, то есть ICO (Initial Coin Offering), как первичное размещение монет (токенов); формирование реестра сделок с ценными бумагами и реестра банковских гарантий [3].

Бюро фискальных служб США на основе технологии блокчейна несет ответственность за финансирование правительства и обработку межведомственных платежей и учет. Министерство финансов США приняло программу об увеличении вариантов использования блокчейна, в т. ч. программу «Инновации и трансформации», направленную на устранение посредников, на сокращение времени и затрат при проведении электронных транзакций, на уменьшение количества ошибок и мошенничества, на повышение безопасности [4].

Мировое финансовое сообщество открывает для себя блокчейн и начинает понимать, что с ним можно решить много проблем: сократить ошибки и подделки в бумажных документах; получить надежный и доступный способ учета; повысить эффективность борьбы с киберпреступностью; эффективно управлять физическими и цифровыми активами (например, лицензиями); решить проблемы межправительственных «несостыковок»; осуществить защиту цифровых данных. Использование в финансовом менеджменте блокчейна (распределенного реестра) повышает эффективность, прозрачность и безопасность финансового управления и др. [5].

Перевод отечественной финансовой отрасли на технологию цифрового реестра требует многочасового высококвалифицированного труда. Одним из направлений, ускоряющих цифровизацию финансовой отрасли в отечественной экономике, может быть использование уже

отцифрованной базы данных рутинных операций процессов бухгалтерского и налогового учета, составления финансовой отчетности в режиме аутсорсинговых услуг, поэтому исследование возможности использования уже существующих отцифрованных баз данных отдельных продуктов финансовой отрасли является актуальным для ускорения ее цифровизации.

Для дальнейшего развития и использования инструментария финансового аутсорсинга, ускоряющего цифровизацию экономики Украины, актуальным является выявление динамики и трендов развития аутсорсинговых финансовых услуг, в т. ч. услуг финансового аутсорсинга в регионах ЕМЕА, АТР и Америки [6]. Актуальность исследования подтверждается еще и тем, что рынок аутсорсинговых финансовых услуг относится к рынку инновационных интеллектуальных услуг, о котором так много говорят, но на котором компании Украины не представлены ни как исполнители, ни как заказчики услуг, что не соответствует потенциалу отечественных компаний-аутсорсеров. Особенно это необходимо в настоящий момент, когда экономика многих стран переходит на цифровизацию, позволяющую стать как отдельным отраслям, так и экономике страны в целом менее затратными и более эффективными.

Динамика затрат на аутсорсинг-контракты, в т. ч. для исполнения аутсорсинговых финансовых услуг (outsourcing financial services, A&FS) и их составляющей – услуг финансового аутсорсинга (financial outsourcing, F&A) за период 2007–2016 гг., показывает непрерывный рост по трем экономическим регионам – Америке, ЕМЕА, АТР, а также по странам этих регионов (рис. 2–5). Учитывались контракты на сумму 5 млн. дол. США и более [6].

Как показали исследования, не происходит значительного уменьшения затрат на аутсорсинг-контракты компаний, в том числе на



Где: ACV – затраты компаний в \$B (billion дол.США); 1Q14 – первый квартал 1014 г., 3Q16 – третий квартал 2016 г. В расчет принимались контракты на сумму 5 млн. дол. США и более.

Sa-a-S (software as a service – одна из форм облачных вычислений, модель обслуживания, при которой подписчикам предоставляется готовое прикладное программное обеспечение, полностью обслуживаемое провайдером).

Рис. 1. Динамика годовых затрат на аутсорсинг-контракты (в т. ч. A&FS, F&A) компаний регионов Америки, ЕМЕА, АТР (2007–3Q16 гг.), \$B (billion \$ US)

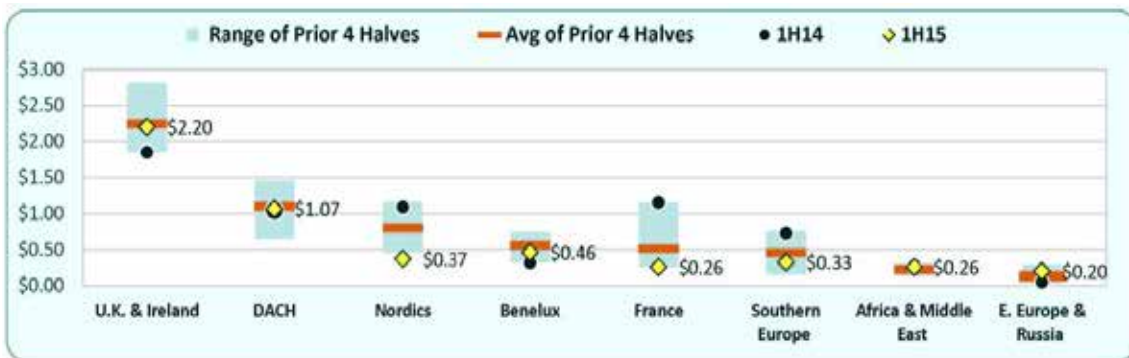
аутсорсинговые финансовые услуги, даже в период мировых кризисов (рис. 1–5).

Доля компаний стран Восточной Европы (E.Europe) на рынке аутсорсинговых услуг региона EMEA незначительна и составила в 1H15 всего \$0,2B (рис. 2).

Динамика количества аутсорсинг-контрактов 2007–3Q16гг. региона Америка показывает, что за этот период наблюдается непрерывный рост аутсорсинговых услуг, в т. ч. аутсорсинговых финансовых услуг (financial services), которые

в регионе Америка лидируют (рис. 3). Это косвенно сообщает, что финансовые услуги являются самыми востребованными из отраслей в регионе.

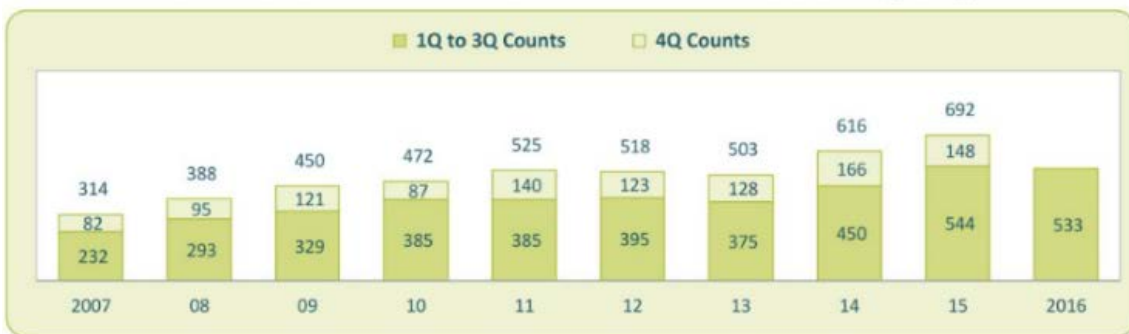
Для снижения затрат на процесс ведения учета, составления отчетности и управления финансами в мировом хозяйстве начиная с 1990-х годов формируются платформы аутсорсинговых финансовых услуг, в т. ч. услуг финансового и налогового аутсорсинга, которые специализируются либо на отдельных опе-



Где: 1H14 и 1H15 – первое полугодие 2014 г. и первое полугодие 2015 г. [6]

Рис. 2. Динамика структуры затрат на аутсорсинг-контракты за период 1H14 и 1H15 по странам региона EMEA, \$ B (billion \$ US)

Americas YTD Contract Counts - Traditional Outsourcing Only



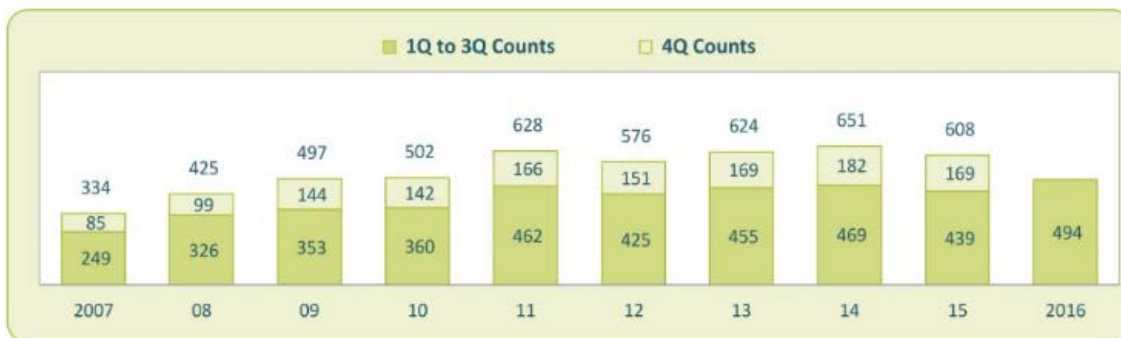
Americas Industry YTD ACV (\$B) - Traditional Outsourcing Only



Где: 3Q15 и 3Q16 – третий квартал 2015 г. и третий квартал 2016 г. [6]

Рис. 3. Динамика количества аутсорсинг-контрактов за период 2007–3Q16 гг. и динамика затрат на аутсорсинг-контракты по отраслям за период 3Q15–3Q16 гг. региона Америка, \$ B (billion \$ US)

EMEA YTD Contract Counts - Traditional Outsourcing Only

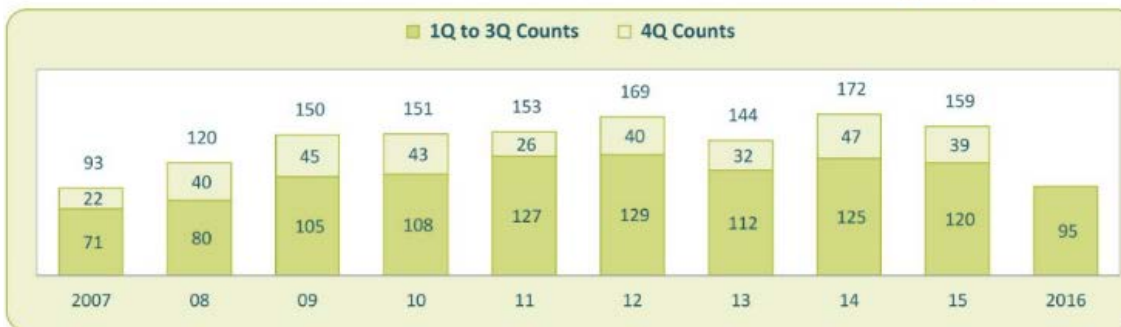


EMEA Industry YTD ACV (\$B) - Traditional Outsourcing Only



Рис. 4. Динаміка кількості аутсорсинг-контрактів за період 2007–3Q16гг. і по отраслях за період 3Q15–3Q16гг. регіона EMEA, \$ B (billion \$ US)

Asia Pacific YTD Contract Counts - Traditional Outsourcing Only



Asia Pacific Industry YTD ACV (\$B) - Traditional Outsourcing Only



Рис. 5. Динаміка кількості аутсорсинг-контрактів за період 2007–3Q16 і затрат по отраслях за період 3Q15–3Q16 гг. регіона АТР, \$ B (billion \$ US)

рациях процесса учета (частичный финансовый и/или налоговый аутсорсинг), либо на всем процессе учета и управления финансами, а также на исполнении других финансовых услуг (полный финансовый аутсорсинг).

Анализ услуг финансового аутсорсинга на мировом рынке продемонстрировал, что наиболее востребованы следующие его услуги: диагностика, экономический и финансовый анализ, управление кредиторской и дебиторской задолженностью, финансовая оценка объектов и другие, предлагаемые компаниями региона ЕМЕА – исполнителями финансовых услуг, среди которых наиболее активные аутсорсеры Польши, Румынии (рис. 4).

Анализ затрат на аутсорсинг-контракты региона АТР показывает, что отрасль аутсорсинговых финансовых услуг также занимает лидирующее положение среди отраслей аутсорсинговых услуг (рис. 5).

Институциональные меры правительства превратили Индию в развивающийся центр по оказанию услуг финансового аутсорсинга, для заказчиков – компаний США, а затем и других стран. Этому способствовали: обновление юридической базы; дешевая и квалифицированная рабочая сила; государственное стимулирование деятельности аутсорсеров, в т. ч. экспорта; бюджетное финансирование обучения специалистов-аутсорсеров.

Исследование показало, что аутсорсинговые финансовые услуги, услуги финансового аутсорсинга, в т. ч. международного, получили свое дальнейшее развитие благодаря новым возможностям, которые обеспечили Интернет, веб-технологии, системы делового интеллекта, что значительно увеличило роль финансового аспекта в управлении. Если в конце XX в. организации-аутсорсеры предоставляли в основном услуги по расчету ЗП, бюджетированию, управлению налоговыми рисками, налоговому прогнозированию, регистрации хозяйственных операций, ведению БУ, НУ и осуществлению других операций в «ручном режиме», то в 2010–2017 гг. стал использоваться совершенно новый инструментарий в финансовом управлении – блокчейн как способ хранения данных, отличительной особенностью которого является большое преимущество – невозможность взлома, потому что реестр не хранится в каком-то одном месте, а распределен среди множества компьютеров во всем мире, объединенных в одну сеть. При взломе базы на одном из компьютеров он просто отключается от сети, а восстановить базу можно на основе копий с других компьютеров. Любой пользователь этой сети имеет свободный доступ к актуальной версии реестра, что делает его прозрачным абсолютно для всех участников. Также при создании блокчейна используется особый процесс шифрования, при котором подделать уникальную цифровую

подпись просто невозможно. А информация, помещенная в блоки, связанные в строгую цепочку, остается неизменной. Ее можно лишь дополнять [7].

Для внедрения технологий блокчейна существует необходимость реинжиниринга бизнес-процесса. Эти технологии направлены на укрепление конкурентных позиций компаний на рынке. Как только государство узаконит перевод криптовалют в реальные деньги и каким-то образом урегулирует ICO, которые будут привязаны к акциям, долговым распискам, это сразу приведет к скачку экономики. Потому что деньги пойдут в систему не только от текущих токенов. Существующие финансовые институты, банки, фонды смогут спокойно инвестировать в эту среду [7].

Бюро фискальных служб Министерства финансов США объявило о запуске распределенного реестра (DLT) для мониторинга движения физических активов, таких как смартфоны и компьютеры. В рамках проекта казначейство выяснит, могут ли физические активы отслеживаться и согласовываться в режиме реального времени, поскольку они передаются от человека к человеку. Министерство будет использовать технологию блокчейн для цифровой записи переводов, а также изучит другие возможные варианты использования технологии, особенно в совершенствовании процессов государственного управления финансами [5].

По данным The Boston Consulting Group (BCG), доля цифровой экономики (веб-, или Интернет-экономика) в мировом ВВП составляет сейчас 5,5%. По оценкам Roland Berger (2015 г.), цифровая трансформация европейской промышленности может создать ценность в объеме 1,25 трлн. евро к 2025 г. [8]

Анализ мирового опыта развития аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга показал, что это направление финансовой отрасли динамически развивается, где для повышения эффективности и увеличения масштабов его применения в промышленности в развитых странах был осуществлен переход к цифровой трансформации.

Таким образом, показано, что динамика аутсорсинга, аутсорсинговых финансовых услуг и услуг финансового аутсорсинга в трех регионах – Америке, ЕМЕА, АТР – имеет тенденцию к увеличению даже в периоды финансовых кризисов. Увеличение объема этих услуг идет и за счет процессов цифровизации финансовой отрасли в развитых странах исследуемых регионов.

Однако в экономике Украины не наблюдается активного процесса оказания аутсорсинговых финансовых услуг, в т. ч. услуг финансового аутсорсинга, не происходит процесс цифровизации экономики и финансовой отрасли. Компании-аутсорсеры Украины не представлены на международном рынке ни как заказчики, ни

как исполнители этих интеллектуальных услуг. В Украине не стоит вопрос о цифровизации экономики, в т. ч. финансовой отрасли. В работе

предлагается для ускорения этого процесса рассмотреть возможность привлечения отечественных компаний-аутсорсеров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Факты о Германии. Экономика & Инновации. Цифровизация. 2017 г. URL: <https://www.-tatsachen-ueber-deutschland.de/ru/cifrovizaciya>.
2. IV Международный форум: конференция «Цифровая экономика: иллюзия или реальный прорыв». 29.11.2017.
3. Что такое ICO и как принять в нем участие. URL: <https://ain.ua/2017/08/16/chto-takoe-ico-i-kak-prinyat-v-nem-uchastie>.
4. Министерство финансов США запускает мониторинг движения физических активов, основанный на технологии блокчейн. URL: <https://bitnovosti.com/2017/10/05/ministerstvo-finansov-ssha-zapuskaet-monitoring-dvizheniya-fizicheskikh-aktivov-osnovannyj-na-tehnologii-blokchejn/05.10.2017>.
5. Министерство финансов США: больше вариантов использования блокчейна. 20.11. 2017.
6. The Global ISG Outsourcing Index 2014. URL: <http://www.isg-one.com/web/research-insights/isg-outsourcing-index/> (Дата обращения 20.11.17)
7. Какие возможности открывает блокчейн для экономики? URL: <http://belarus-economy.by/ru/banki-finance-ru/view/kakie-vozmozh-nosti-otkryvaet-blokchejn-dlja-ekono-miki-613/>.
8. Информационно-аналитический отчет. Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств – членов Евразийского экономического союза / Департамент промышленной политики. 2017. URL: Блокчейн%20-Статьи/ЦИФРОВАЯ%-20ТРАНСФОРМАЦИЯ%20ПРОМЫШЛЕННОСТИ%2013.02.2017.pdf.

ЕФЕКТИВНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

EFFICIENCY OF THE INTERNATIONAL PAYMENT SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES

Островська Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Лотоцький Б.І.

магістрант,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Проведено дослідження теоретичних основ функціонування міжнародних платіжних систем. Подано характеристики елементів платіжних систем, проведено аналіз та оцінку ефективності міжнародних платіжних систем у сучасних умовах. Розглянуто проблеми та напрями вдосконалення платіжних систем в умовах сучасних інформаційних технологій.

Ключові слова: платіжна система, платіжні інструменти, платіжна організація, платіжні картки, електронні гроші.

Проведено исследование теоретических основ функционирования международных платежных систем. Дана характеристика элементов платежных систем, проведены анализ и оценка эффективности международных платежных систем в современных условиях. Рассмотрены проблемы и направления совершенствования платежных систем в условиях современных информационных технологий.

Ключевые слова: платежная система, платежные инструменты, платежная организация, платежные карточки, электронные деньги.

The research of theoretical foundations of the functioning of international payment systems was conducted. The description of the elements of payment systems is given, the analysis and estimation of efficiency of international payment systems in the modern conditions are carried out. The problems and directions of improvement of payment systems in the conditions of modern information technologies are considered.

Keywords: payment system, payment instruments, payment organization, payment cards, electronic money.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку світової економіки до банківської системи будь-якої країни висуваються підвищені вимоги щодо безпеки та стабільності. Одним із найбільш значущих складників банківської системи, що вимагає підвищеної уваги, є платіжні системи, оскільки саме платіжні системи та системи розрахунків відіграють провідну роль в економіці країни, забезпечуючи здійснення переказу коштів та розрахунків за зобов'язаннями, що виникають у процесі економічної діяльності. Як показує досвід розвинутих країн, раціональна організація платіжної системи сприяє вдосконаленню грошово-кредитних відносин, ефективному функціонуванню фінансової сфери у цілому, забезпеченню ефективного функціонування

національного господарства, а також здійсненню міждержавних валютних розрахунків. Це й пояснює підвищення інтересу вітчизняних і зарубіжних учених-економістів до проблеми розвитку платіжної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Такі зарубіжні вчені, як Р. Вілсон, Е. Доллан, Р. Кембелл, Ж. Перар, Е. Рафаель, П. Роуз, Б. Сміт, К. Шміттофф, зробили значний внесок у розвиток теорії та практики функціонування міжнародних платіжних систем. Велика увага вітчизняних науковців О. Береславської, О. Вовчак, М. Дудченка, О. Євнуха, Ю. Лисенкова, Д. Лук'яненка, В. Мазуренка, В. Міщенко, А. Мороза, В. Новицького, М. Олексієнка, О. Плотникова, С. Пирого, О. Рогача, А. Філіпенка, С. Циганова, С. Цокола, С. Якубовського зосереджена на перспективах

запровадження платіжних систем у банківську практику в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В умовах сучасного суспільства деякі питання ефективності міжнародних платіжних систем є недостатньо дослідженими. Є потреба в системному аналізі пошуку шляхів оптимізації взаємодії комерційних банків із міжнародними платіжними системами та мінімізації ризиків, пов'язаних із цією діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів», платіжна система – це платіжна організація, учасники платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними під час проведення переказу коштів. Проведення переказу коштів є обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система [1].

У Законі України «Про платіжні системи та переказ коштів» сказано, що обробка та передача в межах України електронних та паперових документів на переказ, документів за операціями із застосуванням спеціальних платіжних засобів та документів на відкликання можуть здійснюватися за допомогою як внутрішньодержавних, так і міжнародних платіжних систем, що діють в Україні [1].

Внутрішньодержавна платіжна система – платіжна система, в якій платіжна організація є резидентом та яка здійснює свою діяльність і забезпечує проведення переказу коштів виключно в межах України [2].

Міжнародна платіжна система – платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом, яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї країни в іншу [2].

У багатьох високорозвинених країнах світу платіжна система має у своїй структурі самостійні системи, кожна з яких задовольняє потреби окремої платіжної сфери. Платіжні системи класифікують за багатьма характеристиками та ознаками. За роллю платіжних систем, відповідно до характеру здійснюваних платежів, розрізняють:

– системи міжбанківських розрахунків, які призначені для здійснення платіжних трансакцій між банками, зумовлених виконанням платежів їхніх клієнтів або власних зобов'язань одного банку перед іншим;

– внутрішньобанківські платіжні системи, які створюються, щоб забезпечити найбільш сприятливі умови щодо проходження платежів між установами, що належать до однієї групи;

– системи «клієнт – банк», що використовуються банками, які пропонують платіжні послуги своїм клієнтам на базі сучасних технологій.

Нині все більшого поширення набуває банківське обслуговування вдома, «домашній банк» – комплекс послуг щодо надання клієнтам банків фінансової інформації, а також здійснення за їх ініціативою різних банківських трансакцій із передаванням інформації телефонними каналами або через двосторонню систему кабельного телевізійного зв'язку;

– системи масових платежів, які широко застосовуються у розвинених державах світу. Незважаючи на те що традиційні безготівкові платіжні інструменти (чеки, платіжні доручення тощо) достатньо розповсюджені, останнім часом усе ширше впроваджується система масових (споживчих) платежів із використанням пластикових карток. У цих системах задіяні кредитні картки, дебетні картки, «електронні гаманці», а також картки для отримання грошей із банківських автоматів [3].

Сучасна платіжна система України має таку структуру:

– системи електронних платежів Національного банку України;

– системи автоматизації роботи банків (так звані програмні комплекси «Операційний день банку» – програмне забезпечення, що обслуговує поточну внутрішньобанківську діяльність (бухгалтерський облік, обслуговування рахунків клієнтів тощо));

– внутрішньобанківські платіжні системи – програмно-технічний комплекс із власними засобами захисту інформації, який експлуатується комерційним банком або об'єднанням банків і здійснює розрахунки між установами цього банку (об'єднання);

– системи «клієнт – банк» для розрахунків між клієнтом банку та банком в електронній формі, що дало змогу практично уникнути затримки платежів на міжбанківському рівні [3].

Досить важливим і значущим є також використання таких структур системи електронного переказу фінансових послуг, як:

– система масових платежів із використанням пластикових карток;

– система обігу цінних паперів на первинному та вторинному ринках.

Протягом 2016 р. на території України надавали послуги 39 систем переказу коштів, з яких 25 створено резидентами та 14 – нерезидентами. Всього з використанням систем переказу коштів, створених як резидентами, так і нерезидентами, у 2016 р. переказано в еквіваленті:

1) в Україну – 2 488 млн. дол. США, що на 4,6% більше, ніж у 2015 р.;

2) за межі України – 352 млн. дол. США, що на 13,3% менше, ніж у 2015 р.;

3) у межах України – 3 671 млн. дол. США, що на 5,0% більше, ніж у 2015 р. (рис. 1).

За підсумками минулого року на вітчизняному ринку платіжних систем, створених резидентами, лідером за сумою переказів була внутрішньодержавна платіжна система «Поштовий

переказ» – 163,69 млн. переказів на суму 1 193,96 млн. дол. США в еквіваленті [4, с. 96].

Станом на 01.01.2017 в Україні надавали послуги такі вітчизняні системи переказу коштів:

- 1) шість систем, які створені банками;
- 2) вісім систем, які створені небанківськими установами;
- 3) 11 внутрішньобанківських систем переказу.

Активно продовжували розвиватися у звітному році безготівкові розрахунки з використанням платіжних карток. За 2016 р. загальна кількість операцій із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, зроста майже на 28% та становила 2 513 млн. шт., а обсяги операцій зросли на 30,6% та становили близько 1 610 млрд. грн.

Частка безготівкових платежів із використанням платіжних карток за 2016 р. збільшилася за обсягом операцій на 4,3% і становила 571,3 млрд. грн.

(35,5% від загального обсягу операцій за платіжними картками). За кількістю опера-

цій частка безготівкових розрахунків зроста на 5,1% і становила 1 775 млн. операцій (70,6% від загальної кількості операцій за платіжними картками) [4, с. 99].

