



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



17` 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 6 (17) 2018

Дніпро

2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Верхоглядова Наталя Ігорівна, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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 обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 5 від 26 грудня 2018 р.)

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

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.3(477)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЯРМАРКОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД

TENDENCIES OF UKRAINIAN FAIR TRADE DEVELOPMENT: RETROSPECTIVE VIEW

Боднарчук Т.Л.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

Свідер О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

У статті розкрито специфіку еволюції ярмаркової торгівлі на теренах України у XIX – на початку XX ст. Висвітлено характерні риси та особливості торгів. Дано аналіз динаміки та структури торговельних операцій на провідних вітчизняних ярмарках означеного історичного періоду. Охарактеризовано роль ярмаркування у розвитку торговельного підприємництва.

Ключові слова: внутрішня торгівля, ярмарки, торги, ярмаркова торгівля, торговельне підприємство, товарооборот.

В статье раскрыта специфика эволюции ярмарочной торговли на территории Украины в XIX – начале XX вв. Освещены характерные черты и особенности торгов. Проведен анализ динамики и структуры торговых операций на ведущих отечественных ярмарках указанного исторического периода. Охарактеризована роль ярмарки в развитии торгового предпринимательства.

Ключевые слова: внутренняя торговля, ярмарки, торги, ярмарочная торговля, торговое предпринимательство, товарооборот.

In the article the specifics of the fair trade evolution in the territory of Ukraine in XIX – early XX centuries is revealed. The main features and peculiarities of the auctions are illustrated. The analysis of dynamics and structure of trading operations at the leading national fairs of the specified historical period is given. The role of fairing in the trade entrepreneurship development is described.

Key words: domestic trade, fairs, auctions, fair trade, trade entrepreneurship, trade turnover.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні в умовах жорсткої конкуренції підприємці акцентують увагу на застосуванні цілого арсеналу маркетингових заходів для збереження й розширення свого ринкового сегменту, налагодження системи тісних і довірчих зв'язків зі споживачами, посилення позитивного підприємницького іміджу та престижу власної торговельної марки тощо. Серед усіх заходів комунікаційної політики не втрача-

ють своєї актуальності та практичної значущості ярмарки. Більше того, поряд із класичними формами організації торгів у сфері сучасного бізнесу привертає увагу новий напрям розвитку ярмаркової торгівлі – Інтернет-ярмарки. Віртуалізація торговельної діяльності створює низку переваг для вітчизняного підприємця, таких як нівелювання просторово-часового чинника у взаємодії, економічність, широкі рекламні можливості, охоплення значної цільової аудиторії, автоматизація ділової співпраці, швидка реак-

ція на споживчі запити тощо. Водночас практичну значимість має звернення й до історії розвитку ярмаркової діяльності, яка підтверджує її роль як форми стимулювання національного економічного розвитку. З цього погляду досить цікавим видається період ХІХ – початку ХХ ст., коли на теренах України, що входила до складу Російської імперії, активно розвивалися елементи ринкових форм господарювання, у тому числі інститут ярмаркування, який еволюціонував від дрібнотоварного торгу до великого торговельного осередку підприємницької взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема історичної еволюції ярмаркової торгівлі в Україні розкрита в наукових доробках учених-економістів ХІХ–ХХ ст., таких як І. Аксаков, І. Гуржій, В. Денисов, І. Канделакі, Я. Забело та ін. На сучасному етапі окремі аспекти генези та еволюції ярмаркування на різних етапах українського державотворення знаходять належне наукове обґрунтування у працях таких учених, як Н. Супрун, О. Кудласевич, М. Герасько, Р. Міговк, А. Фелонюк, Ю. Земський, О. Герасименко та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – розкрити тенденції розвитку ярмаркової торгівлі на теренах України у ХІХ – на початку ХХ ст. та обґрунтувати специфіку її впливу на вітчизняне підприємництво.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливим чинником розвитку вітчизняного підприємництва у ХІХ – на початку ХХ ст. були ярмарки. Як зазначає І. Аксаков, вітчизняні ярмарки являли собою «ланцюг гуртових чи оптових ярмарків на Україні, що слідує одна за одною протягом року, належать до однієї системи та відвідуються, головним чином, одними й тими ж торговцями» [1, с. 1]. Це були центри стихійної торгівлі, де укладалися найкрупніші торговельні договори (часто за участю іноземних гуртових покупців), демонструвалися технічні новаторства, зав'язувалися ділові контакти, створювалися акціонерні підприємства. Ярмарки були своєрідними артеріями в розподілі товаропотоку на внутрішньому ринку, сприяли розвитку постійної торгівлі; зумовлювали проникнення товарно-грошових відносин у феодално-натуральні господарства поміщиків; були місцем збуту промислової продукції та закупівлі аграрної сировини [2, с. 79–80]. Якщо в країнах Західної Європи ярмарки у формі торгів віджили себе ще у ХVІІІ ст. і набули вигляду аукціонів та розрахункових палат, то в Російській імперії даний інститут мав значну економічну силу ще на початку ХХ ст.