Станом на 01.01.2017 кількість учасників системи електронних платежів становила 216, з яких:

- 1) Національний банк – один учасник;
- 2) банки України – 103 учасники (за останні роки їх кількість зменшилася) (рис. 2);
- 3) філії банків України, що працюють у системі електронних платежів

через кореспондентські рахунки банків – юридичних осіб, – 85 учасників;

4) органи Державної казначейської служби України, що працюють у системі електронних платежів через Єдиний казначейський рахунок, – 27 учасників.

Кількість учасників системи електронних платежів за 2016 р. зменшилася на 17%. Таке зменшення відбулося за рахунок виведення неплатоспроможних банків із ринку та ліквіда-

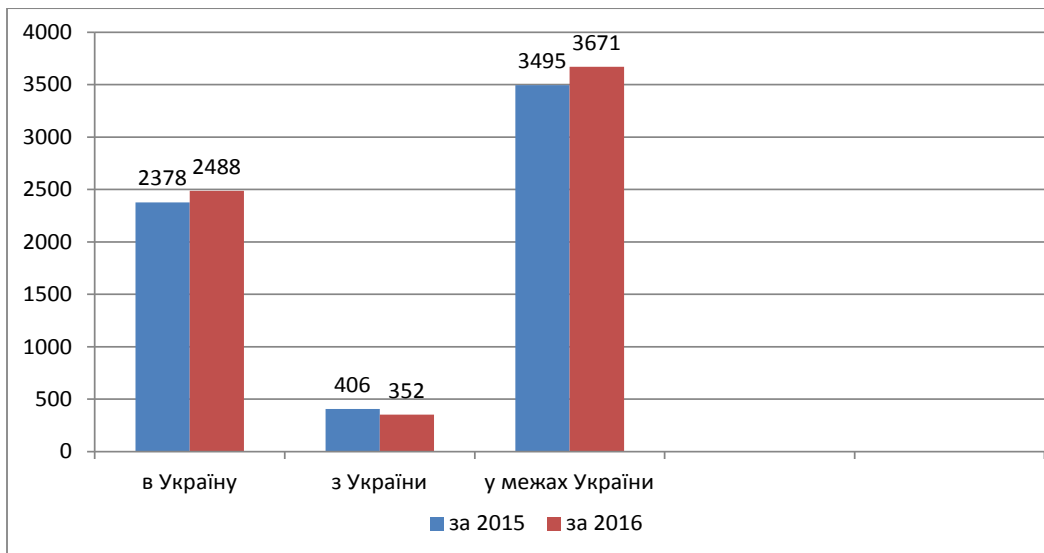


Рис. 1. Сума переказів, здійснених через системи переказу коштів (в еквіваленті), млн. дол. США

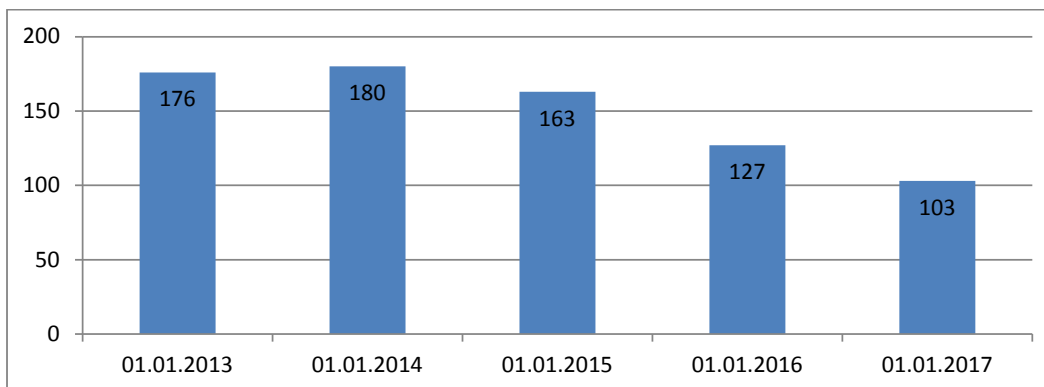


Рис. 2. Банки – юридичні особи, які є учасниками системи електронних платежів

ції банків за рішенням їх власників [4, с. 103]. У минулому році системою електронних платежів оброблено 313 млн. початкових платежів на суму 19 521 млрд. грн. Спостерігаємо динамічне збільшення суми платежів, здійснених за допомогою цієї системи. Порівняно з 2015 р. цей показник зріс на 10%. Більшість початкових платежів надіслано до системи електронних платежів банками України та їх філіями – 291 млн. початкових платежів (93% від їх загальної кількості).

Як бачимо з проведеного нами аналізу функціонування платіжних систем в Україні, кожного року відбуваються динамічне збільшення суми платежів й активне зростання кількості платіжних операцій. Найбільш прогресивною є система електронних платежів Національного банку України, інфраструктура якої є досить розгалуженою і відіграє суттєву роль у здійсненні великого обсягу банківських операцій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, дослідивши ефективність платіжних систем, можна сказати, що в сучасних умовах в Україні активно застосовуються модернізовані платіжні системи та вдосконалюються наявні, відбуваються інформатизація суспільства та стрімкий розвиток електронних платіжних систем. А Національний банк України та уряд намагаються вживати заходів, що спрямовані на довгострокову перспективу розвитку вказаних платіжних систем, забезпечення стабільності та перейняття зарубіжного досвіду функціонування.

Слід зауважити, що в сучасних трансформаційних умовах існує достатня кількість проблем, пов'язаних із платіжними системами, основною з яких є невідповідність нормативно-правової бази України наявним міжнародним платіжним системам, неспроможність виконання всіх покладених на внутрішньодержавну платіжну систему (НСМЕП) функцій тощо. У розрізі проведеного дослідження можна зробити більш детальні висновки:

1. У цілому платіжні системи мають складну структуру, що має відповідні елементи, ефек-

тивна діяльність яких забезпечує успішність усієї системи. Якщо один елемент не виконує своє призначення, це призводить до негативних наслідків діяльності усієї системи.

2. Здійснення функцій банком після того, як він узяв на себе певні платіжні зобов'язання, гарантує якісне функціонування платіжної системи. У разі втрати зв'язку між учасниками та платіжними організаціями платіжна система відразу ж стає недієвою.

3. Щоб забезпечувати власні потреби, комерційним банкам необхідне створення власних внутрішньобанківських платіжних систем, які давали б змогу швидко та вчасно проводити операції між філіями, відділеннями та дочірніми установами. Головна вимога до таких платіжних систем – сумісність із СЕП НБУ та функціонування у полі чинного законодавства.

4. Світові глобалізаційні процеси торкнулися й українських платіжних систем. Дедалі частіше використовуються міжнародні платіжні системи різних типів, незважаючи на наявність внутрішньодержавних. Це можна пояснити більшою надійністю, досвідом їх використання у провідних банківських системах світу, що ставить перед урядом України низку завдань щодо реформування власних платіжних систем банківського та позабанківського типів.

5. Через тиск із боку зарубіжних конкурентів платіжні системи України необхідно змінювати і реформувати. Дуже важливим є постійне вдосконалення інформаційної бази, технічного оснащення, рівня обізнаності користувачів тієї чи іншої системи. Протекційна політика з боку держави у цьому разі не зможе адекватно вплинути на розвиток внутрішньодержавних платіжних систем, а, навпаки, призведе до краху економіки, тому варто зосередити увагу на підвищенні конкурентоздатності платіжних систем та їх стійкості.

6. Досить суттєвими і необхідними є постійне оновлення законодавчої бази та відповідність його реальній ситуації, що склалася нині на ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» (зі змінами і доповненнями) № 2346-III від 05.04.2001. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Положення НБУ «Про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем», затверджене Постановою Правління Національного банку України від 25.09.2007 № 348. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Платіжні системи: навч. посіб. / О.Д. Вовчак, Г.Є. Шпаргало, Т.Я. Андрейків. К.: Знання, 2008. 341 с.
4. Звіт Національного банку України за 2016 р. URL: <https://bank.gov.ua>.

БЛОКЧЕЙН ЯК ЗАПОРУКА ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ

BLOCKCHAIN AS A GUARANTEE OF MONETARY SECURITY

Маковоз О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та фінансів,
Харківський національний університет внутрішніх справ

Передерій Т.С.

фахівець I категорії,
Міжвідомчий науково-дослідний центр із проблем
боротьби з організованою злочинністю при РНБО України

Статтю присвячено теоретичним та практичним аспектам використання технології блокчейн як елементу валютної безпеки в Україні. Проаналізовано сучасний стан фінансової безпеки та її валютного складника. Охарактеризовано сучасні тенденції у сфері використання технології блокчейн. Обґрунтовано доцільність застосування технології блокчейн для підвищення рівня валютної безпеки в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: фінансова система, фінансова безпека, криптовалюта, блокчейн, переваги, загроза, ризик.

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам использования технологии блокчейн как элемента валютной безопасности в Украине. Проанализировано современное состояние финансовой безопасности и ее валютной составляющей. Охарактеризованы современные тенденции в сфере использования технологии блокчейн. Обоснована целесообразность применения технологии блокчейн для повышения уровня валютной безопасности в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: финансовая система, финансовая безопасность, криптовалюта, блокчейн, преимущества, угроза, риск.

The article is devoted to theoretical and practical aspects of using technology as a part of blockchain monetary security in Ukraine. The present state of financial security and its currency component are analyzed. The modern tendencies in the using of blockchain technology are described. The expediency of using the blockchain technology to increase the level of monetary security in modern economic conditions is substantiated. The relevance of this article is the need to improve the provision of monetary component of financial security in using technology blockchain in Ukraine.

Keywords: financial system, financial security, cryptocurrency, blockchain, advantages, threat, risk.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із нових інноваційно-платіжних інструментів є криптовалюти, тому питання розвитку, використання та впливу цього платіжного засобу на валютний складник фінансової безпеки України потребує подальших досліджень. У сучасних умовах фінансова система України формується під впливом криптовалют, що визначають нові пріоритетні напрями розвитку національної економіки. Поглиблення інноваційно-високотехнологічної моделі національної економіки в Україні сприяє економічному розвитку нашої країни, але водночас виникненню загроз нелегальних фінансових операцій із використанням криптовалют. Потребують упровадження відповідні цифрові технології, послуги та системи, які будуть здатні протидіяти сучасним загрозам та гарантувати

фінансову безпеку держави. Своєю чергою, це сприятиме просуванню інноваційних технологій і цифрової економіки знань в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вирішенню проблемам валютної безпеки в Україні присвячено дослідження багатьох вітчизняних науковців: О. Барановського [1], З. Варналія [2], С. Гусарова [3], І. Гусевої [4], М. Єрмошенко [5], В. Лук'янова [6], Г. Смоквіної [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Статтю присвячено пошуку дієвих засобів захисту від загроз та ризиків, які виникають унаслідок активізації використання криптовалют в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основна мета статті – дослідити

можливість застосування технології блокчейн для забезпечення валютної безпеки України в умовах поширення криптовалют.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні економічні реалії переконливо свідчать, що перспективи, темпи та загальний вектор напрямку соціально-економічного прогресу національних господарств значною мірою залежать від стану сформованості економічної безпеки держави, у системі якої важливу роль відіграє фінансова [2, с. 9].

У науковій літературі існує багато визначень фінансової безпеки держави, проте переважно її трактують як «фінансову стійкість» і як «захисність від загроз».

Підтримуємо думку С. Гусарова, що фінансова безпека полягає у здатності забезпечувати стійкість економічного розвитку держави, платіжно-розрахункової системи та основних фінансово-економічних параметрів; нейтралізувати вплив світових фінансових криз і навмисних дій, тіньових структур на національно-економічну та соціально-політичну систему; найбільш ефективно для економіки країни залучати і використовувати кошти іноземних запозичень; запобігати злочинам та адміністративним правопорушенням у фінансових право-відносинах [3].

Згідно з Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29.10.2013, фінансова безпека має такі складники: банківська безпека; безпека небанківського фінансового сектору; боргова безпека; бюджетна безпека; валютна безпека; грошово-кредитна безпека [8].

Фінансова безпека є забезпеченням розвитку фінансової системи і відносин, а також процесів в економіці, за якої створюються необхідні умови для соціально-економічної стабільності країни, збереження цілісності та єдності фінансової системи (включаючи грошову, бюджетну, кредитну, податкову та валютні системи). Розвиток української економіки можна забезпечити за рахунок розширення взаємовідносин між національними та міжнародними фінансово-кредитними установами, інтеграції до світового ринку [7, с. 33].

Однією з умов забезпечення функціонування фінансової безпеки України є стабільність її валюти.

Стійкість національної валюти – це неодмінний атрибут фінансової безпеки будь-якої країни, суб'єктів господарювання та окремих громадян. При цьому умовами досягнення дійсної стабільності й оборотності є досконале валютне законодавство, обґрунтована валютна стратегія, ефективна валютна політика, чітка національна валютна система, наявність валютних угод, валютний ринок, що нормально функціонує.

Валютна політика, стрижнем якої є валютний курс національної грошової одиниці, виступає ключовою ланкою, що поєднує економіку України зі світовим господарським комплексом [9].

У сучасних умовах нагальність підвищення рівня валютної безпеки України зумовлюється наростанням негативних тенденцій у динаміці платіжного балансу, страхом світової кризи й девальваційними очікуваннями [10].

Валютна безпека є складним явищем за своєю структурою, оскільки включає в себе систему показників і критеріїв, які покликані дати оцінку стану валютного ринку, рівень захищеності його суб'єктів у всіх ланках фінансової системи держави, здійснюваних валютних операцій та наявних на належному рівні золотовалютних запасів тощо. Більшість авторів трактує валютну безпеку як ступінь забезпеченості держави валютними коштами, достатніми для дотримання позитивного сальдо платіжного балансу, виконання міжнародних зобов'язань, накопичення необхідного обсягу міжнародних резервів, підтримання стабільності національної грошової одиниці [9].

Найбільш комплексно до обґрунтування сутності поняття «валютна безпека» підійшов у монографії «Фінансова безпека» О.І. Барановський. На думку вченого, валютна безпека держави – це ступінь забезпеченості її валютними коштами, достатній для додержання позитивного сальдо платіжного балансу, виконання міжнародних зобов'язань, накопичення необхідного обсягу валютних резервів, підтримання стабільності національної грошової одиниці; стан курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, широкомасштабного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, що максимально захищає від потрясінь на світових валютних ринках [1, с. 151].

Валютна безпека, відповідно до Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29.10.2013 – це стан курсоутворення, який характеризується високою довірою суспільства до національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняної економіки, залучення в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках [8].

Сьогодні валютний складник фінансової безпеки України перебуває під впливом низки зовнішніх та внутрішніх загроз, таких як: геополітична ситуація, вплив діяльності міжнародних організацій, інфляційні процеси, відсутність нормативно-правової бази.

Валютний ризик є наслідком незбалансованості активів і пасивів щодо кожної з валют за

термінами і сумами. Згідно з Концепцією нового валютного регулювання НБУ від 01.12 2016, головними цілями у зміні законодавства є прозорість, спрощеність та зрозумілість валютного регулювання; усунення невідповідності (протиріч) у законодавстві. Ст. 1 Директиви Ради (88/361/ЄЕС) від 24.06.1988 забороняє країнам-членам обмеження руху капіталу між громадянами [11].

Сьогодні одним із нових видів грошових одиниць є криптовалюти, які, своєю чергою, створюють нові передумови фінансового регулювання в Україні та між країнами Європейського Союзу.

Криптовалюта – це особливий електронний платіжний засіб, курс якого підтримується тільки попитом і пропозицією. Такі електронні гроші не регулюються жодною з державних систем, у тому числі Національним банком України. Функція спостерігачів і контролерів у цьому разі лежить на користувачах мережі та власниках криптовалют [4, с. 529–530]. Незважаючи на відсутність офіційної легалізації в Україні, станом на 2017 р. наша держава визнана одним зі світових лідерів із застосування криптовалют [6, с. 48].

За наявної в Україні ситуації ігнорування ринку криптовалют із боку держави не є продуктивним способом розв'язання ситуації, навіть спостерігається втрата впевненості громадян у фінансовій системі. Довіра вкладників до банків стрімко знизилася, однак і банки не довіряють своїм клієнтам через велику кількість неплатоспроможних громадян. Національний банк України розглядає «віртуальну валюту/криптовалюту» Bitcoin як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може

використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства. Восени 2016 р. Національний банк України розробив концепцію і дорожню карту щодо розвитку безготівкових розрахунків в Україні. Частиною концепції під назвою Cashless Economy (безготівкова економіка) стали рішення, які засновані на технології блокчейн. Запровадження безготівкових розрахунків є одним із пріоритетних напрямів розвитку банківської системи України. Особливу увагу приділено новим технологіям, які можуть спростити розрахунки як для громадян, так і для малого і середнього бізнесу [12].

Блокчейн – це багатофункціональна і багаторівнева інформаційна технологія, призначена для обліку різних активів. Потенційно ця технологія охоплює без винятку всі сфери економічної діяльності і має безліч галузей застосування. У їх числі фінанси, економіка і грошові розрахунки, а також операції з матеріальними (нерухомість, автомобілі) і нематеріальними (права голосування, ідеї, репутація, медичні дані) активами. Блокчейн створює нові можливості з пошуку, організації, оцінки і передачі будь-яких дискретних одиниць [13].

Блокчейн-технологія є своєрідним способом зберігання даних у вигляді цифрового реєстру транзакцій, угод або контрактів. Проведений аналіз використання блокчейну з урахуванням технологічних аспектів (рис. 1) показав, що головною перевагою цієї технології є те, що такий реєстр не зберігається в якомусь одному місці. Він розподілений серед кількох сотень і навіть тисяч комп'ютерів у всьому світі. Блок-

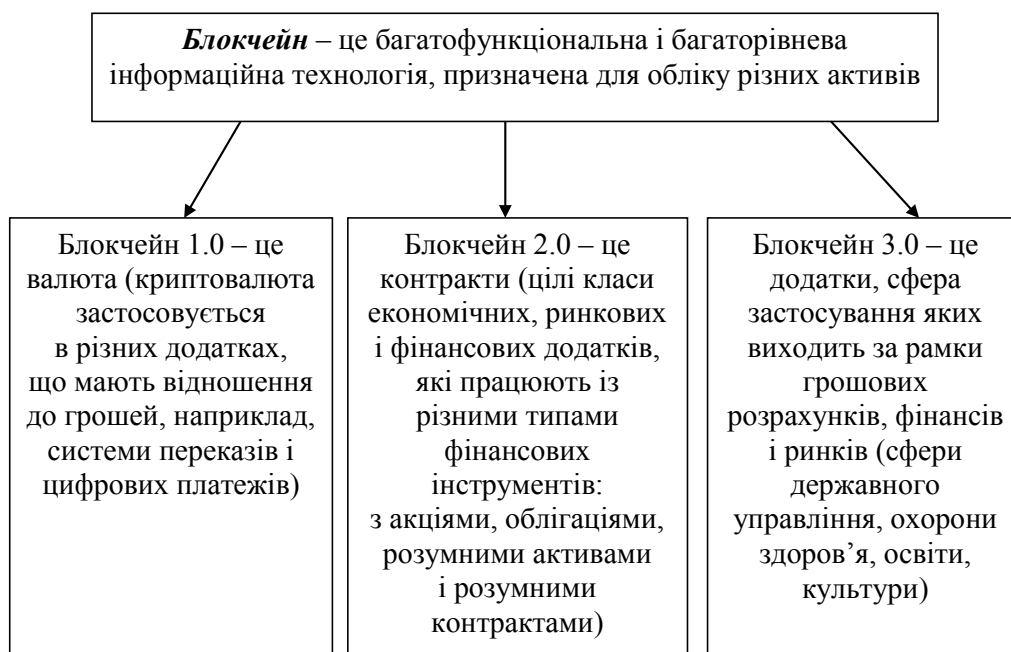


Рис. 1. Використання блокчейну з погляду технологічних аспектів

чейн-технологія реалізована у вигляді віртуальної платформи і взаємодіяти з нею можна тільки через Інтернет [14].

Технологія блокчейн може стати найпрозорішим засобом зв'язку між державою і населенням, виключаючи будь-які посередницькі інстанції на шляху, насамперед, до фінансової регулятивної взаємодії (дотації, пільги, субсидії) між людиною й урядом [15].

Сьогодні блокчейн є інноваційним надбаням безлічі світових фінансових інституцій, а також державних регуляторів, які бачать в цій технології не тільки можливість для комплексної модернізації застарілих функціональних систем, а й ефективний інструмент у боротьбі з корупцією та кіберзлочинністю, які перешкоджають розвитку демократичного суспільства [16].

Європейський Союз інвестував понад €5,4 млн. (близько \$6 млн.) у стартапи, які розробляють або вивчають застосування технології блокчейн через програму Horizon 2020. Згідно з даними Horizon 2020 р., три стартапи отримали понад €1 млн., тоді як три інших отримали по €50 тис. кожний [17].

У грудні 2016 р. центральний банк Китайської Народної Республіки (The People's Bank of China) успішно протестував власну цифрову валюту – цифровий юань. Дослідження у цьому напрямі КНР здійснювалися з 2014 р. Також було повідомлено, що за допомогою банківського гіганта UBS Китай планує перевести на блокчейн національний фонд соціального страхування, в управлінні якого перебуває близько \$250 млрд. [18].

У результаті запровадження національної цифрової валюти в Китаї центральний банк отримує інформацію про те, як працює економіка. Впровадження цифрового юаня потенційно може змінити всю економічну інфраструктуру КНР, бо створюється замкнена мережа цифрової валюти, яка контролюється центральним банком. Окрім очевидних переваг – можливість регулювання інфляції, зниження операційних витрат, використання різних нових додатків, а також з'являються нові можливості універсального контролю з боку держави над кожним економічним суб'єктом усередині периметра національної криптовалюти [19].

Технологія блокчейн забезпечує прозорість усіх транзакцій, які можуть бути відслідковані, записані, проаналізовані і збережені, тобто знаходяться в зоні доступу державних органів. Ніхто не зможе вийти за межі закритої мережі з національними фондами або увійти в неї зі своїми коштами без відома держави [18].

Commerzbank AG, Bank of Montreal, Erste Group Bank AG та CaixaBank SA долучилися до ініціативи, започаткованої UBS Group та IBM Group, спрямованої на побудову технології на базі блокчейнів для підтримки фінансових транзакцій. Платформа під назвою Batavia допоможе банкам та їх клієнтам автоматизувати

процес фінансування торгівлі, який залишається «надто ручним та паперовим». Окрім того, Batavia дасть змогу сторонам відслідковувати транзакції з того часу, як вантаж відправляється з порту, до моменту, коли він досягне місця призначення. Банки співпрацюють між собою та формують консорціуми для розроблення технології. Торгове фінансування є гарним використанням цієї технології, оскільки у ньому беруть участь численні сторони, такі як установи, що фінансують транзакції, покупці, продавці, перевізники та інспектори [18].

Нині кожна сторона зберігає свої власні записи, що може призвести до помилок, прорахунків та затримок. Метою нової платформи є надання всім учасникам спільного запису та зменшення кількості помилок.

Безсумнівно, блокчейн максимально сильно вплине на фінансовий сектор. Наприклад, сьогодні більшість міжнародних платежів проходить у рамках дорогої системи SWIFT, а ланцюжок із посередників робить розрахунки тривалими і проблематичними. Та й приватні платежі в рамках PayPal або WesternUnion складно назвати доступними [19].

Згідно з даними іспанського банку Santander, починаючи з 2022 р. впровадження блокчейна може зменшити банківські витрати на інфраструктуру в секторі міжнародних платежів, операцій із цінними паперами та дотримання вимог регулюючих органів на \$15–20 млрд. [18].

Таким чином, у секторі фінансових послуг блокчейн дає можливість цілком переглянути наявну структуру роботи банків, пришвидшити проведення розрахунків, модернізувати фондові біржі за забезпечення безпеки на всіх етапах. Світовий досвід демонструє підвищення уваги до можливості технології блокчейн створювати записи індивідуальних даних та історій транзакцій, що неможливо підробити. Страхові компанії запевняють, що такі перехресні записи даних можуть бути надзвичайно корисними для перевірки дій конкретного клієнта для безпеки валютних операцій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Необхідність підвищення рівня валютного складника фінансової безпеки України вимагає передусім проведення обґрунтованої валютної політики, яка повинна бути спрямована на забезпечення стабільності національної грошової одиниці та залучення іноземних інвестицій в економіку. Одним із важливих факторів ефективного функціонування держави є забезпечення валютного складника фінансової безпеки, яка під впливом сучасних інформаційних технологій поступово доповнюється криптовалютною. Сьогодні криптовалюти – це один із видів віртуальних фінансових інструментів у всьому світі, який потребує законодавчого врегулювання для ефективної взаємодії у сфері цифрової економіки та плідної співпраці у протидії злочинності.

Питання регулювання криптовалюти є не тільки доцільним, а й необхідним, бо, як показує світова практика, криптовалюта набуває все більшої популярності у всьому світі, її розвиток заборонити технічно неможливо і економічно недоцільно: по-перше, створення необхідної правової бази – це крок на шляху побудови прозорого і зрозумілого ринку криптовалют, який сприятиме просуванню інноваційних технологій і цифрової економіки як галузі знань в Україні; по-друге, підвищення рівня фінансової обізнаності щодо криптовалюти та технології блок-

чейн серед громадян України стане передумовою збільшення довіри до банківської системи, у тому числі й до влади; по-третє, застосування технології блокчейн може стати ефективним інструментом у боротьбі з корупцією та кіберзлочинністю, які перешкоджають розвитку демократичного суспільства.

Таким чином, упровадження застосування технології блокчейн для криптовалют є необхідною передумовою для ефективної взаємодії між суб'єктами економічних відносин, а також запорукою валютної безпеки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні. К.: Національний університет внутрішніх справ, 2000. С. 734.
2. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. К.: Знання, 2009. 647 с.
3. Гусаров С. Актуальні питання безпеки фінансової системи держави. URL: http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/168/Aktual_p_finans_bezpek_derz.pdf?sequence=3&isAllowed=y/
4. Гусєва І.І. Тенденції розвитку криптовалют на ринку України. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-1-2017/12.pdf>.
5. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. К.: КНТЕУ, 2001. 309 с.
6. Лук'янов В.С. Зародження ринку криптовалюти в інформаційно-мережевій парадигмі. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 8(158). С. 436–441.
7. Смоквіна Г.А. Фінансова безпека як стратегічна складова економічної безпеки. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2014. С. 30–36.
8. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29.10.2013. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
9. Аналіз валютної безпеки як складової фінансової безпеки України. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4854>.
10. Курс НБУ на 07.11.2017. URL: <https://finance.i.ua/nbu/?d=7&m=11&y=2017>.
11. Концепція нового валютного регулювання. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=53082662>.
12. Криптовалюти в Україні мають отримати правовий статус. URL: <https://finpost.com.ua/news/5558>.
13. Свон М. Блокчейн: Схема нової економіки. М.: Олимп-Бизнес, 2017. 240 с.
14. Обзор блокчейн-индустрии за 2016 год простым языком URL: <https://bitnovosti.com/2017/02/22/obzor-industrii-blockcheina-za-2016-god/>.
15. Індекс фінансового стресу для України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=53082662>.
16. Як блокчейн змінить фінансовий ринок. URL: <https://busines.in.ua/yak-blokchejn-zminyt-finansoviy-rynok/>.
17. Які переваги може дати впровадження технології Блокчейн на державному рівні. URL: https://utbs.ws/uk/news/2453Yak%D1%96_perevagi_moghe_nadati_vprovadghennya_tehnolog%D1%96%D1%97_Blokcheyn_na_derghavnomu_r%D1%96vn%D1%96.php.
18. Великі банки по всьому світу переходять на використання технології блокчейну. URL: <https://mind.ua/news/20177207-veliki-banki-po-usomu-svitu-perehodyat-na-vikoristannya-tehnologiyi-blokcheynu>.
19. Как технология блокчейн изменит финансовые услуги. URL: <https://bitnovosti.com/2016/09/29/how-will-blockchain-transform-financial-services/>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.633:004.05

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НАД ОБ'ЄКТАМИ ОБЛІКУ

CONCEPTUAL MODEL OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM BY ACCOUNTING OBJECTS

Артюх О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Одеський національний економічний університет

Хетагурова Н.О.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Одеський національний економічний університет

У статті досліджено концептуальні засади внутрішнього контролю. Доведено, що умовою дієвого функціонування системи внутрішнього контролю в обліковій сфері є належним чином сформоване інформаційно-методичне забезпечення. Зазначено, що внутрішній контроль має починатися з перевірки облікової політики, зміст якої варто усвідомлювати в контексті сучасних потреб користувачів. Для вдосконалення теорії та практики контролю розроблено концептуальну модель системи внутрішнього контролю над окремим об'єктом обліку.

Ключові слова: внутрішній контроль, система, інформаційно-методичне забезпечення, концептуальна модель, облікова політика.

В статье исследованы концептуальные основы внутреннего контроля. Доказано, что условием эффективного функционирования системы внутреннего контроля в учетной сфере является должным образом сформированное информационно-методическое обеспечение. Отмечено, что внутренний контроль должен начинаться с проверки учетной политики, содержание которой следует воспринимать в контексте современных потребностей пользователей. Для усовершенствования теории и практики контроля разработана концептуальная модель системы внутреннего контроля отдельных объектов учета.

Ключевые слова: внутренний контроль, система, информационно-методическое обеспечение, концептуальная модель, учетная политика.

The article deals with the conceptual foundations of internal control; It is proved that the condition of effective functioning of the internal control system in the accounting sphere is properly formed information and methodological support. It is noted that internal control should begin with the verification of the accounting policy, the content of which should be understood in the context of the current needs of users. In order to improve the theory and practice of control, a conceptual model of the system of internal control of individual accounting objects has been developed.

Keywords: internal control, system, informational and methodological support, conceptual model, accounting policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі економічного розвитку діяльність господарчих суб'єктів націлена на освоєння та утримання у конкурентному середовищі найбільшої частки ринку. Необхідною передумовою для досягнення цієї мети є побудова дієвого внутрішнього контролю в системі управління вітчизняними підприєм-

ствами, який здатний адаптуватися під впливом зовнішнього оточення, еволюціонувати і розвиватися одночасно із суб'єктом господарювання. Для ефективної системи внутрішнього контролю на підприємстві необхідно створити умови для забезпечення бізнесу надійною обліковою інформацією. Повнота та достовірність інформаційного забезпечення значною мірою залежать від правильного ведення обліку

(бухгалтерського, податкового, внутрішнього/управлінського), раціональна організація якого починається з його облікової політики, та його відповідності прийнятій на підприємстві облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження проблемних аспектів внутрішнього контролю та напрямів його вдосконалення проводили такі вітчизняні і закордонні вчені, як: С.В. Бардаш, Т.А. Бутинець, Д.І. Венжега, Н.Г. Виговська, Н.М. Зорій, В.Ф. Максимова, Н.Г. Мельник, А.А. Пономаренко та ін. Відзначаючи цінність напрацювань дослідників, слід зауважити, що сьогодні у сфері внутрішнього контролю чимало питань концептуального, теоретико-методологічного характеру залишаються актуальними. На багатьох підприємствах і досі відсутні чи недосконалі регламенти здійснення внутрішнього контролю, спостерігається слабка організація служб/підрозділів внутрішнього контролю або взагалі їх відсутність.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На сучасному етапі в системі управління суб'єктами господарювання потребують подальших досліджень питання теорії та практики внутрішнього контролю, вдосконалення інформаційно-методичного забезпечення контролю над об'єктами обліку (бухгалтерського, податкового, внутрішнього/управлінського), аналіз вибору дієвих інструментів, які дадуть змогу зміцнити систему внутрішнього контролю, організувати її згідно з вимогами діючого законодавства та фундаментальними принципами контролю.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є висвітлення концептуальних засад внутрішнього контролю, дослідження інформаційно-методичного забезпечення як умов дієвого функціонування системи внутрішнього контролю в обліковій сфері, розроблення концептуальної моделі за окремими об'єктами внутрішнього контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під внутрішнім контролем можна розуміти процес, який здійснюється господарюючим суб'єктом за допомогою специфічного інструментарію, що забезпечує достатню впевненість стосовно відповідності функціонування об'єкта контролю прийнятним управлінським рішенням у напрямі досягнення мети. Від якості внутрішнього контролю, зокрема його інформаційно-методичного забезпечення, залежить й якість прийнятих управлінських рішень. У зв'язку із цим важливо побудувати таку модель інформаційно-методичного забезпечення системи внутрішнього контролю, в якій би дотримувався баланс вимог, які висуваються до облікових підсистем, з обов'язковим урахуван-

ням їх інтеграційних властивостей. Не викликає сумніву й те, що вдосконалення інформаційно-методичного забезпечення в заданому векторі є сьогодні об'єктивно необхідною передумовою становлення та розвитку внутрішнього контролю вітчизняних підприємств.

Безперечно, «організація внутрішнього контролю повинна бути цілісною єдиною системою взаємопов'язаних способів, прийомів і методів, які охоплюють увесь комплекс контрольних процедур починаючи з формування інформаційної бази, проведення контрольних дій та закінчуючи узагальненням результатів контролю. Організація внутрішнього контролю не є жорстко регламентованою, а визначається внутрішнім стандартом у межах окремого підприємства. Під внутрішнім стандартом слід розуміти документи, що деталізують і встановлюють регламенти для здійснення та узагальнення результатів контролю, прийняті і затверджені керівництвом підприємства. Організація роботи служби внутрішнього контролю включає положення посадових інструкцій, стандарти, графіки, регламенти робочого дня» [1].

Процес функціонування внутрішнього контролю в обліковій сфері повинен починатися з облікової політики, задекларованої підприємством, яка, згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», являє собою «сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [2]. Втім, сьогодні зміст облікової політики, на нашу думку, у професійному середовищі сприймається у більш широкому діапазоні, переважно як сукупність принципів, методів і процедур, які призначені підприємством для системи обліку та її підсистем із метою використання цієї сукупності в організації та функціонуванні обліку, в складанні та поданні фінансової та іншої економічної звітності. У цьому сенсі не можна не відзначити, що «між обліковою політикою і внутрішнім контролем існує тісний взаємозв'язок: внутрішній контроль сприяє вдосконаленню способів відображення фактів господарського життя і визначає їх економічну доцільність під час формування облікової політики» [3, с. 102].

Розкриття в обліковій політиці інформації про підсистеми цілісної системи обліку дає змогу впевнитися в різноплановості об'єктів внутрішнього контролю, інтеграційному характері його цільових установок, функцій і завдань та на такому підґрунті побудувати концептуальну модель функціонування внутрішнього контролю в системі управління вітчизняного підприємства (рис. 1).

Методику проведення внутрішнього контролю положень облікової політики важливо розглядати в контексті розкриття основних концептуальних аспектів контролю: його цілей, завдань, інформаційної бази, принципів, методичного інструментарію.

Метою внутрішнього контролю положень облікової політики є забезпечення впевненості в тому, що облікова політика та її реалізація на практиці відповідають прийнятим управлінським рішенням, що спрямовані на успішний розвиток підприємства в сучасних ринкових умовах.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі основні завдання у процесі контролю, як:

- перевірка прийнятих принципів, методів і процедур, які призначені для організації і функціонування системи обліку та її підсистем, у тому числі й для складання фінансової та іншої економічної звітності;
- моніторинг реалізації облікової політики;
- аналіз впливу положень облікової політики на фінансово-господарську діяльність підприємства, оцінка ефективності такого впливу;



Рис. 1. Концептуальна модель СВК за об'єктом «Облікова політика»

Джерело: власна розробка

– прогнозування у сфері обліку і контролю, а також подальше стратегічне розроблення розвитку підприємства (за дотримання положень облікової політики, а також їх модифікації у разі доцільності);

– допомога у своєчасному виявленні, усунуванні відхилень, помилок, інших недоліків у підсистемах обліку та створення оптимальних умов їх функціонування в системі управління господарюючого суб'єкта.

Інформаційною базою внутрішнього контролю облікової політики є:

– законодавчі, нормативно-правові акти;

– установа, організаційно-розпорядча документація підприємства;

– стандарти внутрішнього контролю підприємства, які містять типові форми і методики проведення перевірок та інших завдань;

– інші внутрішні регламенти (у тому числі положення про службу/підрозділ внутрішнього контролю, в якому виділяються місія, цілі, завдання, порядок організації роботи, взаємозв'язок з іншими структурами, відповідальність і повноваження посадових осіб; інші інструкції, вказівки, методичні рекомендації);

– первинні документи, реєстри облікових підсистем, фінансова та інша економічна звітність суб'єкта господарювання.

Також під час перевірки положень облікової політики задіюється така інформація, як: наказ про облікову політику підприємства; додатки до положення про облікову політику підприємства, які можуть містити робочий план рахунків бухгалтерського обліку; перелік та зразки форм первинних документів для потреб бухгалтерського, управлінського, податкового обліку; правила документообігу; пояснення до фінансової, внутрішньогосподарської (управлінської), податкової, статистичної та іншої економічної звітності. Саме використання цієї інформаційної бази, аналіз її документів дадуть можливість фахівцям внутрішнього контролю скласти достатнє уявлення про облікову політику та її реалізацію на практиці.

Безумовно, система внутрішнього контролю буде результативною лише за умови дотримання основних принципів контролю, до яких справедливо віднесено: принципи відповідальності, збалансованості, своєчасності про виявлені відхилення, відповідності контролюючої і контрольованої систем (іншими словами, ступінь складності системи внутрішнього контролю суб'єкта повинна в конкретний момент часу відповідати ступеню складності його бізнесу); сталості/традиційності, комплексності, розподілу функціональних обов'язків [4]. У цьому сенсі варто відзначити напрацювання дослідників у частині визначення, ідентифікації та класифікації принципів у системі контролю (за його складниками, видами та формами) [5] та, враховуючи їх розробки, віднести також до принципів внутрішнього контролю, крім універсальних

(принципи розвитку, загального взаємозв'язку, об'єктивності, всебічності, єдності, конкретності істини тощо), загальних принципів з організації контролю (принципи безперервності, планування, періодичності, незалежності, гласності) та здійснення контролю (принципи законності, достовірності, доказовості, дотримання професійної етики), і такі специфічні принципи:

– організації контролю (принципи пріоритетності суцільної перевірки, автоматизації контрольного процесу, адекватної взаємодії з державними органами контролю, регулярності);

– здійснення контролю (суттєвості, ризикованості, скептицизму, превентивності) [6, с. 15–30].

Внутрішній контроль у системі управління відбувається за допомогою сукупності методичних прийомів: аналізу, синтезу, аналогії, зіставлення, спостереження, опитування, тестування, інвентаризації (за видами), контрольних замірів, експертиз, перевірок (за видами) та ін.

Внутрішній контроль положень облікової політики на підприємстві повинен робитися поетапно, відповідно до програми перевірки, в якій має міститися перелік завдань у визначеній послідовності їх виконання. За наслідками перевірки облікової політики фахівцями із внутрішнього контролю складається відповідна звітність (Звіт/Висновок), де фіксуються виявлені недоліки, обґрунтовуються можливі негативні наслідки, даються пропозиції управлінського персоналу щодо їх усунення в подальшій діяльності підприємства та пропонуються заходи щодо вдосконалення об'єкта обліку та контролю.

Безумовно, недотримання у повному обсязі сукупності принципів, методів і процедур, які призначені для підсистем обліку з метою використання цієї сукупності в організації, функціонуванні обліку, під час складання, подання фінансової та іншої економічної звітності, може призвести до недостовірності облікової інформації та до негативних наслідків під час її використання користувачами. Суб'єкту господарювання варто створити дієву систему внутрішнього контролю, постійно вдосконалювати контрольний процес для успішного функціонування бізнесу та його подальшого розвитку в конкурентному середовищі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи вищевикладене, слід зауважити, що ефективність функціонування внутрішнього контролю на підприємстві залежить передусім від належно сформованого інформаційно-методичного забезпечення контрольного процесу. У сфері обліку внутрішній контроль має почитатися з перевірки облікової політики, зміст якої варто усвідомлювати в контексті сучасних потреб користувачів. Розкриття в обліковій політиці інформації про підсистеми обліку підтвердило різноплановість об'єктів внутрішнього контролю, інтеграційний характер його цільових

і функціональних завдань та дало змогу побудувати в рамках цієї роботи концептуальну модель системи внутрішнього контролю над окремим її об'єктом «Облікова політика».

Наприкінці можна виразити впевненість у тому, що результати даного дослідження

уможливляють подальше розроблення у напрямі розкриття концептуальних засад внутрішнього контролю, вдосконалення його інформаційно-методичного забезпечення в системі управління вітчизняними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Венжега Д.І. Особливості організації внутрішнього контролю в управлінні витратами підприємства. Інноваційна економіка. 2012. № 10(36). URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_10/295.pdf, с. 296.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Пономаренко А.А. Взаимосвязь внутреннего контроля и учетной политики. Молодой ученый. 2014. № 4.2(63.2). С. 102–105.
4. Соколов Б. Внутренний контроль и аудит. Аудит и налогообложение. 2008. № 12.
5. Артюх О.В. Принципи контролю: проблематика визначення. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2016. Вип. 6.
6. Артюх О.В. Принципи податкового аудиту: питання класифікації. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Економіка, політологія, історія. 2016. № 4(236). С. 15–30.

УДК: 657

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОКСОХІМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

DEVELOPMENT OF ALGORITHM OF PLANNING AND ANALYSIS PROCESS OF PRODUCTS COST PRICE OF THE COMPANY BY COCOCHEMICAL INDUSTRY

Вареник В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування,
Університет імені Альфреда Нобеля

Прусан А.В.

магістрантка,
Університет імені Альфреда Нобеля

Розглянуто сутність попередільного методу обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. Досліджено особливості використання попередільного методу підприємствами коксохімічної галузі. Розроблено алгоритм процесу планування та аналізу собівартості на підприємствах, які використовують попередільний метод для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Розглянуто та обґрунтовано кожний етап алгоритму. Подано схему аналізу факторів впливу на собівартість реалізованої продукції на підприємствах коксохімічної галузі.

Ключові слова: витрати, собівартість, алгоритм, коксохімічна галузь, попередільний метод

Рассмотрена сущность попередельного метода учета затрат и калькуляции себестоимости продукции. Исследованы особенности использования попередельного метода предприятиями коксохимической промышленности. Разработан алгоритм процесса планирования и анализа себестоимости на предприятиях, которые используют попередельный метод для учета затрат и калькуляции себестоимости продукции. Рассмотрен и обоснован каждый этап алгоритма. Представлена схема анализа факторов влияния на себестоимость реализованной продукции на предприятиях коксохимической промышленности.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, алгоритм, коксохимическая промышленность, попередельный метод.

The essence of the predredal method of cost accounting and calculation of the cost of production is considered. The features of the use of the predredal method of the enterprises of the cocochemical industry are investigated. The algorithm of the process of planning and costing analysis at enterprises that use the predredal method for cost accounting and costing of products is calculated. Each stage of the algorithm is considered and substantiated. The scheme of analysis of factors of influence on the cost of sold products at the enterprises of the cocochemical industry is presented.

Keywords: cost, cost price, algorithm, cocochemical industry, predredal method of accounting.

Постановка проблеми. Виробничі витрати є важливою не тільки бухгалтерською, але й аналітичною категорією, яка має вплив на обсяг та зміну прибутку. Проведення постійного контролю витрат виробництва з метою безперервного зменшення їх кількості є важливим складником системи управління процесом виробництва на підприємстві.

Пошук актуальних рішень для зниження виробничих витрат на підприємстві є необхідним етапом у системі управління. Ці рішення вплинуть на підвищення прибутку й максимізацію ефекту роботи на підприємствах, забез-

печення їх стабільності в ринковому просторі. Кількість витрат часто визначається як провідний критерій у виборі методів модернізації підприємств. Загроза зменшення прибутку і банкрутства підприємств в умовах конкурентної боротьби потребує перегляду принципів управління собівартістю з метою скорочення часу процесу виробництва, покращення якості продукції та зменшення невиробничих витрат.

З огляду на вищевикладене, вирішення проблеми розроблення процесу планування та аналізу собівартості на підприємствах, які використовують попередільний метод

для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми планування та аналізу собівартості дедалі частіше привертають увагу як зарубіжних, так і вітчизняних учених.

Питанням особливості застосування на підприємствах лакофарбової промисловості попереднього методу обліку витрат, обґрунтування необхідності застосування нормативно-попереднього методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції напівфабрикатним способом присвячено дослідження Я.П. Пастернака [1]. Питанням вибору методик обліку витрат і калькулювання собівартості нафтопродуктів, конкретизації номенклатури статей витрат для підприємств нафтопереробної галузі, визначення основних завдань, які вирішуються за допомогою калькулювання у процесі управління витратами, присвячено дослідження І.Д. П'ятничука [2]. Питанням особливостей застосування методів обліку та калькулювання, розкриття основних методів оцінки й обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, доведенню того, що собівартість продукції є одним із найважливіших показників діяльності підприємства, а роль собівартості в економічній безпеці підприємства визначається її впливом на рентабельність і самоокупність останнього присвячено дослідження О.М. Ромашко [3].

Але аналіз спеціалізованої літератури показав, що питання розроблення процесу планування та аналізу собівартості на підприємствах, які використовують попередільний метод для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції досліджено недостатньо і потребує детального вивчення і надання рекомендацій щодо розроблення та впровадження в діяльність підприємства.

Постановка завдання. Для вирішення окресленого кола питань на основі узагальнення світового наукового та практичного досвіду щодо розроблення процесу планування та аналізу собівартості на підприємствах, які використовують попередільний метод для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, проведемо аналіз сучасних підходів до розроблення алгоритму дій на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції використовують різноманітні методи. Взагалі метод обліку URL: це сукупність різноманітних способів і прийомів, які допомагають відобразити витрати і процес формування собівартості продукції. Важливим у цьому процесі є також одержати інформацію про ефективність використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів у розрізі об'єктів і статей витрат. Промислові підприємства, на відміну від інших підприємств, використовуються

такі методи калькулювання, як попроцесний або позамовний.

Якщо підприємство використовує один вид створеної продукції та незначний обсяг незавершеного виробництва, тоді застосовують попроцесний метод обліку витрат. При цьому методі аналітичний облік ведуть шляхом відкриття рахунків за видами виробництв. Собівартість одиниці продукції розраховують шляхом ділення підрахованих витрат на кількість одержаної продукції.

Якщо підприємство перетворює сировину в готову продукцію в умовах безперервного і короткого технологічного процесу чи низки послідовних виробничих процесів, кожний з яких або група яких становлять окремі самостійні переділи (фази, стадії) виробництва, воно використовує попередільний метод обліку, який є різновидом попроцесного методу. Попередільний же метод може використовуватися двома варіантами: або напівфабрикатним або безнапівфабрикатним.

За напівфабрикатного варіанту витрати обліковують за окремими технологічними переділами. Дані такого обліку дають змогу визначити собівартість напівфабрикатів, які оприбутковують з одного переділу (цеху, бригади) і передають у наступний переділ. Отже, собівартість напівфабрикатів за кожним переділом визначається сумою витрат по цьому цеху плюс вартість напівфабрикату, який поступив із попереднього переділу. Фактична собівартість готового виробу вираховується на останній стадії його виробництва, тобто на останньому переділі [4].

Безнапівфабрикатний варіант передбачає на кожній стадії накопичення витрат лише за конкретним підрозділом, не включаючи вартості напівфабрикатів. Для вирахування собівартості готової продукції за цього варіанту додають витрати на всіх стадіях виробництва. Напівфабрикати із цеху в цех передають у натуральних вимірниках [4].

Попередільний метод отримав свою назву у зв'язку з тим, що об'єктом калькуляції є переділ або деякий процес. Переділ – це закінчена частина технологічного процесу або сукупність виробничих операцій, у результаті яких із сировини та матеріалів виходить проміжний продукт (напівфабрикат) або з напівфабрикату – готовий виріб. Виділення цього проміжного продукту здійснюють за умови, що він має власний напрям використання, а отже, може бути реалізований на сторону.

Суть попередільного методу полягає в такому. У таких виробництвах процес випуску готової продукції складається в основному з декількох послідовних технологічно закінчених переділів. У них, як правило, обчислюють собівартість продукції кожного переділу, тобто не тільки готового продукту, а й напівфабрикатів, оскільки вони можуть бути частково (деколи у значних розмірах) реалізовані на сторону як готова продукція.

Крім того, часто необхідно складати калькуляції собівартості окремих видів або груп продукції, особливо якщо вони отримані з однієї чи однорідної вихідної сировини. Отже, об'єктом калькуляції є вид чи група продукції кожного переділу. Таким чином, попередільний метод обліку переважно застосовують на підприємствах та у виробництвах із повторюваною, однорідною за вихідною сировиною, матеріалами та характером випуску масовою продукцією [4].

На коксохімічних підприємствах із серійним типом виробництва суттєві переваги дає засто-

сування попередільного методу обліку витрат і калькулювання собівартості, за якого об'єктом калькулювання (а відповідно, і планування ресурсів та витрат) є напівфабрикат, вироблений у результаті відокремленої частини технологічного процесу.

Алгоритм процесу планування та аналізу собівартості на підприємствах, які використовують попередільний метод для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, представлено на рис. 1. Розглянемо кожний етап алгоритму більш детально.