У Російській імперії ярмарки проходили за підтримки та під контролем державних органів. Їх проведення було можливе лише за наявності відповідних дозволів: губернського керівництва, якщо тривалість торгу складала сім днів; зем-

ських управ, якщо ярмарки організовувалися на два тижні; Міністерства внутрішніх справ і фінансів у разі значної тривалості торгів [3, с. 2]. За участь у ярмарках були встановлені відповідні збори, розміри яких визначали міські та сільські управи. Зокрема, торги тривалістю менше двох тижнів проходили без сплати будь-яких платежів, решта сплачували збори 10–100 руб. з учасника [4, с. 5]. Проте ярмарки мали й низку привілеїв, наприклад у місцях лавкової та магазинної торгівлі заборонялося продавати колоніальні та мануфактурні товари, але це не стосувалося торгів, де вихідці будь-яких соціальних станів могли вільно збувати будь-який товар.

У 1807 р. відповідними положеннями Торгового статуту всі ярмарки Російської імперії поділялися на дві групи: головні, до яких були віднесені великоросійські, та звичайні. Пізніше до групи головних торгів були приєднані й інші – з товарооборотом 5 млн. руб. [3, с. 3–4]. Зокрема, серед українських ярмарків до цієї групи потрапили найбільші харківські (Хрещенський, Покровський, Троїцький та Успенський), полтавські (Ільїнський, Маслянський та Вознесенський) та київський (Стрітенський) ярмарки. У цілому серед усіх регіонів Російської імперії українські губернії відігравали найбільшу роль у розвитку ярмаркової торгівлі. За офіційними даними, на початок ХІХ ст. найбільше торгів у всій країні зосереджувалося саме у Харківській (425) та Полтавській (372) губерніях [1, с. 5]. Та ж тенденція спостерігалася до середини ХІХ ст. Зокрема, у 1817 р. із 64 російських великих ярмарків 26, тобто 40,6%, припадало на українську територію. У 1858 р. в Російській імперії відбувалося уже 4 930 ярмарків, з яких на Україну припадало 1 953, знову ж таки майже 40% [2, с. 84]. Переважно це були дрібні торги з оборотом до 5 тис. руб., лише незначна їх кількість проводила операції на суму 1–5 млн. руб. [2, с. 90]. Така тенденція була зумовлена відсутністю постійних місць торгівлі, особливо у сільській місцевості, неспекулятивним та безпосередницьким характером дрібного торгу. Переважна більшість українських ярмарків була змішаного типу, проте розвивалися й спеціалізовані ярмарки (вовняні, кінні, з продажу худоби, шкіряні, зі збуту хмелю тощо).

У перші десятиліття ХІХ ст. в українських губерніях нараховувалося більше 2 тис. дрібних та великих ярмарків, до 50-х років ХІХ ст. їхня кількість знизилася на 16,7% (табл. 1).

Як видно з таблиці, у 1858 р. відмітним є значне зниження кількості ярмарків у Волинській, Київській та Подільській губерніях, натомість суттєво зріс показник щодо Катеринославської, Харківської та Херсонської губерній, що, ймовірно, було пов'язане із загальним поживленням підприємництва та формуванням окремих спеціалізованих промислово-торговельних районів на означених територіях. Водночас відбувається нарощування товарообороту ярмар-

Таблиця 1

Динаміка кількості ярмарків на території України у 1817 та 1858 рр.

Губернія	1817	1858	Приріст, %
Волинська	714	149	-79,1
Катеринославська	228	384	68,4
Київська	216	125	-42,1
Подільська	250	56	-77,6
Полтавська	332	389	17,2
Харківська	343	469	36,7
Чернігівська	163	207	27,0
Херсонська	34	88	158,8
Таврійська	66	86	30,3
Всього	2346	1953	-16,7

Джерело: складено автором на основі [2, с. 85–86]

кової торгівлі. За даними І. Аксакова, у 1854 р. загальний товарооборот на 10 провідних українських ярмарках становив 196 млн. руб. [1, с. 47]. У 1863 р. сумарний обсяг привозу та продажу на вітчизняних ярмарках сягнув 198,8 млн. руб., що становило 33% від загальноімперського показника. У 1894 р. обсяг операцій ярмаркової торгівлі лише Правобережної та Лівобережної України становив 172,7 млн. руб. (16,7%) [5, с. 109]. Найбільшими оборотами ярмаркова торгівля відзначалася саме у третій чверті XIX ст.