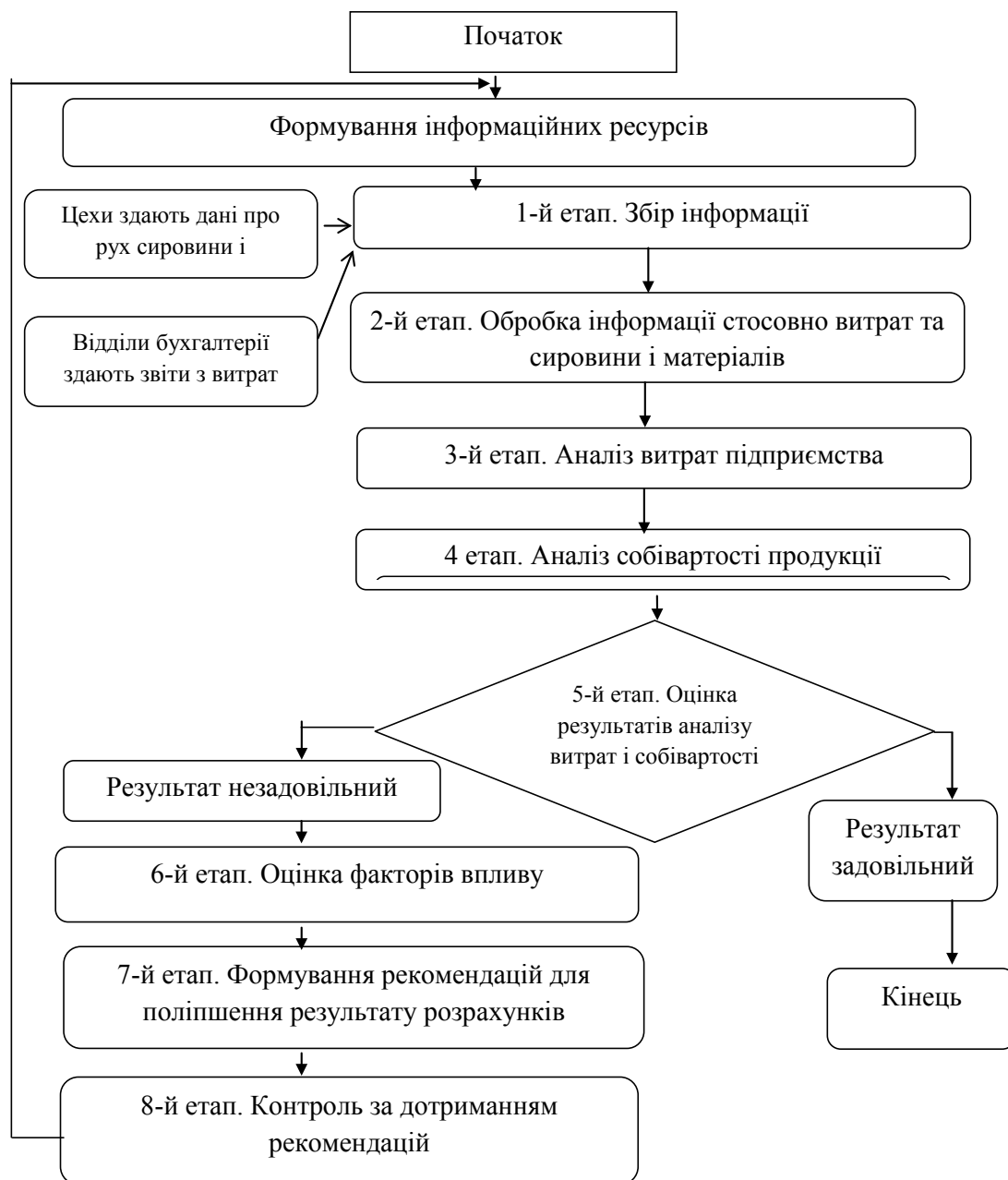


Рис. 1. Алгоритм процесу планування та аналізу собівартості на підприємствах, які використовують попередільний метод для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції

Першим кроком для формування калькулювання собівартості по переділу є отримання даних про рух сировини й матеріалів з усіх цехів.

Оскільки калькулювання собівартості базується на витратах, усі бухгалтери повинні здавати всі наявні витрати. Процес обробки інформації стосовно витрат сировини і матеріалів є доволі складним, оскільки усі відповідальні повинні надати інформацію в повному обсязі.

Організаційна структура бухгалтерії складається з бухгалтерів із різними повноваженнями.

Бухгалтер із податків – до його повноважень належить ведення податкового обліку.

Бухгалтер із витрат – він формує усі витрати та калькуляції собівартості, наявні на підприємстві.

Бухгалтер із фінансової звітності – до його обов'язків належать складання та формування форм згідно з НП(С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (форма 1 «Баланс», форма 2 «Звіт про фінансовий стан», форма 3 «Звіт про рух грошових коштів», форма 4 «Звіт про власний капітал», форма 5 «Звітність за сегментами»).

Декілька бухгалтерів з обліку ТМЦ – вони відповідають за дотримання одного з основних принципів обліку – принципу безперервної діяльності підприємства. Для цього підприємство повинно бути забезпечене матеріальними запасами. Такі бухгалтери формують товаро-транспортні накладні, накладні, акти про приймання матеріалів.

Декілька бухгалтерів з розрахунку заробітної плати – такі бухгалтери належать до категорії фахівців, що здійснюють прийом, аналіз та контроль табелів обліку робочого часу і готують їх до лічильної обробки. Вони при-

ймають та контролюють коректність заповнення листків про непрацездатність, довідок із догляду за хворими та інші документи, які підтверджують право працівника на відсутність на робочому місці, готує їх до лічильної обробки, а також для складання встановленої бухгалтерської звітності.

Бухгалтер із реалізації – виконує роботу з ведення бухгалтерського обліку відповідно до вимог чинного законодавства у частині, яка належить до обліку реалізації продукції (товарів, робіт та послуг). Відображає на рахунках бухгалтерського обліку операції, пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт та послуг). Забезпечує керівництво, кредиторів, інвесторів, аудиторів та інших користувачів бухгалтерської звітності зіставною і достовірною бухгалтерською звітністю за відповідним напрямом (відділом) обліку.

Бухгалтери з розрахунків із постачальниками та підрядниками – вони формують усі необхідні документи, пов'язані з купівлею сировини, матеріалів для ведення операційної діяльності. До їхньої діяльності належить формування 63 рахунку «Розрахунки з постачальниками та підрядниками».

Бухгалтери з фінансових операцій – вони займаються банками, через які проходить вся діяльність ПрАТ «Дніпровський КХЗ»

Бухгалтери-матеріалісти – вони ведуть облік приходу та списання, проводять та контролюють переоблік на підприємстві, працюють із калькуляційними та технологічними картками.

Виходячи з організаційної структури відділу бухгалтерії, бухгалтер із витрат оброблює інформацію за всіма рухами сировини й матеріалів та даних з усіх відділів бухгалтерії.



Рис. 2. Етапи формування калькулювання собівартості по переділу

На другому етапі алгоритму необхідним є відокремлення окремого процесу формування калькулювання собівартості по переділу, який представлений на рис. 2.

Після обробки інформації для формування калькулювання собівартості по переділу наступним є закриття допоміжного виробництва. Допоміжне виробництво – це окреме відділення виробництва, необхідне для обслуговування основного виробництва та для забезпечення постійного випуску продукції. До таких прикладів можна віднести: обслуговування всіх цехів електроенергією, збереження сировини, транспортування сировини й готової продукції. До такого виробництва належать ремонти різних споруд, будівель, інвентарю, який слугує для операційної діяльності, а також діяльність транспортно та складського господарства підприємства залежно від особливостей основного виробництва, розмірів підприємства тощо.

Таким чином, до вартості сировини додаються транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ), але тільки внутрішні ТЗВ, тому що вони розміщуються між структурними підрозділами підприємства.

ТЗВ діляться на стороні (зовнішні) та внутрішні. Для визначення внутрішніх витрат потрібно закрити допоміжне виробництво та розподілити витрати (наприклад: на електроенергію, збереження та транспортування сировини). Важливою ланкою для формування калькуляції є матеріалісти, вони отримують усі внутрішні витрати та формують калькуляцію сировини. Останнім кроком для отримання кінцевого переділу є отримання бухгалтером із витрат від матеріалістів калькуляції сировини, її обробка, завдяки цьому калькулюється основне виробництво.

На третьому етапі відбувається аналіз витрат підприємства. Аналіз витрат підприємства включає:

- аналіз витрат та собівартості продукції, напівфабрикатів, послуг із кожного з виробничих підрозділів;

- аналіз витрат по підприємству загалом.

Аналіз витрат підрозділів проводиться за даними калькуляцій собівартості та кошторисами витрат. Розрахунок проводиться за кожною зі статей калькуляції (кошторису). При цьому всі статті класифікуються, виходячи з:

- впливу обсягу виробництва на рівень витрат – на умовно-постійні та умовно-змінні;

- складу статті – на одноелементні та комплексні.

До умовно-змінних витрат належать витрати, абсолютна величина яких зростає зі збільшенням обсягу випуску продукції та зменшується за його зниження. На коксохімічних підприємствах до них, як правило, відносять витрати за статтями «Сировина, напівфабрикати, основні матеріали», «Зворотні відходи», «Паливо на

технологічні цілі», «Електроенергія», «Пар», «Послуги УСГК (установки сухого гасіння коксу)», «Попутна продукція». Інші статті витрат вважаються умовно-постійними (тобто витратами, абсолютна величина котрих при збільшенні (зменшенні) випуску продукції суттєво не зміниться).

До одноелементних належать економічно однорідні статті (наприклад, «Сировина, напівфабрикати, основні матеріали», «Електроенергія»). Комплексними є статті, які включають декілька різних елементів витрат: «Витрати на ремонт основних засобів», «Витрати на утримання основних засобів», «Інші прямі витрати» та ін.

Аналіз витрат підрозділу на виробництво окремого продукту здійснюється у розрізі таких факторів, як:

- зміна обсягу виробництва;

- зміна норм витрати ресурсів;

- зміна цін на ресурси;

- зміна складу заданої сировини;

- зміна абсолютної суми умовно-постійних витрат.

Усі відхилення класифікуються на залежні та незалежні від роботи цеху (підрозділу). До залежних, як правило, відносять відхилення за рахунок зміни норм витрати ресурсів та частково за рахунок зміни суми умовно-постійних витрат.

Аналіз витрат по підприємству загалом включає в себе:

- аналіз собівартості товарної продукції;

- аналіз собівартості реалізованої продукції витрат операційної діяльності;

- аналіз зведеного кошторису

Четвертий етап – аналіз собівартості товарної продукції – передбачає розрахунок впливу зміни витрат по кожному із видів продукції, у тому числі за рахунок зміни обсягів виробництва, норм витрати ресурсів, складу заданої сировини та цін на ресурси.

На п'ятому етапі відбувається оцінка результатів аналізу витрат і собівартості. За результатами аналізу можливі два варіанти вирішення: задовільний і незадовільний результат. Якщо результат оцінки задовільний, керівництво все влаштовує, прибуток задовільний, то кінцевий результат досягнутий.

Якщо ж результат незадовільний, то переходимо до шостого етапу – оцінки факторів впливу. Як видно з рис. 3, фактори впливу аналізуються за трьома рівнями: фактори першого, другого та третього рівнів. Кожен рівень має відповідні показники, аналіз яких і показує вплив на рівень собівартості продукції.

На шостому етапі формуються рекомендації для поліпшення результату розрахунків. Розробляються рекомендації для керівництва стосовно удосконалення процесу управління витратами для того, щоб виправити дані, які є незадовільними.

Останній, восьмий етап – це контроль за дотриманням рекомендацій. На цьому етапі

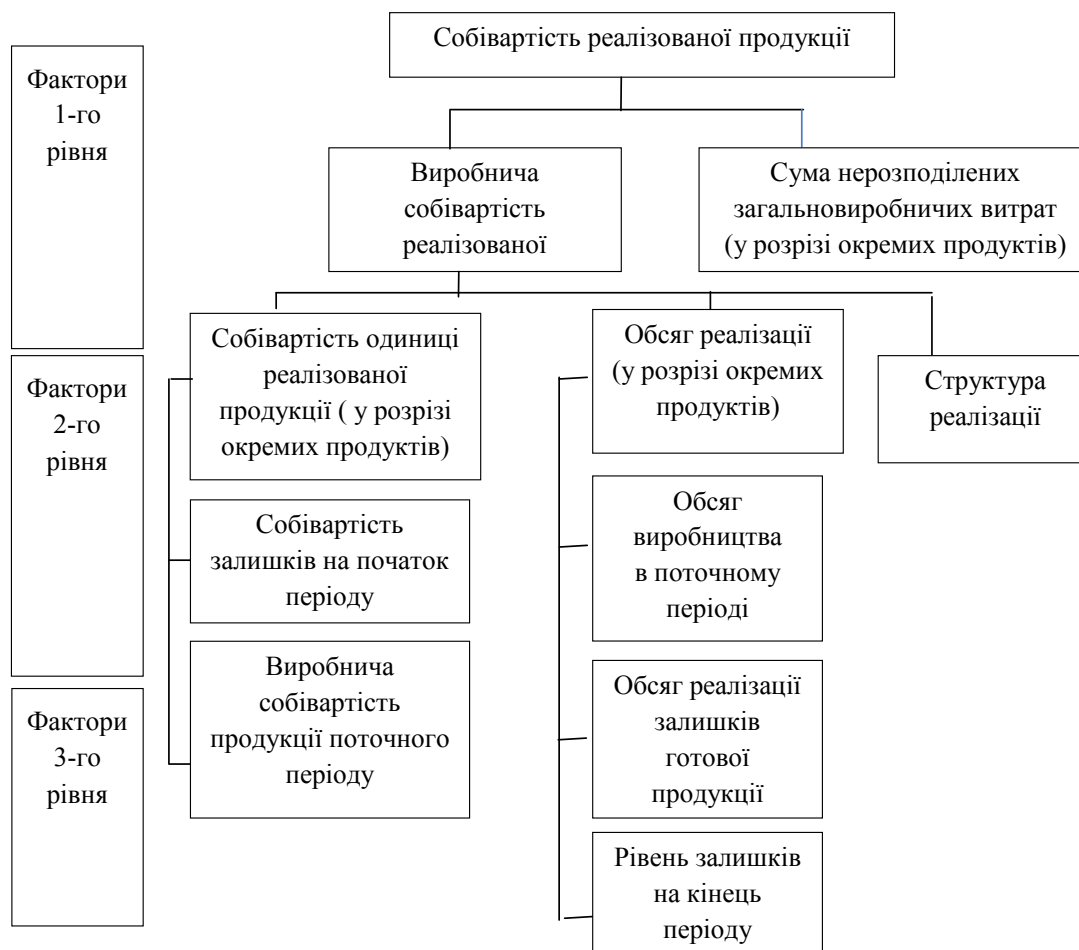


Рис. 3. Схема аналізу факторів впливу на собівартість реалізованої продукції на підприємствах коксохімічної галузі

контролюється, як відділи та цехи додержуються рекомендацій, як вони виконуються та виправляються незадовільні показники. На цьому етапі зіставляються планові (нормативні) значення з фактичними та відбувається вироблення відповідних коригуючих дій за наявності відхилень. Контроль являє собою:

- наявність плану або норми, відповідність яким буде контролюватися;
- зміну фактичного стану або ефективності контрольованого об'єкта;
- порівняння плану (норми) з фактичним станом (з результатом виміру) для оцінки ступеня відхилення;
- розпорядження, вказівку суб'єкту контролю про коригуючі дії.

Основними цілями контролю є:

- мотивація, заохочення бажаної поведінки працівників;
- заохочення делегування повноважень (організована система контролю дає змогу передати частину повноважень на більш низький рівень без ризику втрати керованості);
- забезпечення планування зворотним зв'язком (дані про відхилення дадуть змогу вдосконалювати процес планування, скоригувати плани).

У найбільш явному виді на підприємстві система контролю проявляється в межах бюджетування.

Бюджетування є широко розповсюдженою технологією короткострокового планування, обліку та контролю діяльності підприємства. Воно являє собою:

- об'єднання планових та фактичних даних про витрати, доходи, рух грошових коштів підприємства у систему бюджетів;
- призначення відповідального за виконання кожної зі статей бюджетів;
- організацію контролю та аналізу відхилень фактичних значень від планових.

Таким чином, розроблений алгоритм дасть змогу підприємству чітко й ефективно контролювати витрати і собівартість, використовувати його для контролю витрат за кожним цехом, відділом, який має витрати.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу виявити, що для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції використовують різноманітні методи. Взагалі метод обліку – це сукупність різноманітних способів і прийомів, які допомагають відобразити витрати і процес формування собівартості продукції. Важливим

у цьому процесі є також одержати інформацію про ефективність використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів у розрізі об'єктів і статей витрат. Промислові підприємства, на відміну від інших підприємств, використовують такі методи калькулювання, як попроцесний або позамазовний.

Якщо підприємств використовує один вид створеної продукції та незначний обсяг незавершеного виробництва, тоді застосовують попроцесний метод обліку витрат. За цим методом аналітичний облік ведуть шляхом відкриття рахунків за видами виробництв. Собівартість одиниці продукції розраховують шляхом ділення підрахованих витрат на кількість одержаної продукції.

На коксохімічних підприємствах із серійним типом виробництва суттєві переваги дає застосування попередільного методу обліку витрат і калькулювання собівартості, за якого об'єктом калькулювання (а відповідно, і планування ресурсів та витрат) є напівфабрикат, вироблений у результаті відокремленої частини технологічного процесу.

Алгоритм процесу планування та аналізу собівартості на підприємствах, які використовують попередільний метод для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, складається з восьми етапів.

Першим кроком для формування калькулювання собівартості по переділу є отримання руху сировини і матеріалів з усіх цехів. На другому етапі алгоритму необхідним є відокремлення окремого процесу формування калькулювання собівартості по переділу. На третьому етапі відбувається аналіз витрат підприємства. Четвертий етап – аналіз собівартості товарної

продукції – передбачає розрахунок впливу зміни витрат по кожному з видів продукції, у тому числі за рахунок зміни обсягів виробництва, норм витрати ресурсів, складу заданої сировини та цін на ресурси. На п'ятому етапі відбувається оцінка результатів аналізу витрат і собівартості. За результатами аналізу можливі два варіанти вирішення: задовільний і незадовільний результат. Якщо результати оцінки задовільний, керівництво все влаштовує, прибуток задовільний, то кінцевий результат досягнутий.

Якщо ж результат незадовільний, то переходимо до шостого етапу – оцінки факторів впливу. Як видно з рис. 3, фактори впливу аналізуються за трьома рівнями: фактори першого, другого та третього рівнів. Кожен рівень має відповідні показники, аналіз яких і показує вплив на рівень собівартості продукції.

На сьомому етапі формуються рекомендації для поліпшення результату розрахунків. Розробляються рекомендації для керівництва стосовно удосконалення процесу управління витратами для того, щоб виправити дані, які є незадовільними. Останній, восьмий етап – це контроль за дотриманням рекомендацій. На цьому етапі контролюється, як відділи та цехи додержуються рекомендацій, як вони виконуються та виправляються незадовільні показники. На цьому етапі зіставляються планові (нормативні) значення з фактичними та відбувається вироблення відповідних коригуючих дій за наявності відхилень.

Розроблений алгоритм дасть змогу підприємству чітко й ефективно контролювати витрати і собівартість, використовувати його для контролю витрат за кожним цехом, відділом, який має витрати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пастернак Я. П. Вибір методів обліку витрат основної діяльності для потреб управління. URL: <http://global-national.in.ua/issue-5-2015/13-vipusk-5-traven-2015-r/950-pasternak-ya-p-vibir-metodiv-obliku-vitrat-osnovnoji-diyalnosti-dlya-potreb-upravlinnya>.
2. П'ятничук І.Д. Калькулювання як інструмент обліково-аналітичного забезпечення системи управління витратами на нафтопереробних підприємствах / І.Д. П'ятничук // Моделювання регіональної економіки. 2012, № 2. С. 87–99. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2012_2_133.
3. Ромашко О.М. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції в системі економічної безпеки підприємства / О.М. Ромашко // Вчені записки університету «КРОК». Серія : Економіка. 2013, вип. 33. С. 205–212. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk_2013_33_32.
4. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nk/2014/november/issue-22/article-3441.html>.
5. Вареник В.М. Діагностичний аналіз грошових потоків національної економіки / В.М. Вареник // Економічний нобелівський вісник. 2014. 1(7). С. 87–94.

ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

SPECIALIZATIONS OF THE FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE

Мулик Т.О.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри аналізу та статистики,
Вінницький національний аграрний університет

Колісник А.В.

магістр,
Вінницький національний аграрний університет

Визначено сутність фінансової стійкості. Розглянуто основні завдання та етапи діагностики фінансової стійкості. Досліджено основні методи та показники діагностики фінансової стійкості. Проаналізовано наявність власних оборотних коштів підприємств України за видами економічної діяльності у 2013–2016 рр. Визначено напрями поліпшення фінансової стійкості підприємств, які сприятимуть виходу з кризи та забезпечать їх належний фінансово-економічний стан.

Ключові слова: фінансова стійкість, діагностика фінансової стійкості підприємства, показники фінансової стійкості.

Определена сущность финансовой устойчивости. Рассмотрены основные задачи и этапы диагностики финансовой устойчивости. Исследованы основные методы и показатели диагностики финансовой устойчивости. Проанализировано наличие собственных оборотных средств Украины по видам экономической деятельности в 2013–2016 гг. Определены направления улучшения финансовой устойчивости предприятий, которые будут способствовать выходу предприятий из кризиса и обеспечат их надлежащее финансово-экономическое положение.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, диагностика финансовой устойчивости предприятия, показатели финансовой устойчивости.

The essence of financial stability is determined. The main tasks and stages of the diagnostics of financial stability are considered. The basic methods and indicators of financial stability diagnostics are investigated. The analysis of the existence of own working capital of Ukrainian enterprises by types of economic activity in 2013 – 2016. The directions of improvement of financial stability of enterprises, which will help enterprises to exit the crisis and ensure their proper financial and economic condition, are determined.

Keywords: financial stability, diagnostics of financial stability of the enterprise, indicators of financial stability.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економіки України для забезпечення стабільності та можливостей економічного зростання підприємств значна увага приділяється фінансовій стійкості. Вона характеризує їх фінансову незалежність та вміння оптимально використовувати основні та оборотні засоби, що дає змогу здійснювати фінансово-господарську діяльність без збоїв та за встановленими планами.

Тому правильна оцінка та аналіз фінансової стійкості дають можливість пошуку шляхів, потрібних для запобігання появі негативних тенденцій та явищ у розвитку діяльності підприємств. Ці обставини викликають необхідність проведення досліджень, орієнтованих на визначення напрямів поліпшення фінансової стійкості підприємств, які сприятимуть виходу підприємств із кризи та забезпечать їх належний фінансово-економічний стан.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фундаментальних питань діагностики фінансової стійкості підприємств займалися такі провідні вчені та науковці, як І.А. Бержанір, Т. Пересада, С. Пінчук, Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц, М.С. Абрютіна, Ю.М. Василенко, О.В. Павловська, Н.М. Придуляк, Н.Ю. Невмержицька та інші. Проте, незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемам діагностики фінансової стійкості підприємств, практично відсутні розробки щодо формування цілісної системи діагностики фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах, що поглиблює актуалізацію дослідження в цьому напрямі.

Постановка завдання. Мета статті – визначення сутності, значення, завдань, етапів, методів та показників проведення діагностики фінансової стійкості підприємств як однієї з най-

важливіших характеристик фінансово-виробничої діяльності підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова система господарювання зумовлює зміну форм та методів управління підприємством, вимагає нових підходів до визначення місця та ролі підприємства у розвитку суспільного виробництва. Успіх структурних та організаційних перетворень господарюючих суб'єктів багато в чому залежить від своєчасного та регулярного проведення діагностики фінансово-економічної діяльності загалом і фінансової стійкості зокрема [1]. Фінансова стійкість підприємства характеризує його здатність функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому й зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику [2].

У науковій літературі відсутнє єдине трактування поняття «фінансова стійкість». На думку Б.Є. Грабовецького, фінансова стійкість – це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень незалежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування [3].

М.С. Абрютіна та А.В. Грачов визначають фінансову стійкість підприємства як надійно гарантовану платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів [4].

О.В. Павловська, Н.М. Притуляк і Н.Ю. Невмержицька розглядають фінансову стійкість із позиції спроможності підприємства за рахунок власних коштів забезпечити запаси і витрати, не допустити невіправданого дебіторської заборгованості і кредиторської

заборгованості та своєчасно розраховуватися за зобов'язаннями [5].

На нашу думку, найбільш вдале визначення дає Г.В. Савицька, яка розкриває фінансову стійкість як здатність підприємства функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику [6].

На основі розглянутих джерел можна визначити такі основні завдання діагностики фінансової стійкості, як:

- своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності та поліпшення структури капіталу;
- оцінювання фінансових ризиків діяльності;
- вишукування резервів покращення фінансового стану підприємства та його платоспроможності;
- оцінювання ймовірних фінансових результатів діяльності підприємства, виходячи з реальних умов господарювання та наявних власних і позикових засобів;
- розроблення заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та зміцнення фінансового стану підприємства [7].

Джерелами інформації для діагностики фінансової стійкості підприємства є фінансова, статистична та оперативна звітність, планова інформація, нормативна інформація, інформація про технічну підготовку виробництва тощо.

Діагностика фінансової стійкості традиційно проходить у два етапи (рис. 1).

У сучасній теорії та практиці фінансового аналізу діяльності підприємства існує низка методів оцінки фінансової стійкості підприємства, найбільш відомими та вживаними з яких є:

- оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою абсолютних і відносних показників;
- застосування методів бальної оцінки для інтегральної оцінки фінансової стійкості підприємства;
- рейтингова оцінка фінансової стійкості підприємства [8].

На нашу думку, аналіз фінансової стійкості може проводитися із використанням показників, що наведені у таблиці 1.