У пореформений період поступова концентрація виробництва, нарощування внутрішнього та зовнішнього товарообороту, розвиток транспортної та комерційної інфраструктури, зокрема поява низки торговельних товариств та кооперативів, сприяли зниженню інтересу до ярмаркової торгівлі з боку крупних гуртових покупців та експортерів. Ярмарки почали втрачати своє першочергове значення як форми товарообміну: одні торги просто зникли, інші стали механізмом розподілу внутрішньоторговельних потоків та користуватися попитом переважно з боку сільського населення. Лише деякі оптові ярмарки з розвитком мережі залізниць розширилися, перетворившись на міжрайонні та всеросійські торгові пункти.

У зв'язку з розвитком стаціонарної та постійної торгівлі питома вага ярмарків у структурі торгівлі суттєво знизилася і становила на початок XX ст. 6–7% [5, с. 108]. У цілому відмітним є зростання як кількості ярмарків, так і товарообороту. Зокрема, у кінці XIX – на початку XX ст. в Російській імперії нараховувалося 16 тис. ярмарків із загальним оборотом 1 млрд. руб., що становило 8 руб. на одного жителя та 62,5 тис. руб. на одну ярмарку. При цьому на український регіон припадало 3 тис. ярмарків, тобто більше 18% [4, с. 4]. Як і на початку досліджуваного періоду, більшість із цих ярмарків (87%) були дрібними сільськогосподарськими, близько 12% – середнього розміру із оборотом 10–100 тис. руб. і лише менше 1% – великі оптові ярмарки з товарооборотом до 1 млн. руб.

У 1908–1910 рр. на українські ярмарки було завезено та реалізовано продукції на суму 70 млн. руб. (майже 30% від загального обороту на російських ярмарках) [6, с. 33, 50, 141, 212]. Суттєво зросла й кількість великих та дрібних ярмарків, зокрема на початок XX ст. лише в Харківській губернії їх налічувалося близько 890, у Полтавській – більше 255, у Таврійській – більше 100 [7, с. 43]. Ця тенденція пояснюється стрімким розвитком вітчизняної промисловості та може бути підтверджена тим фактом, що в переліку ярмаркової продукції більше 50% припадало на товари мануфактур.

На початку XX ст. великі українські ярмарки перетворилися на своєрідні бізнес-центри, де проводилися зібрання та з'їзди акціонерів-промисловців, приймалися рішення щодо створення та ліквідації підприємств, товариств тощо. До кінця XIX – початку XX ст. ярмаркова торгівля еволюціонувала в напрямі розвитку західноєвропейських форм торгівлі – за зразками, каталогами та записами. Такі форми укладання торговельних операцій були характерні для київських, подільських, волинських, харківських ярмарків.

Серед українських торгів найбільше економічне значення мали саме харківські, чому сприяли відповідні умови господарського розвитку: багате зернове та скотарське господарство притягувало до себе центри обробної та переробної промисловості, а нарощування виробництва зумовлювало пошук ярмарків. Зазвичай науковці виділяють чотири основних ярмарки у Харківській губернії: Хрещенський, Успенський, Покровський та Троїцький. На нашу думку, до цієї групи слід додати і Введенський ярмарок, також відмітний значним товарооборотом, який проводився у м. Суми Харківської губернії. Крім того, даний регіон протягом досліджуваного періоду був серед лідерів за кількістю дрібних селянських торгів.

У перші десятиліття XIX ст. відбувається деякий спад ярмаркової торгівлі у Харкові як через нерозвинену мережу залізниць, так і скорочення

вівчарства, продукти якого становили основу торговельних операцій на Троїцькому ярмарку. У 1842 р. торговельний оборот на харківських ярмарках становив 20,5 млн. руб., у 1846 р. – 25,1 млн. руб., при цьому тут реалізовувалося близько 90% продукції вітчизняного виробництва (головним чином, мануфактурні вироби) і лише 10% імпортних товарів [8, с. 74]. Значне зростання обсягів торговельних операцій спостерігалось вже з початку 50-х років XIX ст. Зокрема, у 1854 р. на основні харківські ярмарки було привезено товару на суму 24,4 млн. руб., а продано – на суму 11,2 млн. руб., при цьому залишок нереалізованого товару становив майже 46% привозу (табл. 2). Як видно, за період 1846–1854 рр. товарооборот харківських ярмарків зріс майже на 46%, при цьому половина товарообороту припадала на Хрещенський ярмарок, а найменшу частку у загальній структурі становив товарооборот Троїцького торгу, напевно, у силу його вузької спеціалізації.

Троїцький ярмарок був головним центром торгівлі вовною, інші – реалізовували різноманітні групи товарів, зокрема бавовняні, вовняні, шовкові, ювелірні, галантерейні, шкіряні та металеві вироби, цукор, худобу тощо (табл. 3). Як видно з таблиці, загальний товарооборот на чотирьох харківських ярмарках по основних товарних групах у кінці 60-х – на початку 70-х років XIX ст. становив майже 50 млн. руб., при цьому найвищий показник відмітний щодо Хрещенського (21 млн. руб.) та Покровського (майже 15 млн. руб.) ярмарків. У товарній структурі ярмаркової торгівлі Хрещенського та Покровського торгів домінували вовняні, бавовняні, льняні, конопляні, шкіряні вироби та цукор (60–80% усього вітчизняного привозу та 68–78% вивозу); Успенського – вовняні, бавовняні, льняні та конопляні вироби (відповідно 48% та 44%); Троїцького – вовна (відповідно 77% та 89%). Із погляду залишків нереалізованої продукції найбільш успішним був Троїцький ярмарок, знову ж таки в силу його спеціалізації: обсяг проданої продукції становив 62,6% від вартості загального привозу на ярмарок. Щодо інших ярмарків, то на Хрещенському та Покровському ярмарках було реалізовано 43,5% привезених товарів (у вартісному вимірі), на Успенському – лише 39,5%.

Харківські ярмарки були досить популярними, зокрема, уже в 60-х рр. XIX ст. сюди з'їжджалося більше 50 тис. купців, торговців, комерсантів. Своєї значної ролі у вітчизняній ярмарковій торгівлі харківські торги не втратили й у кінці досліджуваного періоду, про що свідчать показники товарообороту. У кінці XIX – на початку XX ст. в середньому в рік на харківські ярмарки завозули продукції на суму 100 млн. руб., а продавали на суму 54 млн. руб. [4, с. 5]. Зокрема, у 1906–1910 рр. середньорічний товарооборот Покровського ярмарку за основними групами товарів склав 23 млн. руб., Хрещенського – більше 10 млн. руб., Успенського – майже 9 млн. руб., Троїцького – більше 7 млн. руб. (табл. 4).

Як видно з таблиці, на початку XX ст. дещо змінюється вагомість окремих ярмарків. Порівняно з періодом 60–70-х років XIX ст. вдвічі знизився товарооборот Хрещенського ярмарку, проте суттєво зріс показник щодо Покровського (на 53,3%) та Успенського (на 30%) ярмарків. Товарооборот Троїцького ярмарку залишився незмінним, проте, як видно, його роль як спеціалізованого центру торгівлі вовною знизилася, натомість у структурі торгівлі суттєво зросла питома вага мануфактурної продукції. Та ж тенденція відмітна й щодо інших ярмарків.

Протягом досліджуваного періоду вагому роль у вітчизняній ярмарковій торгівлі відігравали ярмарки Полтавської губернії, зокрема, Ільїнський у Полтаві, Маслянський та Вознесенський у Ромнах. За власними підрахунками І. Аксакова, товарооборот полтавських ярмарків уже в 1854 р. становив 68 млн. руб., у тому числі Ільїнського – 48 млн. руб., роменських – 20 млн. руб. [1, с. 47]. Проте, за даними державної статистики, показники були суттєво меншими. Зокрема, за період 1846–1854 рр. товарооборот Маслянського ярмарку сягнув 5,5 млн. руб., а Вознесенського – 4,3 млн. руб. [1, с. 102]. За обсягом товарообороту найбільшим був Ільїнський ярмарок, зокрема у 60-х роках XIX ст. у деякі роки сюди було завезено та продано продукції на 48 млн. руб. (табл. 5).

У структурі ярмаркової торгівлі 2/3 становила продукція вітчизняного виробництва і лише 1/3 – імпортні товари. У вітчизняній товарній групі лідируючі позиції належали вовняним, бавовняним, суконним та хутряним виробам. Зокрема,

Таблиця 2

Середній товарооборот харківських ярмарків за період 1843–1854 рр., млн. руб.

Назва ярмарку	Обсяг привозу	Обсяг вивозу
Хрещенський	12,2	6,2
Успенський	5,5	1,8
Покровський	3,4	1,4
Троїцький	1,2	1,2
Введенський	2,1	0,6
Всього	24,4	11,2

Джерело: складено автором на основі [1, с. 56, 149]