Вважаємо, що мінімальною умовою фінансової стійкості підприємства є наявність власних оборотних коштів, величина яких визначається як різниця між власним капіталом і необоротними активами. У табл. 2 у відсотках представлено результати розра-

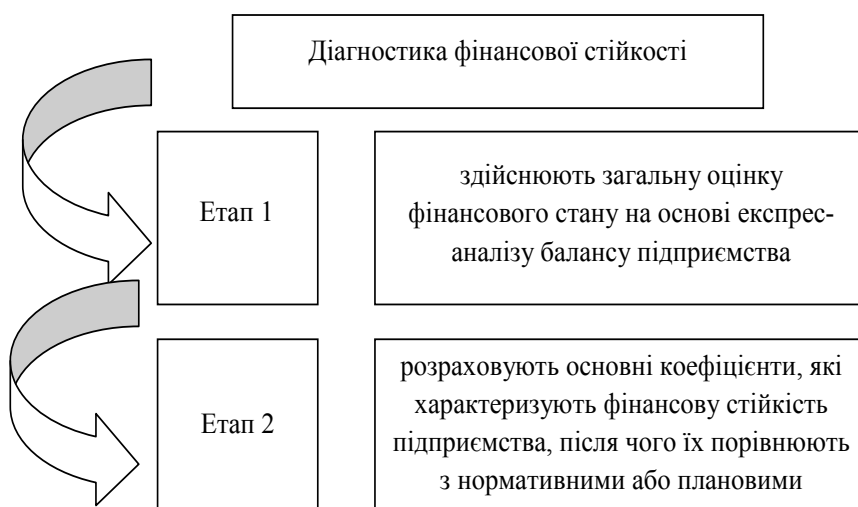


Рис. 1. Етапи діагностування фінансової стійкості

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

Таблиця 1

Показники оцінки фінансової стійкості підприємства

№	Показник	Опис
1	Коефіцієнт автономії	Визначається як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу. Чим більше значення коефіцієнта, тим менша залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.
2	Коефіцієнт фінансової залежності	Показник, обернений до коефіцієнта автономії, показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн. власних коштів.
3	Коефіцієнт маневреності власних засобів	Характеризує ступінь мобільності власних засобів підприємства. Визначається як співвідношення власних оборотних коштів та власного капіталу.
4	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	Розраховується як відношення вартості робочого капіталу (власних оборотних коштів) до суми джерел власних коштів; характеризує ступінь мобільності використання власних коштів підприємством.
5	Коефіцієнт фінансової стабільності	Визначається як відношення власного капіталу та залученого. Характеризує здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективі.
6	Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	Розраховується як співвідношення всієї суми зобов'язань за залученими коштами та суми власних коштів. Показник характеризує фінансову стійкість підприємства.
7	Коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії, коефіцієнт незалежності)	Визначає частку коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства. Характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних коштів, незалежність його функціонування від позикових коштів.
8	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Є доповненням до попереднього коефіцієнта – їх сума дорівнює 1 (або 100%). Коефіцієнт характеризує частку позикових коштів у загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства.

Джерело: побудовано авторами на основі [9]

Таблиця 2

Наявність власних оборотних коштів у підприємств України за видами економічної діяльності у 2013–2016 рр., у відсотках (%)

№ п/п	Вид економічної діяльності	Роки				Відхилення +/-
		2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	
1	Сільське, лісове та рибне господарство	12,4	10,5	15,2	16,2	3,8
2	Промисловість	-16,7	-24,3	-28,7	-29,1	-12,4
3	Будівництво	-25,2	-34,4	-36,6	-38,6	-13,4
4	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-10,5	-19,3	-19,9	-20,1	-9,6
5	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-18,4	-22,7	-15,2	-13,9	4,5
6	Тимчасове розміщування й організація харчування	-31,9	-58	-77,7	-87,3	-55,4
7	Інформація та телекомунікації	-24	-46,3	-28,5	-25,9	-1,9
8	Фінансова та страхова діяльність	32,9	7,8	4,7	4,2	-28,7
9	Операції з нерухомим майном	-35,4	-55,2	-61,7	-73,4	-38
10	Професійна, наукова та технічна діяльність	-10,5	-10,3	-12,8	-14,1	-3,6
11	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-5,7	-9,4	-12,4	-15,4	-9,7
12	Освіта	-2	0,1	-9,4	-13,4	-11,4
13	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-30,4	-44	-44	-47	-16,6
14	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-41,9	-44,4	-47,5	-50,5	-8,6
15	Надання інших видів послуг	-34,8	-29,1	-18,4	-15,4	19,4

Джерело: побудовано авторами на основі [10]

хунку величини власних оборотних коштів підприємств України для різних видів економічної діяльності.

Як видно з таблиці 2, більшість галузей мають негативні значення власного оборотного капіталу. Винятком є сільське господарство, фінансова та страхова діяльність. Цей показник у сфері сільського господарства протягом досліджуваного періоду збільшився на 3,8%, що

пов'язано зі збільшенням обсягів виробництва продукції і зменшенням витрат на її одиницю. Тому можна стверджувати, що у більшості сфер діяльності українські підприємства майже позбавлені спроможності розвитку. Проте для деяких видів діяльності така ситуація частково може бути пояснена. Наприклад, у сфері торгівлі негативне значення власного оборотного капіталу може бути пов'язане зі специфікою



Рис. 2. Напрями поліпшення фінансової стійкості підприємств

Джерело: побудовано авторами на основі [11]

бізнесу, а саме з тим, що потрібно утримувати велику кількість запасів.

Отже, з огляду на вищевикладене, важливо оцінювати фінансову стійкість підприємства, щоб володіти інформацією про величину власного та залученого капіталу, збутову діяльність, наявність та погашення дебіторської заборгованості, шляхи та можливості зменшення собівартості продукції тощо. У процесі оцінки важливо також намітити напрями поліпшення фінансової стійкості підприємств (рис. 2).

Висновки. Отже, в сучасних умовах господарювання необхідно розробити і впровадити цілісну систему діагностики фінансової стійкості підприємства, яка допоможе вчасно виявити та усунути недоліки у фінансовій діяльності підприємства.

Процес діагностики фінансової стійкості має формуватися з урахуванням як зовнішніх, так і внутрішніх факторів впливу, що в результаті приведе до мінімізації негативного впливу сукупності всіх чинників на діяльність підприємства. Такі дії дадуть підприємству можливість не тільки вижити в умовах кризи, але й розширити свій бізнес.

Напрямами поліпшення фінансової стійкості можуть бути: пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу; зниження собівартості продукції; оптимізація збутової політики та удосконалення рекламної діяльності; оптимізація дебіторської заборгованості; збереження кадрового потенціалу; здача в оренду або продаж окремих об'єктів основних фондів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пінчук С. Особливості діагностики фінансової стійкості підприємства / С. Пінчук, М. Мицяк // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. 2015. Вип. 33. С. 312–320. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_33_37.
2. Пересада Т. Фінансова стійкість як визначальний індикатор при діагностиці імовірності банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності / Т. Пересада, О. Федорук // Економічний аналіз. 2012. Т. 10(4). С. 289–292. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10\(4\)_68](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10(4)_68).
3. Грабовецький Б.Є., І.В. Шварц. Фінансовий аналіз та звітність : навч. засіб. Ч. 1 / Б.Є. Гробовський, І.В. Шварц. Вінниця : ВНТУ, 2011. 154 с.
4. Абрютіна М.С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства / М.С. Абрютіна, А.В. Грачев. М.: Дело и сервис, 2001. 272 с.
5. Основні чинники, що впливають на фінансову стійкість підприємства. URL: http://www.analixplus.com/2/7_3.php.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. Минск: Новое знание, 2002. 704 с.
7. Діагностика фінансової стійкості підприємства. URL: http://pidruchniki.com/88227/menedzhment/diagnostika_finansovoyi_stiykosti_pidpriyemstva#195.
8. Василенко Ю.М. Фінансова стійкість підприємства та шляхи її забезпечення / Ю.М. Василенко // Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 1. С. 21–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2015_1_6.
9. Показники фінансової стійкості і стабільності підприємства та їх оцінка. URL: <http://buklib.net/books/28029>.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Готра В.В., Рипич В.В., Дячок А.В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/38.pdf.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF LEASING IN UKRAINE

Круценко А.В.

магістрант,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

У статті висвітлено поняття лізингу, досліджено сучасний стан ринку фінансового лізингу в Україні. Розглянуто основні проблеми розвитку фінансового лізингу. Виявлено недоліки та визначено об'єктивні переваги фінансового лізингу. Описано перспективи розвитку лізингу в Україні.

Ключові слова: фінансовий лізинг, фінансові компанії, лізингодавці.

В статье освещено понятие лизинга, исследовано современное состояние рынка финансового лизинга в Украине. Рассмотрены основные проблемы развития финансового лизинга. Выявлены недостатки и определены объективные преимущества финансового лизинга. Описаны перспективы развития лизинга в Украине.

Ключевые слова: финансовый лизинг, финансовые компании, лизингодатели.

The article focuses on the concept of leasing, the current state of the financial leasing market in Ukraine is investigated. The main problems of development of financial leasing are considered. The defects were identified and the objective advantages of financial leasing were determined. The prospects of leasing development in Ukraine are described.

Keywords: financial leasing, financial companies, lessors.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Оскільки лізинг є альтернативою кредитуванню банків та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямів економічно-господарської діяльності, актуальність теми не викликає сумнівів.

Упродовж останніх років ринок лізингу набуває все більшої популярності серед українських підприємців, що підтверджується швидкими темпами його зростання. Для ефективного функціонування ринку лізингу в нашій країні необхідно проаналізувати ситуацію, що нині склалася, визначити проблеми, які характерні для ринку лізингу та запропонувати можливі заходи щодо їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання розвитку ринку лізингових послуг досліджено у працях багатьох сучасних науковців, серед яких: О.В. Борисюк, О.А. Горбатенко, О.В. Гудима, Н.І. Копняк, А.М. Мороз, Б.В. Наконечний, Н.С. Танклевська, Н.М. Франчук та ін. Проте певні питання, пов'язані з особливостями ринку лізингових послуг, потребують постійного моніторингу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення переваг та недоліків лізингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Лізинг – це доволі складне і багатогранне економічне явище, яке поєднує у собі операції купівлі-продажу, оренди, кредитування та інвестування фінансової та підприємницької діяльності.

Придбання в лізинг – це швидка і проста можливість підприємства оновити застарілу матеріально-технічну базу та, як наслідок, можливість відновити або збільшити потенціал господарства та поліпшити якість сільськогосподарської продукції відповідно до вимог сьогодення. Лізинг примирює протиріччя між підприємством, у якого немає коштів на модернізацію та оновлення матеріально-технічної бази, і банку, який неохоче надає цьому підприємству кредит, оскільки не має достатніх гарантій повернення інвестованих коштів.

Лізинг вважається новим видом фінансування, адже цьому сприяють: загострення конкуренції, що потребує оптимізації інвестицій, які дають можливість суттєво розширити ринок збуту за рахунок залучення в господарський обіг малих і середніх фірм; зменшення обсягу ліквідних засобів у зв'язку з труднощами, що постійно виникають на грошовому ринку; підтримка розвитку лізингових операцій із боку державних органів влади і фінансових ділових кіл у цілому, що стимулює зростання інвестиційної діяльності [1].

З економічного погляду операція лізингу багато в чому схожа з довгостроковим кредитуванням на закупівлю устаткування й інших видів основних виробничих фондів.

Усі лізингові операції діляться на дві основні групи: оперативний і фінансовий лізинг. До першого виду лізингу відносять ту обставину, що термін оренди не повинен передбачати повної окупності. Орендодавець не покриває витрати за рахунок платежів орендного характеру одного орендаря. Фінансовий лізинг виступає операцією, яка має повну окупність. Платежі орендного призначення відшкодовують витрати і забезпечують прибуток фіксованого виду для лізингодавця [2, с. 59].

Важливо підкреслити, що для фінансового лізингу (на відміну від інших його форм) характерно те, що термін оренди, як правило, дуже близький до терміну служби устаткування.

Лізингова операція вигідна всім учасникам: одна сторона отримує грошові кошти, які виплачуються поетапно, та потрібне устаткування, інша сторона – гарантію повернення кредиту, оскільки об'єкт лізингу є власністю лізингодавця чи банку, що фінансує лізингову операцію, до надходження останнього платежу.

Лізинг може дати потужний поштовх процесам приватизації, конверсії, оновлення матеріально-технічної бази підприємств, оптимізувати використання наявного машинного тракторного парку і на вигідних умовах отримати найсучасніше вітчизняне та зарубіжне устаткування.

Треба відзначити, що в економіці багатьох країн лізинг посідає важливе місце й є ознакою їхнього прогресивного розвитку. Так, наприклад, у США лізинг є найбільшим джерелом зовнішнього фінансування, за допомогою якого придбаваються близько 50% техніки [3]. У Чехії, Естонії, Угорщині оновлення основних фондів підприємства на 30–40% відбувається за рахунок лізингу [3].

Сьогодні загальний річний обсяг лізингових угод у світі становить приблизно 512 млрд. дол. США [3].

Практичним досвідом для України є розвиток лізингу в східноєвропейських країнах, таких як Польща, Росія, Білорусь, що мають із нами спільні риси. Як свідчить зарубіжний досвід, найпривабливішим майном у сфері лізингу є автотранспорт, машини, обладнання, на які припадає 85% усіх лізингових операцій [3].

Розглядаючи ринок лізингових операцій в Україні, слід зазначити, що за галузевим розподілом переважають угоди в сфері транспорту (60,67%), сільського господарства (12,85%), будівництва (8,99%). Відповідно, найбільшим попитом серед предметів лізингу користуються транспорт (56,22%), а також сільськогосподарська (14,77%) і комп'ютерна (5,29%) техніка [3].

Лізинг як інструмент запровадження інновацій має низку переваг та недоліків, поряд

з іншими специфічними формами кредитування, якими не слід нехтувати.

Серед переваг лізингу можна навести:

- використання нових технологій без великих капіталовкладень;
- відсутність застави та поручителів;
- на об'єкт лізингу не накладається податковий арешт;
- сервісне обслуговування об'єктів відноситься на витрати;
- можливість отримати транспорт (техніку, обладнання) в користування без значного відволікання грошових коштів з обігу;
- вимоги до лізингоотримувача не такі суворі, як до позичальника;
- об'єкт лізингу ставиться на баланс лізингоодержувача та на нього нараховується амортизація;
- дає можливість випробувати машини, а потім закупити;
- обладнання сезонного характеру дає можливість використовувати під час фактичної експлуатації;
- лізингові платежі відносяться на собівартість продукції в повному обсязі, що знижує податок на прибуток;
- посилює конкуренцію між банками та лізинговими компаніями, знижує вплив на позичковий відсоток.

Окрім того, можна відокремити податкові переваги лізингу для підприємств:

- а) винагорода за лізингом не обкладається ПДВ;
- б) амортизаційні відрахування від балансової вартості предмета лізингу зменшують базу оподаткування;
- в) у момент передачі об'єкту лізингу лізингоодержувачу виникає податковий кредит із ПДВ на всю суму лізингу;
- г) 50% палива відносяться на валові витрати;
- д) 100% комісії лізингодавця відносяться на валові витрати.

Отже, переваги лізингу, на нашу думку, стають очевидними. Створивши ефективну діючу лізингову систему в Україні, можна використовувати з найбільшою вигодою наявний потенціал основних фондів і гарантувати придбання та використання підприємствами найсучаснішого обладнання з мінімальними інвестиційними витратами.

Але маючи незаперечні переваги, фінансовий лізинг не позбавлений і певних недоліків порівняно з банківським кредитуванням, до яких слід віднести такі:

- значний обсяг авансового внеску. Як правило, обов'язковою умовою договору лізингу є авансовий внесок у розмірі не менше 30% від загальної вартості обладнання. Розмір лізингових платежів зазвичай вищий, аніж процентна ставка за кредитами;
- тривалий час до одержання обладнання. Основна складність процедури лізингу полягає

в організаційному плані, оскільки в угоді приймає участь велика кількість контрагентів. Це збільшує термін придбання обладнання;

- на підготовку фінансової лізингової угоди може знадобитися більше часу, ніж на підготовку контракту на купівлю; вищими можуть бути й адміністративні витрати, тому вважають, що ціна лізингу може бути нижчою або дорівнювати ціні позики тільки за наявності певних податкових пільг;

- процедура укладення договору лізингу потребує стати на облік у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг, що особливо складно для підприємств, які насамперед виготовляють основні фонди для власних потреб та не передбачають, що в подальшому вони будуть передані у фінансову оренду;

- науково-технічний прогрес робить об'єкт лізингу застарілим, під час фінансового лізингу орендні платежі не припиняють до завершення угоди;

- лізингові операції є досить ризиковою справою і мають специфічні ризики: фінансові; несплати лізингових платежів; проектні; майнові, пов'язані з утратою, пошкодженням предмету лізингу; неповернення предмета лізингу.

Треба зазначити, що, незважаючи на всі недоліки, які притаманні лізингу, українські підприємства все більше користуються ним. Так, за даними Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців», протягом трьох кварталів 2017 р. обсяг нового бізнесу лізингових компаній – учасниць Асоціації становив майже 6,89 млрд. грн. (сукупна вартість предметів лізингу). Це на 103% перевищує аналогічні показники 2016 р. За дев'ять місяців 2017 р. сукупний портфель лізингових компаній, які входять до Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців», виріс майже на 5% (+474 млн. грн.) і станом на 30 вересня 2017 р. становив 10,614 млрд. грн. [4].

Збільшення обсягів фінансування предметів лізингу відбувається як за рахунок активізації роботи з клієнтами, які раніше мали досвід роботи з лізинговими компаніями, так і за рахунок налагодження співпраці з представниками малого і середнього бізнесу, реалізації різних роз'яснювальних програм. Малий та середній бізнес починає більше розуміти переваги різних небанківських способів фінансування, тоді як банківський ринок залишається зарегульованим, дуже часто банківські кредити є недоступними для малого та середнього бізнесу. Як відзначає генеральний директор Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» М. Масіч, «ми бачимо, що лізинговий ринок не тільки повністю відновився, а й набирає значних обертів. Портфель лізингових компаній зараз зростає швидше, ніж ВВП країни. Цей сегмент розвивається темпами, набагато більшими, ніж банківське кредитування, яке, умовно кажучи, все ще топчеться на місці» [4].

Проте в Україні лізингові компанії зіштовхуються зі специфічними проблемами, серед яких:

- різке зростання простроченої заборгованості;
- закритість доступу до відносно дешевих фінансових ресурсів через заборону кредитування в іноземній валюті;
- необхідність зміни та реструктуризації графіків платежів для надійних клієнтів;
- дострокове закриття угод;
- необхідність вилучення предметів лізингу у недобросовісних клієнтів;
- активізація шахрайства;
- відмова страхових компаній у виплаті відшкодування;
- тиск із боку кредиторів.

Також основними перешкодами в розвитку ефективного ринку лізингових послуг є нестача довгострокових коштів лізингодавців та низька платоспроможність більшості потенційних лізингоотримувачів. Саме це значно підвищує ризикованість лізингових відносин.

На законодавчому рівні також є прогалини. Як зазначає народний депутат України М. Довбенко, «на жаль, у нашому законодавстві все ще є «тромби» та «атавізми», які заважають пустити в нашу економіку «нову кров» – небанківське фінансування. Наприклад, є дуже важливий законопроект «Про фінансовий лізинг». Він дасть змогу створити необхідні умови для залучення додаткових інвестицій в економіку. Але його не прийнято, і це дуже гальмує розвиток ринку. Другий приклад: є багато програм уряду щодо підтримки фінансування малого та середнього бізнесу, щодо підтримки агросектору тощо. І жодна з програм не передбачає стимулювання використання фінансового лізингу саме для оновлення виробничих потужностей підприємств» [4].

І. Вишневецький, експерт Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору», прогнозує: «Якщо профільний закон «Про фінансовий лізинг» приймуть, темпи розвитку ринку в 2018–2020 рр. ще більше прискоряться. Якщо уряд запровадить спеціальні програми стимулювання використання лізингу малим та середнім бізнесом, то ринок може взагалі зрости в три-чотири рази. Це може бути податкове стимулювання, різні компенсаційні механізми та програми здешевлення вартості обладнання, яке передається у лізинг» [4].

Отже, для забезпечення подальших перспектив розвитку лізингових відносин в Україні в умовах кризи потрібно активізувати державне регулювання і підтримку лізингу. Пріоритетним завданням є створення такої системи, яка була б здатна забезпечити ефективність та гнучкість виробництва до різноманітних потреб постачальників і споживачів.

Велике значення для подальшої активізації ринку лізингових послуг має:

- формування сприятливої нормативно-законодавчої бази;

- створення державних програм стимулювання лізингу;
- зниження вартості лізингових послуг до рівня, який би не перевищував 20% річних, для забезпечення ефективності лізингових операцій;
- підвищення платоспроможності споживачів лізингових послуг;
- розвиток інфраструктури ринку лізингу;
- розвиток системи гарантій і страхування предметів лізингу;
- розроблення комплексу заходів для збільшення іноземних інвестицій під програми лізингу;
- підвищення рівня кваліфікації персоналу та обізнаності з питань лізингу серед громадян та представників малого та середнього бізнесу [5, с. 208].

Розвитку ринку лізингових послуг в Україні сприятиме створення сучасного мобільного законодавства, яке, на нашу думку, можливо реалізувати за допомогою концепції заходів для збільшення іноземного інвестування у програми лізингу, можливості надання довгострокових кредитів банками, забезпечення відкритості ринку лізингу для збільшення обізнаності фізичних і юридичних осіб у цій сфері, що також сприяло б збільшенню кваліфікованих працівників із питань лізингу, створенню умов для добросовісної конкуренції на ринку лізингу та підвищення ділової активності учасників лізингових відносин.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дослідивши сучасні аспекти надання лізингових послуг в Україні, можна зробити висновок, що лізинг є одним із найбільш ефективних фінансових інструментів, що надає реальну можливість підприємствам оновлювати свої основні фонди, підвищувати конкурентоспроможність продукції, що випускається, знижувати податкові й операційні витрати.

Враховуючи наявні переваги і недоліки лізингових операцій, треба відзначити, що позитивних моментів, притаманних лізингу, набагато більше і за державної підтримки лізингові послуги стануть ще привабливішими. В умовах економічної нестабільності в Україні, коли значно знизилася фінансування капітальних вкладень в оновлення основних засобів у зв'язку з недостатністю прибутку підприємств і значним зменшенням виробництва, цей метод фінансування інвестицій є найбільш доцільним і може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств.

Таким чином, лізинг в умовах браку власних фінансових ресурсів і обмеженому доступу до кредитних ресурсів є однією з ефективних форм фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. За правильного й обґрунтованого підходу до застосування даного методу фінансування підприємства матимуть змогу використовувати модернізовану техніку та обладнання, що сприятиме їх інноваційному розвитку в перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаврилова Н.В. Лізинг як спосіб фінансування інвестиційної діяльності. Науковий огляд. URL: <http://intkonf.org/gavrilova-nv-lizing-yak-sposib-finansuvannya-investitsiynoyi-diyalnosti/>.
2. Танклевська Н.С. Проблеми розвитку лізингу в регіональних АПК. Економіка АПК. 2007. № 3. С. 58–61.
3. Матеріали офіційного сайту Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців». URL: http://www.uul.com.ua/stat/leasing_market.
4. В 2017 році обсяг угод українських лізингових компаній збільшиться майже вдвоє // Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців». URL: http://www.uul.com.ua/press/leasnews/item_1096/.
5. Бутар Г.М. Розвиток ринку фінансового лізингу в Україні. Наукові праці МАУП. 2013. Вип. 1(36). С. 207–210.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ДОХОДУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

ANALYTICAL EVALUATION OF PRODUCTS REALIZATION AND ACCOUNTING ASPECTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE REVENUE

Павлова Г.Є.

доктор економічних наук, професор кафедри обліку, аудиту та управління фінансово-економічною безпекою, академік АЕНУ, директор Навчально-наукового інституту економіки, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Приходько І.П.

доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри обліку, аудиту та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Щербина А.А.

магістр,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

У статті розглянуто питання аналітичної оцінки обсягів реалізованої продукції та обліку доходу в сільськогосподарському підприємстві, що забезпечує поліпшення виробничого процесу та збільшення прибутку підприємства. Зазначено, що підприємства щоразу залежно від особливостей здійснюваних операцій повинні самостійно обирати метод відображення доходу й окреслювати, коли й у якому обсязі визначати дохід від реалізації продукції у звітному періоді. Ці умови необхідно визначати в обліковій політиці підприємства.

Ключові слова: реалізація, оцінка, обліковий аспект, дохід, сільське господарство, підприємство, продукція.

В статье рассмотрены вопросы аналитической оценки объемов реализованной продукции и учета дохода в сельскохозяйственном предприятии, что обеспечивает улучшение производственного процесса и увеличение прибыли предприятия. Отмечено, что предприятия каждый раз в зависимости от особенностей осуществляемых операций должны самостоятельно выбирать метод отражения дохода и очерчивать, когда и в каком объеме определяют доход от реализации продукции в отчетном периоде. Эти условия необходимо определять в учетной политике предприятия.

Ключевые слова: реализация, оценка, учетная аспект, доход, сельское хозяйство, предприятие, продукция.

The article deals with the issues of analytical estimation of sales volumes and income accounting in an agricultural enterprise, which provides for improvement of the production process and increase of profit of the enterprise. It is noted that enterprises each time, depending on the peculiarities of the operations, should independently choose the method of displaying income and outline when and to what extent to determine the income from sales of products in the reporting period. These conditions must be determined in the accounting policies of the enterprise..

Keywords: realization, assessment, accounting aspect, income, agriculture, enterprise, products.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Складність управління економікою підприємств в умовах нестабільного економічного та екологічного середовища, в

якому вони функціонують, потребує своєчасного обліку виробничо-господарської діяльності, особливо процесу реалізації продукції, що є основними економічними категоріями відповідно до вимог сучасності.

У сучасних економічних умовах реалізація сільськогосподарської продукції відіграє важливу роль, оскільки реалізація як складник загального процесу відтворення є завершальним етапом руху продукту зі сфери виробництва до сфери споживання. Будь-яка продукція проходить декілька етапів починаючи з виробництва та закінчуючи реалізацією її на ринку. Саме продукція, яку підприємство реалізує, є головним джерелом отримання прибутків, що є основною метою його діяльності. З огляду на це, виникає необхідність у розгляді питань аналітичної оцінки обсягів реалізованої продукції та її обліку в сільськогосподарському підприємстві, що забезпечить поліпшення виробничого процесу та збільшення доходу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Необхідно звернути увагу на визначення поняття «реалізація». Американський інститут бухгалтерів зазначає, що термін «реалізований» означає перетворення у гроші або в грошові вимоги [1]. С.І. Ковач вважає, що суть реалізації для підприємства означає насамперед відчуження належних йому благ шляхом продажу з метою відтворення витрат у вартісній формі, отримання прибутку з товарної на грошову. Реалізація як момент відтворення на рівні підприємства є завершальною стадією в кругообігу виробничих засобів підприємства [5]. В.І. Завгородній вважає, що на розвиток й ефективність виробництва в сільськогосподарських підприємствах суттєвий вплив має реалізація продукції та отримані при цьому фінансові результати [3]. Якщо не забезпечений своєчасний і вигідний збут, то складно, а часто й неможливо розширювати виробництво продукції. П. Лайко та Ю. Ляшенко пропонують таке визначення: «Реалізація продукції – це кінцева стадія кругообігу засобів підприємства, яка вказує на завершення процесу виробництва й доведення продукції до споживача. Рух товарів і коштів створює основу економічних відносин між постачальниками, посередниками та покупцями. Для підприємства-виробника реалізація продукції є свідченням того, що вона за споживчими властивостями, якістю й асортиментом відповідає суспільному попиту й потребам покупців» [6]. Е.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда стверджують, що реалізація – це відколи відбулися обмін або вибуття продукту. Тобто коли товари й послуги повинні бути передані покупцеві або клієнту, зумовлюючи або одержання грошей, або право на одержання грошей чи інших активів [1]. Н. Бабченко стверджує, що реалізація – це невизначений акт, неодноразова операція. Це – процес, який розтягується у часі на тривалий термін. Процес реалізації охоплює велику кількість господарських операцій, пов'язаних зі збутом і продажем продукції [1].

Реалізація продукції окремого підприємства, як зазначає О. Бірюкова, – це передусім від-

чуження активів, що належать підприємству, завдяки їх продажу для відтворення використаних засобів підприємства та отримання прибутку для задоволення різноманітних потреб підприємства та його власників [2]. Для цілей оподаткування датою реалізації вважається дата передання права власності на зазначену продукцію (роботи, послуги) згідно з базисними умовами поставки, визначеними сторонами незалежно від строків здійснення оплати [7].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Завдання дослідження – з'ясувати, які проблеми визначення аналітичної оцінки обсягів виробництва, реалізації та обліку процесу реалізації продукції існують нині у сільськогосподарських підприємствах і можливості їх вирішення. Мета статті полягає у розгляді аналітичної оцінки обсягів реалізації продукції та обліку доходу сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним з основних показників, який характеризує діяльність сільськогосподарського підприємства, є обсяг виробленої продукції. Від величини даного показника буде залежати подальша діяльність підприємства, в якій кількості воно буде реалізувати продукцію, а отже, в якій кількості зможе задовольнити потреби населення продуктами харчування, а промисловості – сировиною. Також від обсягу виробництва залежать рівень собівартості продукції, сума прибутку, рівень рентабельності, фінансове становище підприємства, його платоспроможність та інші економічні показники.

В першу чергу дамо аналітичну оцінку обсягу виробленої продукції в середньостатистичному досліджуваному сільськогосподарському підприємстві Дніпропетровської області (табл. 1).

Дані таблиці свідчать, що виробництво зернової продукції на підприємстві протягом останніх років йде на спад. Так, у 2016 р. порівняно 2015 р. виробництво зменшилося на 17,09%, а порівняно з 2014 р. – на 8,99%. Позитивна динаміка спостерігається у виробництві соняшнику порівняно з минулими роками, яке значно збільшилося. У 2016 р. порівняно з 2015 р. виробництво соняшнику зросло майже вдвічі, що у відсотковому значенні становить 97,54%, а порівняно з 2014 р. – на 75,05%. Ріпак озимий має тенденцію до зменшення: у 2015 р. порівняно з 2014 р. виробництво зменшилося на 48,34 %, а в 2016 р. ріпак узагалі не вирощувався. Овочі відкритого ґрунту мають тенденцію до збільшення. Так, у 2016 р. порівняно з 2015 р. кількість овочів зросла на 5,52%, а в порівняно з 2014 р. – на 24,52%. Взагалі в галузі рослинництва в даному підприємстві виробництво має динаміку до збільшення, хоча в не такій значній кількості, але в 2016 р. виробництво рослинництва порівняно з 2015 р. зросло на 3,48%, а порівняно з 2014 р. – на 6,08%.

Далі розглянемо галузь тваринництва, де вирощування великої рогатої худоби збільшилося у 2016 р. порівняно з 2015 р. на 8,9%, а порівняно з 2014 р. зменшилося на 7,56%. Вирощування свиней мало стабільний характер у 2014 та 2015 рр., але у 2016 р. було взагалі припинено. Що ж стосується надою корів, то кількість молока з кожним роком йде на спад: у 2016 р. порівняно з 2015 р. кількість молока зменшилася на 29,2%, а порівняно з 2014 р. – на 42,49%. Виробництво меду в 2016 р. порівняно

з 2014 р. зросло на 50%, а порівняно з 2014 р. зменшилося на 25%. Узагалі в галузі тваринництва в сільськогосподарському підприємстві спостерігається негативна динаміка, тому що в 2016 р. виробництво у цій галузі зазнало зменшення порівняно з 2015 р. на 24,67%, а порівняно з 2014 р. – на 39,82%.

Щодо обсягів реалізованої сільськогосподарської продукції в підприємстві (табл. 2) з'ясовано, що реалізація зернових у 2016 р. порівняно з 2014 р. майже не змінилася, у відсотках різниця

Таблиця 1

Обсяг виробленої продукції, ц

Галузі та види продукції	Роки			Відхилення (у %) 2016 р. порівняно з	
	2014	2015	2016	2014	2015
Зернові та зернобобові, всього	47627	52281	43345	91,01	82,91
з них:					
пшениця озима	34713	30665	26823	77,27	87,47
гречка	-	-	29	-	-
жито	159	-	-	-	-
ячмінь озимий	10277	14280	12153	118,25	85,11
ячмінь ярий	2478	7336	4340	175,14	59,16
Соняшник	15061	13346	26364	175,05	197,54
Ріпак озимий	3477	1796	-	-	-
Овочі відкритого ґрунту	2594	3061	3230	124,52	105,52
Разом по рослинництву	68759	70484	72939	106,08	103,48
ВРХ (у живій вазі)	225	191	208	92,44	108,9
Свині (у живій вазі)	21	21	-	-	-
Молоко	3344	2716	1923	57,51	70,80
Мед, кг	200	100	150	75,00	150,00
Разом по тваринництву	3790	3028	2281	60,18	75,33

Таблиця 2

Обсяг реалізованої продукції, ц

Галузі та види продукції	Роки			Відхилення (у %) 2016 р. порівняно з	
	2014	2015	2016	2014	2015
Зернові та зернобобові, всього	37758	48945	37418	99,10	76,45
з них:					
пшениця озима	29552	28477	23744	80,35	83,38
жито	1	-	-	-	-
ячмінь озимий	8205	13997	11164	136,06	79,76
ячмінь ярий	-	6471	2510	-	38,79
Соняшник	14417	12559	22393	155,32	178,30
Ріпак озимий	3447	1854	-	-	-
Овочі відкритого ґрунту	2561	2954	3215	125,54	108,84
Разом по рослинництву	58183	66312	63026	108,32	95,04
ВРХ (у живій вазі)	537	310	275	51,21	88,71
Свині (у живій вазі)	53	26	-	-	-
Молоко	2788	2259	1673	60,01	74,06
Мед, кг	38	15	-	-	-
Разом по тваринництву	3416	2610	1948	57,03	74,64

становить на 0,9% менше, ніж у 2014 р., але якщо порівняти дані 2016 р. з 2015 р. то у цьому разі різниця є більш значною: у 2016 р. реалізація зернових зменшилася на 23,55%.

У розрізі культур зменшення реалізації зернових у 2016 р. порівняно з 2015 р. має такий вигляд: реалізація пшениці озимої зменшилася на 16,62%, ячменю озимого – на 20,24%, ячменю ярого – на 61,21%. Найбільш позитивною є динаміка реалізації соняшника порівняно з минулими періодами – вона значно збільшилася. Так, якщо порівняти 2016 р. із

2015 р., то реалізація зросла на 78,3%, а порівняно з 2014 р. – на 55,32%. Реалізація ріпаку була в 2014 та 2015 рр., а оскільки вирощування ріпаку не було здійснене в 2016 р. (про що свідчать дані табл. 2), то реалізація його не відбулася. Позитивна динаміка спостерігається і в реалізації овочів відкритого ґрунту. Так, у 2016 р. порівняно з 2015 р. реалізація овочів збільшилася на 8,84%, а порівняно з 2014 р. – на 25,54%. Узагалі реалізація продукції рослинництва в 2016 р. порівняно з 2015 р. зменшилася на 4,96%, а порівняно з 2014 р., навпаки, збільшилася на 8,32%.

Реалізація великої рогатої худоби має тенденцію до зменшення. У 2016 р. порівняно з 2015 р. реалізація зменшилася на 11,29%, а порівняно з 2014 р. – майже вповнину, на 48,79%. Реалізація свиней відбувалася тільки в 2014 та 2015 рр., а в 2016 р. реалізація продукції свинарства була припинена, оскільки вона не була вирощеною (що видно за даними табл. 2). Тенденція до зменшення кількості реалізованої продукції протягом аналізованого періоду спостерігається у реалізації молока. Якщо порівняти реалізацію молока у 2016 р. з 2015 р., то зменшення відбулося на 25,94%, а порівняно з 2014 р. – на 39,99%. Реалізація меду в 2015 р. порівняно з 2014 р. зменшилася на 60,53%.

Підводячи підсумки в реалізації продукції тваринництва, можна зауважити одне: протягом аналізованого періоду реалізація продукції йде на спад. Якщо порівняти 2016 р. з 2015 р., то реалізація продукції в даній галузі зменшилася на 25,36%, а порівняно з 2014 р. – на 42,97%.

Отже, у досліджуваному підприємстві галузь рослинництва є основною, а галузь тваринництва – допоміжною. Виробничий напрям підприємства – зерново-соняшниковий. Основний дохід (виручку) підприємство отримує від реалізації зернових культур та соняшнику. Асортимент продукції на продаж є широким, що дає змогу підприємству зменшувати рівень ризику в недоотриманні прибутку від основної діяльності.

Крім того, з даних дослідження видно, що у підприємства є потенціал для виробництва та реалізації продукції.

Дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, інших активів), відповідно до п. 8 П(С)БО 15 «Дохід», визнається за наявності таких умов:

1) покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);

2) підприємство не здійснює в подальшому управління та контроль над реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

3) сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

4) у результаті операції неодмінно відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути достовірно визначені [7].

П(С)БО 15 «Дохід» визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку та відтворення у фінансовій звітності інформації про доходи підприємств усіх форм власності. Норми цього положення стосуються доходів, які виникають у результаті таких операцій, як: реалізація продукції (товарів); надання послуг; цільове фінансування; використання активів іншими сторонами, що зумовлює виникнення доходу у вигляді відсотків, роялті, дивідендів підприємства [7].

Існують певні невизначеності стосовно визнання доходів. Наприклад, щодо реалізації продукції у Стандарті наведені неоднозначні умови визнання доходу:

- передання покупцю ризиків і винагород від володіння продукцією;

- імовірність надходження до підприємства економічних вигод, пов'язаних з операцією продажу.

Не завжди підприємство може виконати всі умови, зазначені у

П(С)БО 15 для визнання в обліку доходів від реалізації у зв'язку з особливостями діяльності та невизначеними обставинами. Отже, підприємства щоразу залежно від особливостей здійснюваних операцій повинні самостійно вибирати метод відображення доходу й окреслювати, коли й у якому обсязі визначати дохід від реалізації продукції у звітному періоді. Ці умови необхідно визначати в обліковій політиці підприємства.

Бухгалтерський облік доходів від реалізації товарів ведеться щодо кожного об'єкта за відповідними групами, для яких відкривається окремий субрахунок, що передбачений Планом рахунків бухгалтерського обліку. Рахунок 70 «Доходи від реалізації» має такі субрахунки: 701 «Дохід від реалізації готової продукції»; 702 «Дохід від реалізації товарів»; 703 «Дохід від реалізації робіт, послуг»; 704 «Вирахування з доходу».

Аналітичний облік доходів від реалізації ведеться за видами (групами) продукції, товарів. Підприємство може самостійно розробляти додаткові аналітичні рахунки виходячи зі специфіки діяльності, конкретних потреб, завдань управління та контролю. Узагальнення інформації про доходи від реалізації готової продукції товарів, робіт і послуг, доходів від стра-

хової діяльності, а також про суми знижок, наданих покупцям, та ін. ведеться на рахунок 70 «Доходи від реалізації». Рахунок 70 – тимчасовий, має ознаки пасивного рахунку, призначений для обліку господарських процесів. За кредитом рахунку 70 «Доходи від реалізації» на підставі довідок та розрахунків бухгалтерії відображається збільшення (одержання) доходу, за дебетом – належна сума непрямих і податків (акцизного збору, ПДВ та інших, передбачених законодавством); суми, які одержуються підприємством на користь комітента, принципала; повернуті перестраховками частки страхових платежів; результат зміни резервів незароблених премій (у страхових організаціях); списання у порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати». Бухгалтерський облік доходів від реалізації ведеться щодо кожного об'єкта за відповідними групами, для яких відкривається окремий рахунок.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, надходження мають бути відображені за кредитом рахунку з обліку доходів. Суми надходжень від реалізації включаються

не лише до суми чистого доходу підприємства, а й до загальної суми валового доходу і відображаються у бухгалтерському обліку на кредиті рахунків класу 7 «Доходи і результати діяльності». Таким чином, на фінансові результати списуються лише суми чистого доходу від здійснення відповідних операцій і подій. Рахунки 70 «Доходи від реалізації» та 71 «Інший операційний дохід» призначені для відображення доходів від операційної діяльності, а рахунки 72 «Дохід від участі в капіталі», 73 «Інші фінансові доходи» – доходів від фінансової діяльності. Остаточне вирішення проблеми збільшення доходів сільськогосподарських підприємств неможливе без зростання ефективності їх господарювання. Так чи інакше, цей складний комплекс протиріч відображається й у бухгалтерському обліку, який за призначенням повинен максимально об'єктивно відображати фактичний стан справ суб'єктів господарювання. Як основна інформаційна система бухгалтерський облік і фінансова звітність призначені відтворити реальний стан збільшення капіталу, джерел формування доходів, напрямів розподілу виторгу і прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабченко Н.М. Визнання моменту реалізації. Економіка АПК. 2005. № 3. С. 83–86.
2. Бірюкова О. Облік реалізації готової продукції. Бухгалтерія у сільському господарстві. 2004. № 19. С. 6–7.
3. Завгородній В.П. Бухгалтерський облік в Україні (з використанням Національних стандартів): посібник для студентів вузів; 5-е вид., доп. і перероб. К.: А.С.К., 2001. 848 с.
4. Кірейцев Г.Г. Методологічні засади формування та розвитку національної системи бухгалтерського обліку в Україні. Вісник ЖДТУ. 2003. № 2. С. 103–108.
5. Організація обліку фінансових результатів та особливості їх аналізу в аграрних підприємствах: посібник / М.М. Коцупатрий, С.І. Ковач, В.В. Мельничук. Золотоноша, 2006. 98 с.
6. Лайко П.А., Ляшенко Ю.І. Фінанси АПК: навч. посіб. К.: ДІА, 2000. 225 с.
7. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х. Теория бухгалтерского учета: учебник; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. 663 с.
8. Павлик В.П. Собівартість і реалізація продукції у формуванні аграрного ринку. Економіка АПК. 2007. № 5. С. 147–152.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290, зі змінами та доповненнями.
10. Прунцева Г.О. Уніфікація фінансового та податкового бухгалтерського обліку. Економіка АПК. 2004. № 12. С. 90.
11. Хендриксен Э., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1997. 574 с.
12. Цилюрик Г.І. Облік доходів сільськогосподарських підприємств за П(С)БО 30 «Біологічні активи». Облік і фінанси АПК. 2007. № 6–7. С. 103–106.

АНАЛІЗ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF MORTGAGE CREDITING OF AGRICULTURE IN UKRAINE

Лобачева І.Ф.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Поліщук Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Вінницький фінансово-економічний університет
Київського національного торговельно-економічного університету

Смашнюк О.В.

студентка обліково-фінансового факультету,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню розвитку вітчизняного іпотечного ринку. Розглянуто теоретичні аспекти та нормативно-правове забезпечення функціонування іпотеки, проаналізовано динаміку та структуру іпотечних кредитів в Україні протягом останніх чотирьох років. З'ясовано, що недосконалість і суперечливість законодавства створюють несприятливі умови для розвитку іпотеки. У процесі аналізу виявлено основні проблеми, тенденції та перспективи розвитку іпотечного кредитування в умовах української економіки.

Ключові слова: іпотека, кредитування, іпотечний ринок, сільське господарство, об'єкти іпотеки, земля, банк.

Статья посвящена исследованию развития отечественного ипотечного рынка. Рассмотрены теоретические аспекты и нормативно-правовое обеспечение функционирования ипотеки, проанализированы динамика и структура ипотечных кредитов в течение последних четырех лет. Выяснено, что несовершенство и противоречивость законодательства создают неблагоприятные условия для развития ипотеки. В ходе анализа выявлены основные проблемы, тенденции и перспективы развития ипотечного кредитования в условиях рецессии украинской экономики.

Ключевые слова: ипотека, кредитование, ипотечный рынок, сельское хозяйство, объекты ипотеки, земля, банк.

The article is directed on research of domestic mortgage market development. The paper discusses the theoretical aspects and normative legal base of functioning of the mortgage, the article analyses dynamics and structure of mortgage in Ukraine loans in the last ten years. It is found out, that imperfection and contradiction of the landed legislation creates unfavorable terms for development of mortgage. The analysis identified the main problems, trends and prospects of development of mortgage lending of the Ukrainian economy.

Keywords: mortgage, lending, mortgage market, agriculture, mortgage facilities, land, bank.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах розвитку економіки та фінансової кризи вагомим значення набуває сільське господарство, оскільки сільськогосподарська галузь має великий потенціал та надає можливість підвищити не лише

рівень продажу власної продукції іншим державам, а й забезпечити країну власним виробництвом та новими робочими місцями. Для зростання конкурентоспроможності, виходу на нові ринки збуту, запровадження нових технологій, поліпшення якості ґрунтів та підвищення на цій основі продуктивності праці ця галузь потребує

додаткових інвестицій. Одним зі способів залучення фінансових ресурсів є кредитування з передачею в забезпечення предметів іпотеки. Виходячи з вищенаведеного, значно зростає актуальність досліджень у галузі іпотечного кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємства досліджуються багатьма вченими-аграріями. Вагомий внесок у дослідження та розв'язання зазначених проблем зробили А. Буханевич [2], О. Гудзь [3], О. Логвіна [5], Р. Содома [6], І. Чапко [7], А. Ющенко [8] та багато інших авторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз сучасної економічної наукової літератури свідчить про те, що іпотека розглядається частіше у формі житлового кредитування, ніж сільськогосподарського. Проте іпотечне кредитування сільського господарства дає можливість модернізувати виробництво, що призводить до підвищення якості та конкурентоспроможності продукції й до збільшення економічного потенціалу країни.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження особливостей іпотеки як елементу механізму кредитування сільськогосподарських товаровиробників, виявлення проблем іпотечного кредитування та пошук імовірних шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про іпотеку», «іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні й користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому цим Законом» [1].

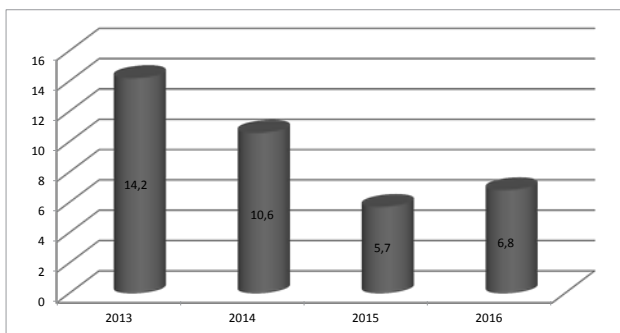


Рис. 1. Динаміка обсягу залучених кредитних ресурсів підприємствами агропромислового комплексу за 2013–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: сформовано на основі [10]

Низька прибутковість аграрного виробництва, неефективне використання наявного ресурсного потенціалу пов'язані з недостатністю довгострокових інвестицій у галузь. Для вирішення зазначеної проблеми необхідно розвивати іпотечне кредитування під заставу майна сільськогосподарського призначення. Предметом іпотеки є об'єкти нерухомості [3, с. 70], зокрема у сільському господарстві предметами іпотеки можуть бути: земельні ділянки, будівлі та споруди, а також виробничо-майнові комплекси, право оренди нерухомого майна.

Типовими в банківській діяльності розвинених країн є іпотечні операції із заставою земельної власності. Оформляються вони заставним зобов'язанням або договором про заставу земельних угідь. Більш як 70% усіх кредитів, що надаються фермерам західних країн, є іпотечними. У сільське господарство України під заставу земельних угідь сьогодні можна залучити 4,7 млрд. грн. кредитних коштів [9].

Принципово важливо для сільськогосподарських підприємств як одного з основних учасників ринку іпотеки, щоб іпотечний кредит задовольняв таким вимогам:

- величина позики до заставної вартості земельної ділянки повинна бути якомога вища. Різниця між ними показує ту частину грошових коштів, яку повинен мати в наявності заставодатель для отримання кредиту;

- річна величина платежів за кредит у перерахунок на 1 га сільськогосподарських угідь не повинна суттєво перевищувати величину орендної плати;

- графік погашення виплат кредиту повинен урахувати специфіку сільськогосподарського виробництва та його циклічність. Тобто найбільш прийнятним є щорічне ануїтетне погашення з датою, що припадає на період реалізації сільськогосподарської продукції;

- у термін, на який видається кредит, має бути врахований рівень дохідності сільськогосподарського виробництва у довгостроковому періоді та тривалість повного виробничого циклу;

- процедура подачі, розгляду заяви та оформлення іпотечного кредиту повинна бути стандартизована та раціоналізована, щоб запобігти затягуванню процесу видачі кредиту;

- можливість отримання кредиту поблизу діяльності суб'єкта підприємництва, що передбачає наявність широкої мережі відділень структур, які надають іпотечні послуги [8, с. 95].

Сьогодні ситуація у кредитуванні сільськогосподарської галузі нашої країни є не найкращою. Так, за даними Міністерства аграрної політики України протягом 2013–2016 рр. обсяг залучених кредитів характеризується скороченням. Динаміка обсягу залучених кредитних ресурсів підприємствами агропромислового комплексу за 2013–2016 рр. наведена на рис. 1.

Дослідження показало, що найбільший обсяг кредитних ресурсів спостерігався у 2013 р., най-

Таблиця 1

Процентні ставки банків України за іпотечним кредитом у 2017 р. [11]

Назва банку	Строк кредиту	Процентна ставка
Credit Agricole	До 7 років	24 % річних
Ощадбанк	До 20 років	Від 19,99 % річних
Кредобанк	До 10 років	17,90% перший рік
ПриватБанк	До 20 років	22,90% річних
Укргазбанк	До 20 років	18.90% річних
ТАСКОМБАНК	До 10 років	24% річних

менший – у 2015 р. Така динаміка пояснюється тим, що умови кредитування сільськогосподарських підприємств, які пропонують банки, з кожним роком роблять це джерело залучення ресурсів усе більше недоступним для більшості виробників сільськогосподарської продукції. Відсоткові ставки за кредитами є надто високими для аграріїв, що створює фінансове навантаження для підприємства.

Проблемами кредитування сільськогосподарських підприємств банками є:

- підвищення фінансових ризиків, спричинене отриманням кредиту, у перспективі може призвести до втрати фінансової стійкості і навіть платоспроможності;

- відсутність у позичальників ліквідного забезпечення кредитів;

- високі кредитні відсотки;

- довга процедура розгляду можливості отримання кредиту;

- вплив сезону на сільськогосподарське виробництво і залежність від природно-кліматичних умов;

- катастрофічне падіння родючості ґрунтів та зростання їх ерозії;

- непостійне законодавство, нестабільність фінансової та політичної системи; неможливість отримання кредиту на створення сільськогосподарського підприємства «з нуля» [4, с. 25].