Таблиця 3

**Середній товарооборот харківських ярмарків
за основними товарними групами (1868–1872 рр.)**

Товарна група	Привезено, млн. руб.				Продано, млн. руб.			
	Хрещенська	Успенська	Покровська (за 1869 – 1872)	Троїцька	Хрещенська	Успенська	Покровська (за 1869 – 1872)	Троїцька
Товари вітчизняного виробництва								
Бавовняні, льняні та конопляні вироби	2,32	1,00	5,08	0,44	1,12	0,37	2,41	0,05
Вовняні вироби, вовна	3,19	1,20		3,44	1,47	0,41		2,50
Шовкові	1,03	0,51		0,08	0,56	0,17		0,03
Золоті та срібні	0,26	-	0,12	-	0,13	-	0,04	-
Галантерейні	0,51	0,38	0,55	-	0,25	0,14	0,22	-
Шкіряні	1,67	0,26	0,72	-	1,06	0,12	0,45	-
Залізні	0,97	0,54	0,56	0,08	0,63	0,23	0,17	0,05
Мідні	0,17	0,12	0,15	-	0,09	0,05	0,06	-
Хутряні	0,22	-	0,33	-	0,11	-	0,17	-
Цукор	1,92	0,59	1,02	0,10	1,04	0,27	0,61	0,06
Бакалійні вироби	0,34	-	0,37	-	0,21	-	0,15	-
Коні	0,05	-	-	0,35	0,02	-	-	0,12
Риба	-	-	0,06	-	-	-	0,03	-
Віск, свічки	-	0,01	0,08	-	-	0,01	0,07	-
Всього вітчизняних товарів	12,65	4,61	9,76	4,49	6,69	1,77	4,38	2,81
Товари іноземного виробництва								
Вовняні, шовкові та прості матерії	0,78	0,19	0,34	-	0,40	0,08	0,01	-
Чай	0,24	0,16	0,16	-	0,16	0,10	0,08	-
Всього іноземних товарів	1,02	0,35	0,50	-	0,56	0,18	0,09	-
Всього товарів	13,67	4,96	10,26	4,49	7,25	1,96	4,47	2,81

Джерело: складено автором на основі: Движение ярмарочной торговли в России за последние пять лет (1868-1872 г.). Санкт-Петербург : тип. М-ва вн. дел, 1873. С. 12, 14, 16, 18.

Таблиця 4

Середній товарооборот на харківських ярмарках у 1906-1910 рр., млн. руб.

Найменування товару	Троїцький	Успенський	Покровський	Хрещенський
Мануфактурні вироби	4,0–5,0	6,0–7,0	7,0–8,0	6,5–7,5
Галантерея	0,4–0,45	0,5–0,6	0,7–0,8	0,5–0,55
Вовна	0,8 – 0,9	0,6–0,7	0,8–0,9	0,4–0,5
Взуття та шкіра	0,3 – 0,35	0,45–0,5	1,0–1,2	0,6–0,7
Хутро	–	–	0,8–1,0	0,6
Бакалія	0,2–0,25	0,3	1,0–1,3	0,45
Гастрономія	0,1	–	0,25	0,1
Скляні	0,2	–	0,3–0,4	0,1–0,15
Чай	0,1	0,1	1,5–2,0	0,2
Цукор	0,25	0,3	4,0–5,0	0,2–0,25
Вина	0,1	0,1	3,0–3,5	0,15
Залізні вироби	0,35	0,45–0,5	2,0–2,5	0,25
Сировина (волося, щетина, сало, шкіра, овчина)	0,4–0,6	–	0,6–0,8	1,2

Джерело: складено автором на основі [3, с. 43]

Таблиця 5

Динаміка товарообороту Львівського ярмарку у 60-х роках XIX ст.

Рік	Привезено, млн. руб.	Продано, млн. руб.
1864	27,9	17,8
1865	27,6	20,3
1866	20,7	12,7
1867	20,8	12,6
В середньому за рік	24,25	15,85

Джерело: складено автором на основі [3, с. 12]

Таблиця 6

**Середньорічний торговельний оборот ярмарків у м. Ромни
у кінці 60-х на початку 70-х рр. XIX ст.**

Групи товарів	Маслянський за 1868 – 1872 рр.		Вознесенський за 1868 – 1871 рр.	
	Привезено, тис. руб.	Продано, тис. руб.	Привезено, тис. руб.	Продано, тис. руб.
Бавовняні вироби	694,4	376,4	683,6	254,9
Вовняні вироби	428	271	312,8	171,7
Сукно	763	414,5	687,6	228,7
Льняні та конопляні вироби	186	125,9	95,5	59,2
Шовкові вироби	669,2	392,4	490,2	212,1
Ювелірні вироби	161,9	90,9	1397,2	286,1
Галантерея	273,2	154,2	313,1	100,7
Цукор	94,6	79,5	72,2	63,7
Бакалійні вироби	604,4	392,6	399,8	181,6
Всього вітчизняних товарів	5026,8	2869,5	5367,4	2024,8
Іноземні товари (галантерея)	237,3	140,4	336,9	185,6
Всього	5264,1	3009,9	5704,3	2210,4

Джерело: складено автором на основі [3, с. 24, 26]

за період 1868–1872 рр. товарооборот бавовняних виробів зріс із 8 млн. руб. до 12 млн. руб., вовняних – із 0,4 млн. руб. до 2,8 млн., суконних – з 1,9 млн. руб. до 4 млн. руб., хутряних – з 1,3 млн. руб. до 3 млн. руб. За п'ять років середньорічний продаж льняних виробів становив 380 тис. руб., шовкових – 633 тис. руб., золотих – 255 тис. руб., галантерейних – 406 тис., залізних – 344 тис. руб., цукру – 210 тис. руб., бакалійних – 240 тис. руб. хімічних виробів – 108 тис. руб. [3, с. 11]. Протягом означеного періоду на ярмарок було привезено іноземної продукції лише на 2 млн. руб, тобто в 10 разів менше, ніж вітчизняних товарів, з яких продано лише 50%. Серед іноземних товарів лідирує вовна – її товарооборот за 5 років зріс зі 152 тис. руб. до 500 тис. руб. [3, с. 12].

Поряд з Львівським ярмарком значимими у Полтавській губернії були Маслянський та Вознесенський у м. Ромни, приблизно рівні за обсягами товарообороту (табл. 6).

Зокрема, у 1868–1872 рр. середньорічний обсяг ввозу та вивозу Маслянського ярмарку становив більше 8 млн. руб., при цьому у струк-

турі торгівлі найбільшу питому вагу становили бавовняні, вовняні, сукняні, шовкові та бакалійні вироби. У 1868–1871 рр. середньорічний товарооборот Вознесенського ярмарку становив 7,9 млн. руб., при цьому найбільшу частку у структурі торгівлі займали ювелірні, бавовняні, сукняні та шовкові вироби. Знову ж таки практично 95% усього привозу становила вітчизняна продукція.

У 1882 р. у Полтавській губернії нараховувалося у цілому 1 030 ярмарків, з яких лише Львівський та торги у Ромнах були оптовими центрами торгівлі, решта – дрібними ярмарками, де селяни реалізовували сільськогосподарську продукцію та кустарні вироби [9, с. 7]. Серед таких ярмарків слід виокремити лубенські, роль яких особливо зросла у другій половині XIX ст. (табл. 7). Їхній товарооборот був досить незначним, наприклад у 1888–1890-х роках у середньому становив 400 тис. руб., проте сюди привозили товари як з усієї Полтавської, так і Чернігівської, Харківської та Київської губерній, зокрема таку продукцію, як: дошки, вози, сільськогосподарський інвентар та інструменти,

Таблиця 7

Торговельний оборот селянських ярмарків м. Лубни Полтавської губернії за 1888–1890 рр.

Назва ярмарків	Привезено, тис. руб.	Продано, тис. руб.
Преображенський	80,4	62,8
Троїцький	68,9	50,8
Покровський	40,0	29,2
Маслянський	36,7	21,3
Спиридонівський	8,7	5,3
Всього	234,7	169,4

Джерело: складено автором на основі [9, с. 7]

меблі, дерев'яний, фаянсовий та скляний посуд, гончарні вироби, селянський одяг, книги, ікони, мед, хліб, сіно, коні, худоба, сало, овочі та фрукти, віск, риба тощо.

Домінуючі позиції у торгівлі зберігали й київські ярмарки, зокрема Стрітенський та Хрещенський. Середній товарооборот Стрітенського ярмарку в 1835–1844 рр. становив 800 тис. руб., у 1845–1854 рр. – уже 2 млн. руб., а в 1855–1860 рр. – 2,6 млн. руб., тобто фактично за 25 років зріс у три рази [2, с. 106–107]. Тут реалізовувалася не лише роздрібна торгівля, але й укладалися гуртові угоди на продаж різних груп товарів, завдяки чому ярмарок наблизився до західноєвропейського зразка – до форми розрахункових палат і бірж. Хрещенський ярмарок спеціалізувався на торгівлі цукром. Зокрема, у 1868–1872 рр. середній оборот цукрової торгівлі становив більше 4,7 млн. руб. [3, с. 29]. Серед київських спеціалізованих торгів важливо вказати й житомирський хмільний ярмарок, уперше організований у 1908 р. для потреб південно-західного хмільництва. Уже в перші десятиліття ХХ ст. тут ярмаркові обороти сягали 100 тис. руб. [3, с. 51].

Вагома роль належала ярмаркам півдня України, зокрема Троїцькому (Кривий Ріг), Макиївському (Макиївка), Георгієвському (Єлисаветград), Покровському (Каховка), Покровському (Вознесенськ), Петропавлівському (Катеринослав), які були центрами продажу великої рогатої худоби, хліба, вина та іншої продукції. Зокрема, на Георгієвському ярмарку торгували бавовняними, вовняними, льняними, шовковими, конопляними, ювелірними виробами, галантереєю, бакалією, лісоматеріалами, худобою, кіньми тощо. У 1854 р. товарооборот ярмарку становив 3,5 млн. руб., до 60–70-х років ХІХ ст. показник зріс на 60% (у 1865 р. – 5,6 млн. руб., у 1871 р. – 5 млн. руб.) [1, с. 49; 3, с. 32]. Покровський ярмарок Херсонської губернії спеціалізувався на торгівлі бавовняними, льняними, конопляними,