Для іпотечного кредитування АПК України найголовнішою з вищезазваних проблем є недосконалість нормативно-правова база, яка не створює належного підґрунтя для практичної реалізації іпотечного кредитування. Таким чином, Закон України «Про іпотеку» є далеко не досконалим та суперечливим: у ньому містяться норми, які створюють перешкоди для напрацювання ефективного механізму іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників, його раціонального розвитку та впровадження у практику. Для усунення цієї проблеми необхідно узгодити чинні у Законі України «Про іпотеку» статті та включити до нього статтю про іпотеку земель сільськогосподарського призначення. Такий крок є необхідним, оскільки той рівень ресурсів, які отримуються сільськогосподарськими товаровиробниками за рахунок кредитування, сьогодні є незадовільним.

Ще однією важливою проблемою є високі кредитні відсотки. В Україні на іпотечному ринку

працюють близько 30 банків. Основними лідерами є «Ощадбанк», «ПриватБанк», «Кредобанк». Процентні ставки банків України за іпотечним кредитом наведено в табл. 1.

Із даних таблиці видно, що під найбільшу відсоткову ставку іпотечні кредити надають Credit Agricole та «ТАСКОМБАНК» – 24% річних, а під найменшу – «Кредобанк» (17,90% річних). Процентні ставки диференціюються залежно від цінності землі, фінансового стану позичальника, рівня ризику.

Як свідчить світова практика, частка іпотечних кредитів у загальній структурі кредитних вкладень багатьох зарубіжних країн становить від 20% до 67% [7, с. 97]. У країнах Євросоюзу обсяги іпотечного кредитування у загальних кредитних портфелях банків сягають 40%, тоді як в Україні такий показник становить лише 3–5%, що забезпечує близько 2% ВВП країни. У розвинутих країнах обсяги іпотечного кредитування здатні сформувати близько 1/2 ВВП. При цьому в Україні найбільш розвинутим є житлове іпотечне кредитування, тоді як уважається, що іпотека земельних ділянок, зокрема сільськогосподарського призначення, надала б можливість залучити в господарський обіг у вигляді кредитів додаткові фінансові ресурси, оскільки сільськогосподарські угіддя мають в активах суб'єктів господарювання питому вагу – 40–50% і, як правило, стабільну ліквідність.

Важливою умовою для розвитку іпотечних відносин в Україні є створення розвинутої інфраструктури, яка повинна обслуговувати іпотечний ринок. Для ефективнішого використання іпотечного механізму в сільському господарстві необхідне впровадження інституту, який би забезпечував реалізацію земельної, аграрної і фінансової політики в регіоні. На цьому етапі таким інститутом є спеціалізований ПАТ «Державний земельний банк», основним завданням якого має бути сприяння розвитку кредитування аграрних товаровиробників шляхом надання позичок, гарантування повернення отриманих кредитів, рефінансування кредитів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, іпотечне кредитування є перспективним напрямом і потужним джерелом залучення фінансових ресурсів у сільськогосподарське виробництво. Ефективно діючий іпотечний механізм повинен

стати важелем і стимулюючим чинником фінансового й економічного зростання агропромислового комплексу України. Сьогодні важко знайти якусь вагому альтернативу іпотеці, у тому числі земель сільськогосподарського призначення. При цьому кредитори, тобто банки, сьогодні ще не готові приймати, а селяни ще не готові віддати земельні ділянки сільськогосподарського

призначення у заставу, оскільки відсутні реальні правові, економічні та організаційні механізми для таких відносин. Саме створення земельних банків і формування стійкої кредитної бази сприятимуть економічному зростанню АПК, появі ринково орієнтованого колективного власника, інвестиційних і фінансових ресурсів, підприємницькій активності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про іпотеку: Закон України, прийнятий Верховною Радою України 5 червня 2003 р. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2003. № 38. С. 313.
2. Буханевич А.Д. Сутність безпеки іпотеки та її фактори. Економіка АПК. 2009. № 4. С. 83–86.
3. Гудзь О.Є. Проблеми становлення іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки. Економіка АПК. 2004. № 9. С. 68–73.
4. Костюкевич О.І. Теоретичні аспекти функціонування іпотечного ринку. Економіка та держава. 2009. № 1. С. 24–26.
5. Логвіна О., Новіков Ю. До питання про створення національного земельного банку України. Економіка України. 2003. № 2. С. 17–22.
6. Содома Р.І. Кредитна підтримка банками сільськогосподарських підприємств України. Облік і фінанси АПК. 2010. № 3. С. 118.
7. Чапко І. Розвиток іпотеки в Україні, формування аграрного сегменту. Проект «Аграрна політика для людського розвитку». 2004. № 6. 7 с.
8. Ющенко А.М. Іпотечне кредитування як передумова розвитку земельних відносин. Фінанси України. 2005. № 4. С. 93–99.
9. Статистичний щорічник України за 2016 рік. К.: Державний комітет статистики України, 2016. 240 с.
10. Динаміка обсягу залучених кредитних ресурсів підприємствами агропромислового комплексу за період 2013–2017 рр. / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://www.minagro.gov.ua>.
11. Процентні ставки банків України за іпотечним кредитом у 2017 році / Міністерство фінансів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/>

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

INNOVATION MODELING AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE UKRAINIAN REGIONS

Лабнюк Ю.М.

студентка економічного факультету,
Національний університет «Острозька академія»

Статтю присвячено проблемі моделювання рівня інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів України. Визначено основні чинники впливу на рівень інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів. Представлено модель інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів України.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна привабливість, фактори інноваційно-інвестиційної привабливості, моделювання, виробнича модель Кобба-Дугласа, регіони України.

Статья посвящена проблеме моделирования уровня инновационно-инвестиционной привлекательности регионов Украины. Определены основные факторы влияния на уровень инновационно-инвестиционной привлекательности регионов. Представлена модель инновационно-инвестиционной привлекательности регионов Украины.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная привлекательность, факторы инновационно-инвестиционной привлекательности, моделирование, производственная модель Кобба-Дугласа, регионы Украины.

The article is devoted to the problem of modeling the level of innovation and investment attractiveness of Ukrainian regions. The author defines the main factors influencing to the level of innovation and investment attractiveness of the regions. The article presents the model of innovation and investment attractiveness of regions of Ukraine.

Keywords: innovative and investment attractiveness, factors of innovation and investment attractiveness, modeling, Cobb-Douglas production model, regions of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах становлення і розвитку української економіки надзвичайно важливе місце посідають залучення інвестицій в економіку України, перехід до найбільш якісного керування інвестиційною діяльністю, побудова ефективної регіональної політики, що спрямовані на забезпечення вищого рівня інноваційно-інвестиційної привабливості територій. Для України роль інвестицій дуже сильно зростає, адже вони є основою стабільного економічного розвитку, що дає змогу скоротити розрив в основних макроекономічних показниках між нашою державою та найбільш розвиненими країнами світу, створити передумови для гідної співпраці з іноземними країнами. Якість життя населення та інші найважливіші характеристики розвитку сучасного суспільства дуже сильно залежать

від темпів економічного зростання країни, що визначається можливостями до залученням інвестицій. Оскільки основним складником будь-якої держави є регіони, потрібно приділяти їм найбільше уваги, формувати та підвищувати привабливість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивченням інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів займалися такі вчені, як: В.Є. Воротін, Н.Г. Мазій, О.Є. Войтик, С.В. Степаненко, С.А. Петровська, Т.В. Пуліна, О.В. Картунова, О.С. Замбурська. Питанням інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів займалися Н.Є. Скоробогатова, Л.М. Гнащук-Єфіменко, В.Г. Щербак та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів

України, обґрунтування та розроблення ефективно-економіко-математичної моделі. Для досягнення поставленої мети потрібно розглянути такі завдання:

- обґрунтувати економічну сутність інноваційно-інвестиційної привабливості та визначити фактори впливу, що її визначають;
- дослідити особливості економіко-математичного моделювання інноваційно-інвестиційної привабливості;
- розробити модель інноваційно-інвестиційної привабливості та оцінити її якість;
- сформулювати напрями забезпечення поліпшення інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів України.

У процесі написання роботи використано методи економічного аналізу, методи економіко-математичного моделювання, кореляційного і регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний стан економіки України не лише вимагає застосування невідкладних заходів для закріплення, посилення та забезпечення незворотності позитивних тенденцій у ній, а й указує на необхідність її прискореного переходу на інноваційну модель розвитку [1].

Основними причинами економічної кризи в Україні є відсутність системних реформ, пере-

дусім у реальному секторі економіки, військова агресія з боку Російської Федерації на Донбасі та окупація АРК. Щоб забезпечити реформацію національної економіки, необхідно збільшити кількість залучених інвестицій від зовнішніх та внутрішніх інвесторів. Усе більшою привабливістю починають користуватися кошти зовнішніх інвесторів [2]. Із вищесказаного стає зрозумілим, що розвиток будь-якої території залежить від інвестиційного клімату.

Саме інвестиційний клімат може прямо впливати на найважливіші показники, що забезпечують соціальний та економічний розвиток як країни, так і кожного регіону. Позитивний інвестиційний клімат сприяє вирішенню найзагальніших соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дає змогу оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, упроваджувати новітні технології тощо [2]. Інноваційно-інвестиційна сфера виступає однією з найчутливіших частин економічного розвитку, яка здатна відразу відреагувати на дію як зовнішніх, так і внутрішніх чинників [3].

Для того щоб визначити рівень інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів для всіх інвесторів, певні показники було згруповано у три основні групи:

Таблиця 1

Методи оцінки інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів України

Назва методу	Способи оцінки
Метод експертних оцінок	Суб'єктивні оцінки експертів у даній галузі
Економіко-математичне моделювання	Економіко-математичні моделі
Методика Світового банку	<ul style="list-style-type: none"> • загальні показники, • інфраструктура, • фінанси, • рівень злочинності, • трудові відносини, • потенціал та інновації
Методика Інституту реформ України	<ul style="list-style-type: none"> • фінансовий сектор, • ринкова інфраструктура, • людські ресурси, • розвиток підприємств, • економічний розвиток регіону
Інтегральний індекс інноваційно-інвестиційної привабливості	
1. Показники оцінки економічного розвитку регіону	<ul style="list-style-type: none"> • валовий регіональний продукт на душу населення, • обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу
2. Показники оцінки інноваційно-інвестиційної активності регіону	<ul style="list-style-type: none"> • кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, • частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, • витрати на виконання наукових досліджень і розробок, • капітальні інвестиції в економіку регіону на душу населення, • інвестиції в основний капітал у житлове будівництво на душу населення

Джерело: розроблено автором

1) фактори, що несуть прямий вплив на потенціал регіону: географічне розташування, фінанси, рівень інноваційного забезпечення, людські ресурси, інфраструктура;

2) фактори, що несуть вплив інвестиційні ризики: рівень криміналу в регіоні, політичні, соціальні та економічні ризики;

3) фактори, що впливають на інвестиційну активність: збільшення обсягу прямих та капітальних інвестицій в економіку регіону [4, с. 31].

Варто відзначити, що в сучасній закордонній і вітчизняній науці існує велика кількість методичних підходів до оцінювання інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів. Узагальнення методів оцінки інноваційно-інвестиційної привабливості потенціалу можна побачити в табл. 1.

Отже, основними складниками в процесі оцінки інноваційної привабливості регіону є аналіз його виробничого потенціалу (майнового

стану) і соціальний, що виражається в наявності переваг стосовно втілення певного виду інновацій та доцільності їх упровадження для розвитку окремого регіону чи країни у цілому [5].

Як уже зазначалося раніше, існує величезна кількість методів та підходів до оцінки та моделювання інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів. Для нашого дослідження була обрана методика на основі моделей Кобба-Дугласа.

Модель Кобба-Дугласа традиційно використовується для прогнозування роботи виробничих підприємств. У загальному випадку виробнича функція пов'язує значення вектора продукції \bar{Y} зі значеннями вектора ресурсів \bar{X} за формулою:

$$\bar{Y} = F(\bar{X}, \bar{A}), \quad 1)$$

де $\bar{A} = \{a_1, a_2 \dots a_n\}$ – вектор параметрів виробничої функції.

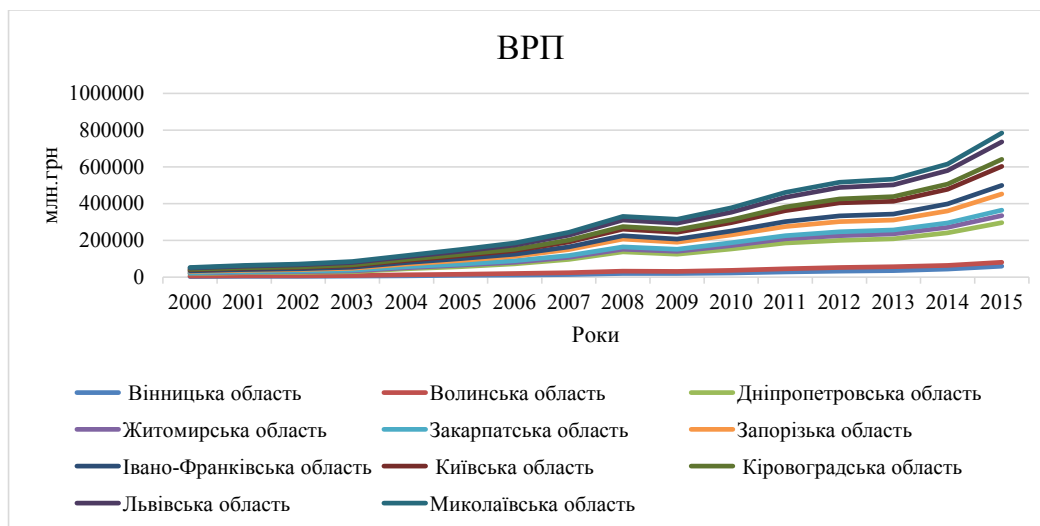


Рис. 1. Обсяг ВРП областей України за 2000–2015 рр.

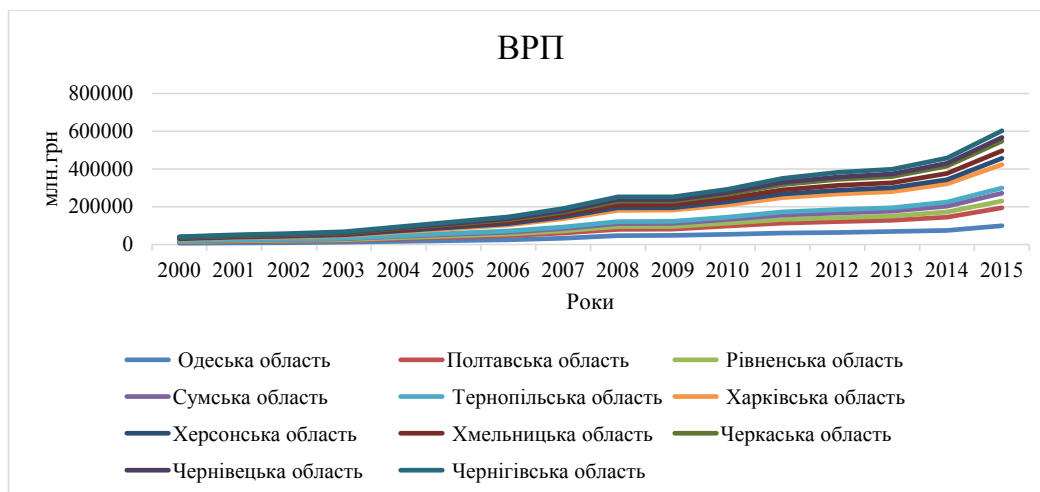


Рис. 2. Обсяг ВРП областей України за 2000–2015 рр.

Найбільш впливовими складниками вектору ресурсів є матеріальні витрати, основні виробничі фонди та кількість персоналу, яка відображає живу працю. Загалом модель Кобба-Дугласа має такий вигляд:

$$Y = a_0 X_1^{a_1} X_2^{a_2} X_3^{a_3}, \quad 2)$$

де Y – валова продукція, тис. грн.;

X_1 – матеріальні витрати, тис. грн.;

X_2 – основні виробничі фонди, тис. грн.;

X_3 – кількість персоналу, осіб;

a_0, a_1, a_2, a_3 – коефіцієнти, які знаходяться методом регресійного аналізу відповідно до статистичних даних [6].

Для нашого дослідження було обрано 22 області України, крім тимчасово окупованих Донецької та Луганської областей. Період дослідження становить 15 років: із 2000 по 2015 р. Використано дані, які отримано з Державної служби статистики України та її регіональних відділень.

Перш ніж змоделювати інноваційно-інвестиційну привабливість регіонів, необхідно дослідити фактори, які обрано для моделі, їх динаміку та зробити певні висновки.

Для нашого дослідження залежною змінною буде валовий регіональний продукт за 2005–2015 рр.

Також із 2000 по 2004 р. буде використано валову додану вартість, яка розраховується як різниця між випуском та проміжним споживанням кожного виду економічної діяльності, зменшена на величину оплати послуг фінансових посередників. Вона містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва [7].

Для нашого дослідження ВРП виступатиме як показник (залежна змінна), що характеризує інноваційно-інвестиційну привабливість регіону. Перш ніж перейти до моделювання інноваційно-інвестиційної привабливості, необхідно

детально дослідити як залежну змінну, так і незалежні, тому важливим кроком буде аналіз ВРП по всіх областях України за 2000–2015 рр. (рис. 1, 2).

Отже, аналізуючи детально валовий регіональний продукт за 2000–2015 рр., можна прийти до однозначного висновку, що даний показник по всіх областях України має тенденцію до зростання, що позитивно впливає і поліпшує інноваційно-інвестиційну привабливість регіону, економічний розвиток даної адміністративно-територіальної одиниці, забезпечує стабільний розвиток як регіону, так і економіки держави у цілому. Тому можна також стверджувати, що саме обсяг ВРП у регіонах країни найкраще та найточніше зможе охарактеризувати інноваційно-інвестиційну привабливість регіону.

Наступним кроком розглянемо фактори, що впливають на інноваційно-інвестиційну привабливість, а саме на ВРП регіонів України. Отже, дані показники такі:

- 1) Матеріальні витрати (X_1), тис. грн.;
- 2) Основні виробничі фонди (X_2), млн. грн.;
- 3) Кількість персоналу (X_3), тис. осіб.

Для забезпечення проведення ефективної інноваційно-інвестиційної діяльності підприємство, установа, організація регіону акумулюють витрати. Витрати від інноваційної діяльності можуть поділятися на декілька частин, одна з яких спрямована на виконання та реалізацію конкретних досліджень, розробок і проектів, а інша – на забезпечення функціонування інноваційних підприємств і організацій.

Витрати, що за своєю природою призначені для реалізації конкретних досліджень (інновацій), – це витрати, що виражені в грошовій формі та пов'язані з організацією різних видів інноваційної діяльності, що здійснюються в масштабі інноваційного підприємства. До складу цих витрат входять поточні та капітальні витрати.

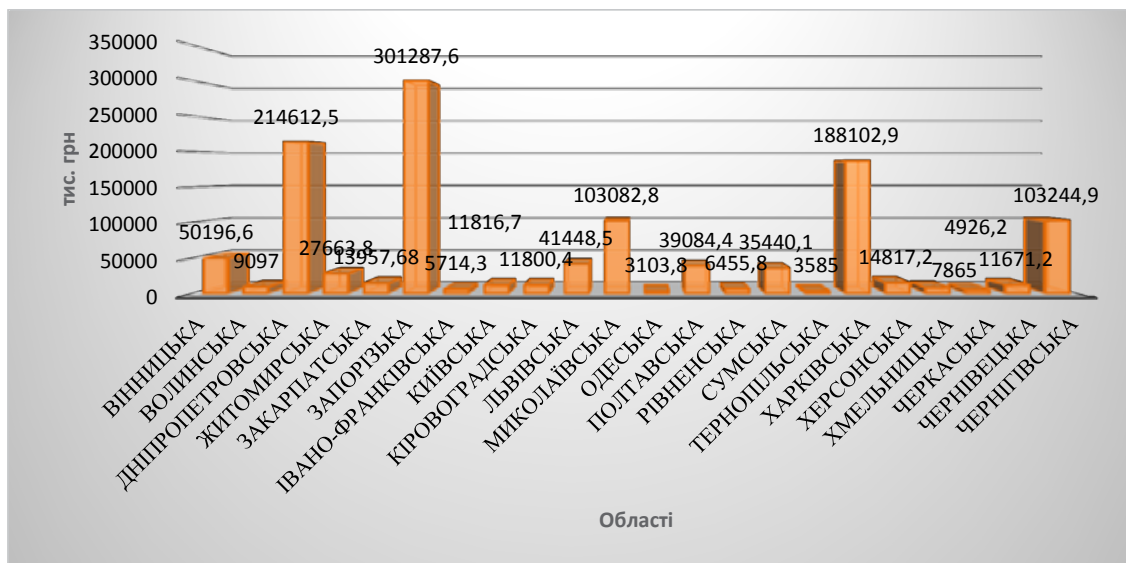


Рис. 3. Обсяг матеріальних витрат по областях України за 2000 р.

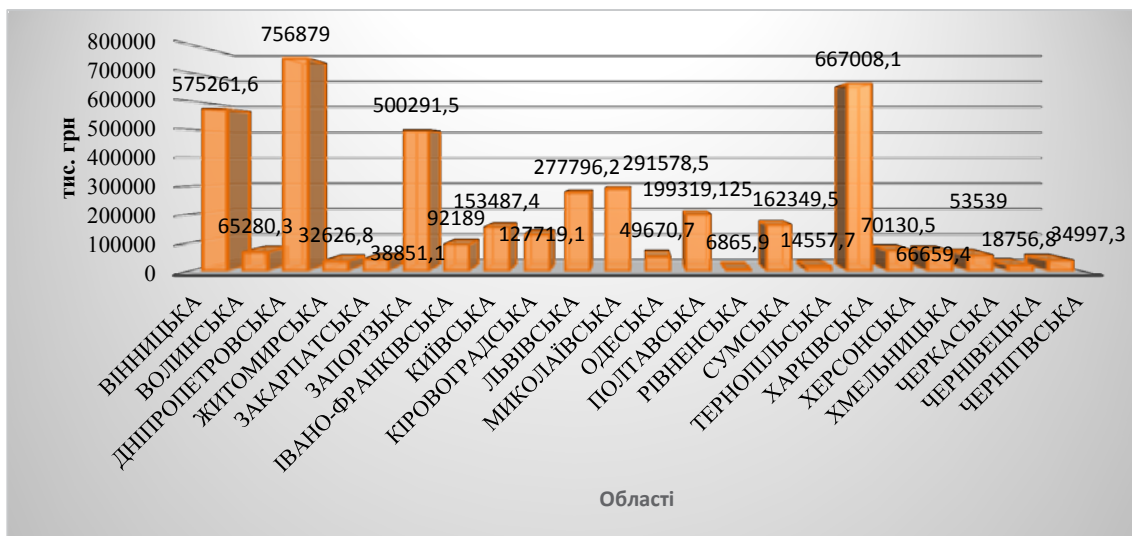


Рис. 4. Обсяг матеріальних витрат по областях України за 2015 р.

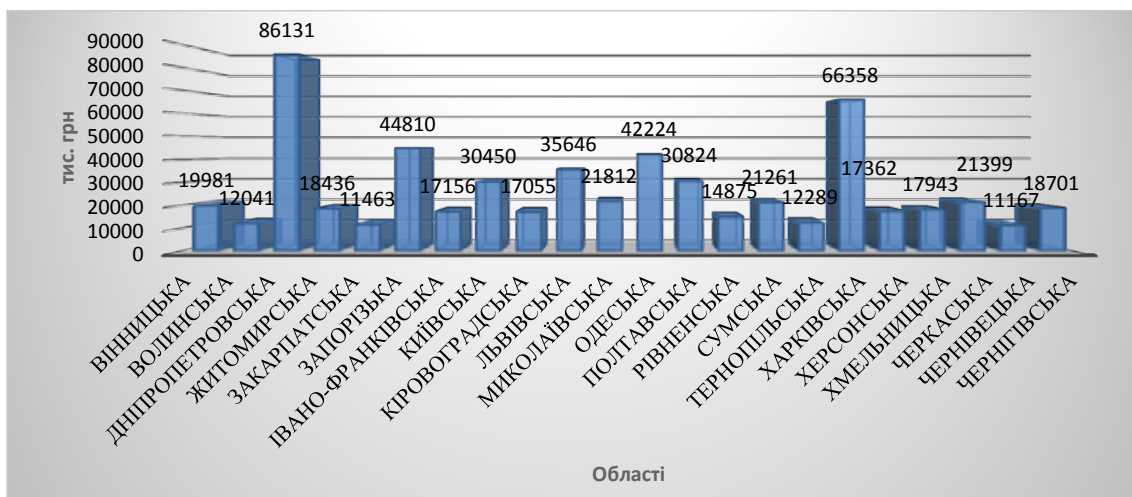


Рис. 5. Обсяги основних виробничих фондів по областях України за 2000 р.