вовняними, шкіряними, залізними виробами, рогатою худобою, кіньми, хлібом. У 1868 р. товарооборот ярмарку становив майже 2,6 млн. руб., а до 1871 р. зріс майже на 58% [3, с. 37]. Каховський ярмарок Таврійської губернії був центром продажу мануфактурних виробів, бакалії, галантереї, продукції миловаріння, сала, смоли, тютюну тощо. Сюди приїжджали купці з Одеси, Херсона, Сімферополя, Миколаєва, Керчі тощо. У 60-х роках ХІХ ст. товарооборот ярмарку коливався уже в межах 2–3,5 млн. руб. На Петропавлівський ярмарок у Катеринославі за три роки (1868–1870 рр.) було привезено в середньому товару на 1 683 тис. руб., а продано – на 1050,8 тис. руб. [3, с. 43]. У структурі торгівлі домінували ювелірні та шкіряні вироби, іспанська вовна, галантерея та бакалія. Серед другорядних ярмарків важливо згадати Петропавлівський у Подільській губернії та Хрестовоздвиженський у Чернігівській губернії, де реалізовувалася велика кількість мануфактурної та галантерейної продукції, а також худоби, коней, хутра, залізних виробів тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, аналіз історичного аспекту ярмаркової торгівлі показав її значимість як генератора торговельної діяльності та механізму імплементації у вітчизняне господарське середовище низки ринкових інститутів (акціонерного підприємництва, системи кредитних та орендних відносин, аукціонного, контрактного та біржового торгу тощо). Великі оптові ярмарки до кінця ХІХ ст. стали провідними спеціалізованими центрами підприємницької взаємодії, сприяли інтенсифікації зовнішньоторговельних відносин та модернізації внутрішньогосподарського середовища. В умовах децентралізації та розвитку постійної торгівлі зберігалася значна роль і дрібних ярмарків, насамперед як механізму нівелювання підприємницької інерційності селянства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аксаков И. Исследование о торговле на украинских ярмарках. СПб., 1858. 395 с.
2. Гуржій І.О. Розвиток товарного виробництва і торгівлі на Україні (з кінця XVIII століття до 1861 року). Київ, 1962. 206 с.
3. Движение ярмарочной торговли в России за последние пять лет (1868–1872 г.). Санкт-Петербург: тип. М-ва вн. дел, 1873. 75 с.
4. Денисов В.И. Ярмарки. Санкт-Петербург: тип. В.Ф. Киршбаума (отд-ние), 1911. 139 с.
5. Гуржій І.О. Україна в системі всеросійського ринку 60–90-х років XIX ст. Київ, 1968. 192 с.
6. Статистико-экономические очерки областей, губерний и городов России. Киев, 1913. 482 с.
7. Канделаки И. Роль ярмарок в русской торговле. СПб., 1914. 60 с.
8. Сборник статистических сведений о России, издаваемый Статистическим отделением Императорского русского географического общества: в 3-х кн. Кн. 2. СПб., 1854. 322 с.
9. Забело Я.П. Опыт исследования украинских крестьянских ярмарок: Описание Лубенской Покровской ярмарки 28 сент. – 2 окт. 1891 г. Полтава: Типо-лит. И.А. Дохмана, 1892. 34 с.

ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ УКРАЇНСЬКИМИ МЕНЕДЖЕРАМИ: ВХІДНІ ДАНІ ДЛЯ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ

UKRAINIAN MANAGERS' FINANCIAL DECISION-MAKING: INPUT DATA FOR MODEL CONSTRUCTION

Кузьмук С.Г.

аспірант кафедри фінансів і кредиту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто основні передумови формування специфічної моделі прийняття фінансових рішень українськими менеджерами, досліджено її вхідні дані крізь призму основних критеріїв підприємництва: схильність до ризику, відносини власності, формування доходу та функції менеджменту, а також проаналізовано мотиваційний механізм прийняття фінансових рішень українськими менеджерами.

Ключові слова: прийняття фінансових рішень, поведінкові фінанси, поведінка фірм.

В статье рассмотрены основные предпосылки формирования специфической модели принятия финансовых решений украинскими менеджерами, исследованы ее входные данные через призму основных критериев предпринимательства: склонность к риску, отношения собственности, формирование дохода и функции менеджмента, а также проанализирован мотивационный механизм принятия финансовых решений украинскими менеджерами.

Ключевые слова: принятие финансовых решений, поведенческие финансы, поведение фирм.

The article considers the main prerequisites for the formation of a specific model of Ukrainian managers' financial decision-making, its input data through the prism of the main criteria of entrepreneurship: risk aversion, ownership relations, income generation and management function is investigated, and also the motivational mechanism for Ukrainian managers' financial decision-making is analyzed.

Key words: financial decision-making, behavioral finance, behavior of firms.