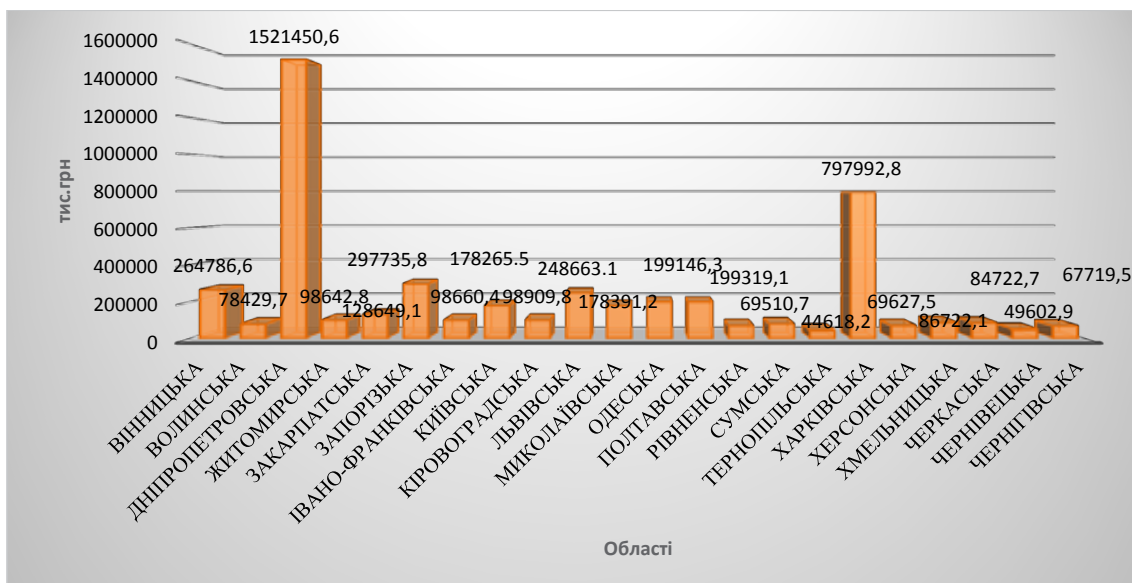


Рис. 6. Обсяги основних виробничих фондів по областях України за 2015 р.

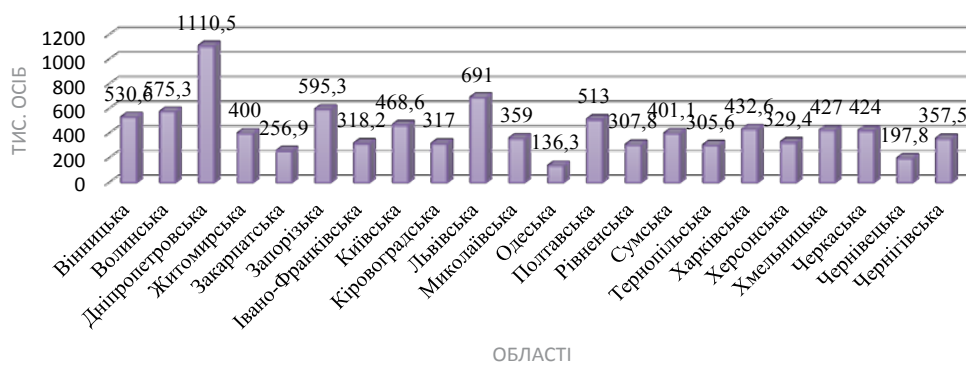


Рис. 7. Трудові ресурси регіонів України за 2000 р.

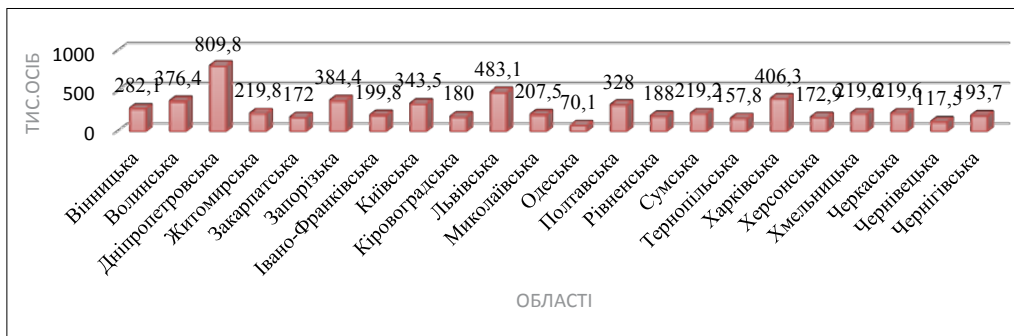


Рис. 8. Трудові ресурси регіонів України, 2015 р.

Таблиця 2

Кореляційна матриця

	ВРП	МВ	ОВФ	К-сть персоналу
ВРП	1.00			
МВ	0.57	1.00		
ОВФ	0.85	0.50	1.00	
К-сть персоналу	0.34	0.27	0.36	1.00

Таблиця 3

Описова статистика

	ВРП	МВ	ОВФ	К-сть персоналу
Середнє	24649.88636	214533.2542	105134.8518	336.9420455
Стандартна помилка	1502.814346	25590.87778	9541.595895	10.19499755
Медіана	15515	92068.6	53073.045	288.2
Мода	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	243
Стандартне відхилення	28195.29638	480127.4258	179016.207	191.2751088
Дисперсія вибірки	794974737.9	2.30522E+11	32046802382	36586.16723
Ексцес	10.96438768	158.1996675	24.24033616	4.420830472
Асиметричність	2.829733584	10.85081765	4.553458886	1.867058515
Інтервал	213893	7567324.1	1510283.6	1062
Мінімум	1313	1554.9	11167	48.5
Максимум	215206	7568879	1521450.6	1110.5
Сума	8676760	75515705.48	37007467.84	118603.6
Рахунок	352	352	352	352
Коеф варіації	1.143830684	2.238009336	1.702729437	0.56767955

Матеріальні витрати виступають головним складником поточних витрат і дуже впливають на інноваційно-інвестиційну привабливість регіону. Як відомо, взагалі витрати впливають на будь-яку інноваційно-інвестиційну привабливість, адже вони показують доцільність інвестування у ті чи інші проекти, країни, регіони. Важливе завдання, що стоїть перед нами, – проаналізувати обсяги матеріальних витрат регіонів України за 2000–2015 рр. (рис. 3, 4).

Отже, як видно з графіку, найбільше матеріальних витрат у 2000 р. припадає на Дніпропетровську (214 612,5 тис. грн.), Харківську (188 102,9 тис. грн.), Запорізьку (301 287,6 тис. грн.) області, найменше – на Хмельницьку (7 865 тис. грн.), Івано-Франківську (5 714,3 тис. грн.), Волинську (9 097 тис. грн.). Інші області займають середнє місце і мають також достатні обсяги матеріальних витрат. Загалом тенденція за 2000–2015 рр. має зростаючу динаміку, тобто з кожним роком у всіх областях невпинно збільшуються обсяги матеріальних витрат. Проте показник як матеріальні витрати є двозначним. З одного боку, кожні підприємство, організація, установа регіонів України повинні збільшувати обсяги науково-дослідних робіт та розробок у сфері інновацій, проте основним завданням, що стоїть перед кожним суб'єктом господарювання є зменшення загального обсягу витрат, тому всі підприємства, установи та організації повинні як забезпечити оптимальний обсяг витрат, щоб задовольнити потреби в інноваціях, так і не перевищувати загальні обсяги витрат.

Отже, як видно з графіку, найбільше матеріальних витрат припадає на Дніпропетровську (756 879 тис. грн.) та Харківську (667 008,1 тис. грн.) області, найменше – на Рівненську (6 865,9 тис. грн.), Тернопільську (14 557,7 тис. грн.), Чернівецьку (18 756,8 тис. грн.) області. Інші області займають середнє місце і мають також достатні обсяги матеріальних витрат. Загалом тенденція за 2000–2015 рр. має зростаючу динаміку, тобто з кожним роком у всіх областях невпинно збільшуються обсяги матеріальних витрат.

Під час здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності важливим складником є наявність та використання основних засобів. Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство тримає, щоб використати їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року [8].

Загалом такий фактор, як основні засоби, несе суттєвий вплив на інноваційно-інвестиційну привабливість регіону, тому його дослідження є одним із наших завдань (рис. 5, 6).

Отже, як видно з діаграми, у 2015 р. найбільший обсяг основних засобів у Дніпро-

петровській (86 131 тис. грн.) та Харківській (66 358 тис. грн.) областях. Найменший обсяг у Рівненській (14 875 тис. грн.), Тернопільській (12 289 тис. грн.), Волинській (12 041 тис. грн.), Херсонській (17 362 тис. грн.), Чернівецькій (11 167 тис. грн.) областях.

Отже, як видно з діаграми, у 2015 р. найбільший обсяг основних засобів у Дніпропетровській (1 521 450,6 тис. грн.) та Харківській (797 992,8 тис. грн.) областях. Найменший обсяг у Рівненській (69 510,7 тис. грн.), Сумській (44 618,2 тис. грн.), Тернопільській (44 618,2 тис. грн.), Херсонській (69 627,5 тис. грн.), Чернівецькій (49 602,9 тис. грн.) областях. Загалом можна прослідкувати, що всі області мають сильний розрив в обсягах ОЗ порівняно з Дніпропетровською та Харківською областями. За весь період дослідження (2000–2015 рр.) основні засоби, так само як і матеріальні витрати, мають тенденцію до зростання.

Серед сукупності всіх найбільш важливих чинників, що забезпечують інноваційно-інвестиційну привабливість регіонів, варто згадати саме трудовий потенціал, адже кількість якісного персоналу відіграє особливо значну роль. Його величина та відповідна якість створюють найбільш ефективну діяльність майбутнього підприємства [9].

Одними з найбільш важливих об'єктів для розроблення будь-якої стратегії є людський потенціал та розвиток людського потенціалу через забезпечення економічної та соціальної привабливості регіону та підвищення рівня життя усіх верств населення, через реформи у соціальній сфері, освіті та охороні здоров'я і повинні бути обов'язково враховані для забезпечення та формування інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку регіону та його дослідження (рис. 7, 8).

Отже, як видно з діаграми, найбільша кількість персоналу знаходиться у Дніпропетровській (1 110,5 тис. осіб), Харківській (432,6 тис. осіб), Львівській (691 тис. осіб), Запорізькій (595,3 тис. осіб) областях. Найменша кількість персоналу в Одеській (136,3 тис. осіб) та Чернівецькій (197,8 тис. осіб) областях. Загалом можна говорити, що такі обсяги трудових ресурсів є недостатньо високими для забезпечення інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів України, а враховуючи, що в країні недостатні умови для роботи та розвитку кваліфікованих працівників, тому з кожним роком збільшується кількість працівників, що виїжджають за кордон.

Отже, як видно з діаграми, найбільша кількість персоналу знаходиться у Дніпропетровській (809,8 тис. осіб), Харківській (406,3 тис. осіб) та Львівській (483,1 тис. осіб) областях. Загалом протягом 2000–2015 рр. спостерігається неоднозначна тенденція: у деяких областях кількість персоналу зростає, а в деяких дуже сильно падає, особливо це про-

слідковується на прикладі Одеської області, де в 2000 р. було 136,6 тис. осіб, а в 2015 р. позначка сягнула лише 70,1 тис. осіб, що дуже негативно впливає на інноваційно-інвестиційну привабливість регіону та його подальший розвиток. Порівнявши обсяги трудових ресурсів у 2000 та 2015 рр., можна яскраво прослідкувати тенденцію до їх зменшення, адже територія України та її регіони втрачають власні кваліфіковані кадри.

Отже, перш ніж розпочати дослідження інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів

України, перевіримо наші фактори на наявність кореляційного зв'язку, а для цього будемо кореляційну матрицю.

Можна побачити, що фактори не корелюють між собою і добре підходять для нашого дослідження.

Наступним кроком буде проведення описової статистики для нашої вибірки даних, щоб перевірити їх однорідність.

Отже, нами підібрано фактори, проаналізовано їх на наявність мультиколінеарності (відсутня) та розраховано коефіцієнт варіації.

Таблиця 4

Результати розрахунків по регіонах України

Регіони	Модель Кобба-Дугласса	Абсолютний приріст, млн. грн.			Відносний приріст, %		
		100	500	1000	100	500	1000
Вінницька	$Y = 25.16X_1^{0.11}X_2^{0.14}X_3^{-3.11}$	0.92	4.61	9.21	0.00	0.01	0.02
Волинська	$Y = 39.33X_1^{0.26}X_2^{-0.23}X_3^{-4.97}$	9.30	46.41	92.55	0.04	0.20	0.39
Дніпропетровська	$Y = -12.70X_1^{0.26}X_2^{0.78}X_3^{1.53}$	1.07	5.33	10.65	0.00	0.00	0.00
Житомирська	$Y = 24.68X_1^{-0.004}X_2^{0.39}X_3^{-3.44}$	-0.57	-2.81	-5.58	0.00	-0.01	-0.01
Закарпатська	$Y = 0.34X_1^{0.81}X_2^{0.81}X_3^{-0.11}$	5.54	27.58	54.84	0.02	0.10	0.21
Запорізька	$Y = 6.48X_1^{0.27}X_2^{0.79}X_3^{-1.47}$	4.45	22.25	44.48	0.01	0.03	0.05
Івано-Франківська	$Y = 2.78X_1^{0.05}X_2^{1.09}X_3^{-1.02}$	2.43	12.11	24.15	0.01	0.03	0.06
Київська	$Y = 9.03X_1^{-0.01}X_2^{1.24}X_3^{-2.14}$	-0.50	-2.51	-5.02	0.00	0.00	-0.01
Кіровоградська	$Y = 23.41X_1^{0.04}X_2^{0.41}X_3^{-3.51}$	-531.99	-525.46	-517.33	-1.56	-1.54	-1.51
Львівська	$Y = 19.05X_1^{-0.03}X_2^{0.79}X_3^{-2.76}$	-1.02	-5.09	-10.17	0.00	-0.01	-0.01
Миколаївська	$Y = 29.89X_1^{-0.08}X_2^{0.29}X_3^{-4.03}$	-1.57	-7.83	-15.64	0.00	-0.01	-0.03
Одеська	$Y = -2.39X_1^{-0.01}X_2^{1.28}X_3^{-0.45}$	-1.46	-7.29	-14.50	0.00	-0.01	-0.02
Полтавська	$Y = 18.74X_1^{0.10}X_2^{0.69}X_3^{-2.95}$	4.20	20.96	41.88	0.01	0.03	0.05
Рівненська	$Y = 16.82X_1^{0.02}X_2^{0.72}X_3^{-2.82}$	8.57	41.67	80.65	0.03	0.14	0.27
Сумська	$Y = 19.41X_1^{-0.07}X_2^{0.65}X_3^{-2.86}$	-1.63	-8.12	-16.21	0.00	-0.02	-0.04
Тернопільська	$Y = 9.91X_1^{0.04}X_2^{0.93}X_3^{-2.02}$	7.72	38.10	75.01	0.03	0.16	0.31
Харківська	$Y = 11.53X_1^{0.21}X_2^{0.65}X_3^{-1.97}$	2.78	13.91	27.82	0.00	0.02	0.03
Херсонська	$Y = 14.65X_1^{0.06}X_2^{0.64}X_3^{-2.40}$	2.48	12.38	24.67	0.01	0.05	0.09
Хмельницька	$Y = 15.15X_1^{-0.07}X_2^{0.74}X_3^{-2.28}$	-3.96	-19.72	-39.29	-0.01	-0.05	-0.11
Черкаська	$Y = 12.68X_1^{0.01}X_2^{0.90}X_3^{-2.28}$	0.87	4.36	8.68	0.00	0.01	0.02
Чернівецька	$Y = 17.08X_1^{0.09}X_2^{0.62}X_3^{-3.12}$	10.11	50.09	99.01	0.05	0.26	0.51
Чернігівська	$Y = 21.28X_1^{0.04}X_2^{0.52}X_3^{-3.25}$	4.46	22.18	44.06	0.01	0.06	0.13

Наступним кроком буде побудова моделей інноваційно-інвестиційної привабливості для регіонів України.

На основі попередньої інформації для нашого дослідження було обрано три фактори та результуючу змінну – валовий регіональний продукт за 2000–2015 рр. Розрахунки інноваційно-інвестиційної привабливості та аналіз моделей Кобба-Дугласа можна прослідкувати за результатами табл. 4.

Аналіз математичних моделей, що був здійснений за даними табл. 5, показує, що під час залучення інвестицій в основні засоби в розмірі 100, 500 та 1000 млн. грн. найпривабливішим регіоном як за абсолютним, так і за відносним приростами є Чернівецька область, друге місце посідає Волинська область, третє – Рівненська область.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, варто відзначити, що інноваційна діяльність сприяє економічному зростанню, розвитку новітніх технологій, збільшенню прибутків підприємств, наповненню регіонального і державного бюджетів, що дає змогу вирішувати соціальні проблеми.

На підґрунті проведеного теоретичного аналізу щодо моделювання процесів інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів нами зроблено висновок, що для дослідження інноваційно-інвестиційної привабливості регіонів України найкраще використовувати модифіковану виробничу функцію Кобба-Дугласа. Також, відповідно до проведених досліджень, можна прослідкувати регіони з інтенсивним та екстенсивним типом виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазій Н.Г., Войтик О.Є. Інвестиційно-інноваційна діяльність та регіональні чинники формування привабливості регіонів. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-2/doc/3/07.pdf>.
2. Орищин Т.М., Боберська Н.В. Інвестиційний клімат України та шляхи його формування. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2017-5_0-pages-66_70.pdf.
3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський облік на підприємствах України різними формами власності. К.: А. С. К., 1998. 780 с.
4. Сучасна проблема оцінки інвестиційної привабливості регіону / М. Бутко, С. Зеленський, О. Акименко. Економіка України. 2005. № 11. С. 30–37.
5. Ульяновченко О.В. Інноваційно-інвестиційна діяльність як основа сталого розвитку економіки держави. URL: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/11/2-4-1-2015-12.pdf>.
6. Пуліна Т.В. Визначення інноваційно-інвестиційної привабливості регіону. Економіка та підприємництво. 2013. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_6_20.
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Лещинський В.П. Взаємозв'язок інвестиційної привабливості та інноваційної моделі розвитку регіону. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2016-2/doc/3/06.pdf>.
9. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. 608 с.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гріненко А.Ю. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН.....	3
Кім О.О. ЩІЛЬНІСТЬ НАЯВНОГО ДОХОДУ ТА ВРП РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА 2015–2016 РОКИ В МОДЕЛІ ОДИНИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ АГРЕГОВАНОГО РИНКУ.....	10

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гузенко І. Ю. ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ І СВІТОВА ЕКОНОМІКА: ГЛОБАЛІЗАЦІЯ, ЕКОНОМІЧНА ЕВОЛЮЦІЯ, РЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ	14
Шинкаренко Р.В., Семенець В.В. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ.....	19

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Аніщенко В.О. АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ УПОВНОВАЖЕНИХ ОРГАНІВ ІЗ ПИТАНЬ ПРОБАЦІЇ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ.....	25
Білик К.В., Лісовицький В.М. МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	31
Богачев Р.М. ГЕОПОЛІТИКА ТА ПРОЦЕСИ САМООРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ.....	36
Брюшкова Н.О., Березовська В.Ю. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ГАЛУЗІ.....	44
Брюшкова Н.О., Гилка Б.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СКЛАДСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРІБСТВА	48
Власенко О.П., Волкова І.М. ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ.....	53
Галушак М.П., Галушак О.Я., Гарасимчук Н.М. РЕФОРМА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ ЯК КРОК НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	59
Гурбик Ю.Ю. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....	67
Денисов О.Є. ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ.....	72
Лір В.Е. НАЦІОНАЛЬНА ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	72
Маховка В.М., Лобач Л.В. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ТУРИЗМУ.....	84
Мостова А.Д. СУЧАСНІ ВИДИ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	88
Пішенін І.К. ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ ЯКОСТЕЙ СПЕЦІАЛІСТІВ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ.....	94

Плотнікова М.Ф., Мартинчук І.В. ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК МЕХАНІЗМ БАГАТОФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	98
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Дюжев В.Г., Бойченко О.И. ИННОВАЦИОННАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ РЫНКА ДЛЯ ОТРАСЛИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА.....	107
Боровік Л.В. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ ЯК МЕТОД АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	112
Вареник В.М., Євтушенко Я.С. ДІАГНОСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	117
Вареник В.М., Колопац С.К. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	123
Вареник В.М., Хорошилов С.К. ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	129
Ганський В.О., Скриль В.В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	135
Горшкова Л.О., Цвяк С.В. ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ.....	143
Гришина Н.В., Гришина Л.О., Звіришина І.М. ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ.....	148
Вареник В.М., Друз'єва С.П. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ.....	155
Кошевий М.М., Матвійчук Ю.В. ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	161
Кудінова М.М., Паніна А.В. ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МОТИВАЦІЙНИХ СКЛАДНИКІВ У ДІЯЛЬНІСТЬ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ.....	168
Кузуб А.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ВАГОНБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС ЗАВОЮВАННЯ НОВИХ РИНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	176
Євтушенко В.А., Кудінова М.М., Лисенко Ю.С. ВПЛИВ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ АПТЕЧНОЇ МЕРЕЖІ.....	182
Лозовська Н.М., Рожко З.П. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	190
Меняйлова Г.Є. АГРОХОЛДИНГИ УКРАЇНИ: ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	197
Михайлов М.Г. РОЗВИТОК МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	202
Нетудихата К.Л., Трущенко І.С. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	207

Полятикіна Л.І. МОДЕЛЬ ПРІОРИТЕТНОСТІ РОЗПОДІЛУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	211
Помаз О.М., Бархатов І.О., Литовка Р.В. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	216
Поповиченко І.В., Подалюк М.Р., Горела В.Д. УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ТА ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ.....	222
Саєнсус М.А. АУТСОРСИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ОТРИМАННЯ СТІЙКОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ.....	227
Седікова І.О., Дьяченко Ю.В. ЗАСТОСУВАННЯ АПАРАТУ ТЕОРІЇ ІГОР ПІД ЧАС ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	234
Skyba M.V. HOW TO ENSURE LEADERSHIP IN THE WORLD MARKET OF INSURANCE SERVICES: THE EXPERIENCE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF FOREIGN COMPANIES.....	240
Язвінська Н.В., Домашева Є.А. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ПІДПРИЄМСТВА КРИЗЬ ПРИЗМУ УПРАВЛІННЯ ВІДНОСИНАМИ.....	245

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бортнюк Т.Ю., Курчаба О.Є. ЕКОЛОГІЧНА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ.....	251
Гриневич Л.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ДИСБАЛАНСУ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗПОДІЛУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ.....	256

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Володівщук А.С. ВИЩА ОСВІТА ЗА КОРДОНОМ: ФАКТОРИ ВИБОРУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	261
Дружиніна В.В. СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTI МІСЦЕВОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	265
Заюков І.В. ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЕФЕКТІВ В АСПЕКТІ САМОЗБЕРЕЖЕННЯ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	273
Гірман А.П., Ромашко І.Ю., Белік А.Ю. ДЕРЖАВНА СЛУЖБА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ ЯК ІНФРАСТРУКТУРНИЙ СКЛАДНИК РИНКУ ПРАЦІ.....	278

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Галайко А.М., Ванькович Д.В. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	284
Дехтяр Н.А., Дейнека О.В., Голик Д.В. ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	289
Онищенко Ю.І., Гребенщікова Т.С. ПРИБУТОК ЯК ОСНОВНЕ ВНУТРІШНЄ ДЖЕРЕЛО УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКУ.....	294

Гребінська С.І., Шмерко О.П. ОГЛЯД СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	301
Гурова К.Д., Балабай С.В. ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО БАНКУ.....	305
Сергєєва О.С., Донєва Г.І. ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	310
Дубінська А.А. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ВИДІВ ПОДАТКОВИХ ВІДРАХУВАНЬ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СВІТОВІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ.....	316
Журавка О.С., Відменко Ю.В., Кобець Ж.О. РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	320
Захаркін О.О., Захаркіна Л.С., Абравіт А.Ю. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЗОЛОТА ЯК СЕГМЕНТУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ З УРАХУВАННЯМ ЧАСОВОГО ГОРИЗОНТУ ІНВЕСТУВАННЯ.....	327
Корват О.В., Шаповалова А.Ю. УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ: ЯКІСНИЙ АСПЕКТ	335
Кузенко Т.Б., Проноза А.П. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....	340
Лактионова О.Е., Мандра Н.Г. КОНТЕНТ АУТСОРСИНГОВИХ ФІНАНСОВИХ УСЛУГ В ЦИФРОВІЗАЦІИ.....	349
Островська Н.С., Лотоцький Б.І. ЕФЕКТИВНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	355
Маковоз О.С., Передерій Т.С. БЛОКЧЕЙН ЯК ЗАПОРУКА ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ	359

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О.В., Хетагурова Н.О. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НАД ОБ'ЄКТАМИ ОБЛІКУ	364
Вареник В.М., Прусан А.В. РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОКСОХІМІЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	369
Мулик Т.О., Колісник А.В. ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	376
Круценко А.В. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ.....	381
Павлова Г.Є., Приходько І.П., Щербина А.А. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ДОХОДУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	385
Лобачева І.Ф., Поліщук Н.В., Смашнюк О.В. АНАЛІЗ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ.....	390

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Лабнюк Ю.М. МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	394
---	-----

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 1 (12) 2018

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