Постановка проблеми. Глобальні трансформації економічної системи та фінансові кризи кінця ХХ – початку ХХІ ст. поставили під сумнів відповідність усталених теоретичних конструкцій запитам сучасної практики. Сьогодні очевидно, що наявні зрушення в світосприйнятті та способі мислення людства потребують відповідних теоретичних обґрунтувань. Однією із найперспективніших сьогодні теоретичних конструкцій у царині фінансів є біхевіоризм – система вчень про механізми прийняття рішень індивідуумом, яка заглиблюється у неекономічну його сутність та демонструє численні системні та закономірні відхилення від твердої економічної раціональності під час прийняття економічних рішень. Ця концепція розглядає неекономічні мотиви як вагомі (а часто й основні) вимірники поведінки індивідуумів.

Однак закономірності, характерні для поведінки індивідуумів, можна трансплювати і на рівень бізнесу/підприємства, оскільки прийняття фінансових рішень тут також здійснюється людиною – менеджером.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Пріоритет у дослідженні теоретичних та

практичних аспектів підприємництва загалом і поведінки його суб'єктів зокрема належить західним ученим, серед яких найвідомішими є Г. Беккер, Г. Зіммель, Д. Канеман, Т. Парсонс та інші. Окремі питання підприємницької поведінки в Україні досліджувалися З. Варналієм, А. Кудіновою, однак проблема систематизації даних щодо прийняття рішень українськими менеджерами та побудови на основі отриманих даних моделі залишається невирішеною.

Формулювання цілей статті. Мета статті – виявлення специфічних ознак прийняття фінансових рішень українськими менеджерами та їхньої поведінки.

Виклад основного матеріалу. Зміна кон'юнктури українського ринку поряд з іншими макроекономічними та внутрішньофірмовими чинниками (про які йтиметься далі) змушують менеджерів фірм диверсифікувати свою діяльність, щоб забезпечити максимальну гнучкість і стійкість своїх фірм. Це стимулює їх перетворюватися на багатопрофільні структури, тому сьогодні важко знайти промислову фірму, яка б не займалася, наприклад, торговельно-посередницькою діяльністю в тому числі. Такі

схильності українських фірм є не завжди раціональними, оскільки вони супроводжуються перетворенням фірми на закриту структуру. Тобто в ситуаціях, коли є можливість вибору між опціями: або самостійно виконувати всю низку операцій, що не пов'язані безпосередньо з основною діяльністю структурного підрозділу чи фірми загалом, або передати ці функції суб'єкту, для якого ці операції є предметом основної діяльності, – найчастіше вибір падає на самостійне оперування обов'язками. Наприклад, майже всі малі фірми мають у своєму штаті стаціонарного бухгалтера, який працює на повну ставку, або цими обов'язками займається директор/власник (який повинен відволікатися від своїх безпосередніх обов'язків ще й задля того, щоб постійно вдосконалювати свої бухгалтерські вміння та завжди бути ознайомленим щодо всіх змін у вимогах до ведення обліку). Практика вирішення цього питання в Європі та США показує, що набагато ефективніше працює фірма, котра передає такі функції зовнішній компанії – аутсорсеру (на платній основі, звісно), котрий спеціалізується на цьому виді діяльності. Таким чином фірма-замовник збільшує ефективність власної роботи, максимально зосереджуючи увагу на тому, що в неї виходить найкраще, – основному виді діяльності, а питаннями документування та відповідності законодавчим вимогам займаються спеціалісти (у яких це виходить швидше, а отже, економніше, крім того, таких спеціалістів не потрібно забезпечувати робочим місцем та оргтехнікою), тому до такого виду співпраці вдаються навіть досить великі закордонні компанії.

Щодо українського бізнесу, то він поки не довіряє таким компаніям: менеджер не готовий приймати позитивного рішення щодо такої форми взаємодії, за якої зовнішня компанія включається в робочі бізнес-процеси фірми-замовника як цілісний функціональний підрозділ або з причин небажання втрачати самостійність, або побоюючись розкриття конфіденційної інформації, або з причин недостатності уваги з боку конкретної фірми-аутсорсера (який працює з багатьма замовниками одночасно), або вважаючи таку взаємодію затратною. Хоча в Україні вже є компанії, що спеціалізуються на подібних послугах, і розвивати співпрацю в цьому напрямі було б найефективнішим та найраціональнішим, на нашу думку, рішенням з погляду необхідності ведення бухгалтерського обліку та звітності.

Аналогічна проблема організації роботи характерна і для фірм, котрі крім основної діяльності займаються транспортними та логістичними рішеннями. Щороку українські фірми витрачають на логістику від \$10 млрд. Щонайменше третина цієї суми витрачається нераціонально. У ЄС і США логістичні витрати становлять 12–16% внутрішнього валового продукту, у Китаї – 26%, у Японії – 6%. Місце України у

цьому списку – приблизно між Китаєм і Європою. Експерти стверджують, що як мінімум половина українських фірм можуть зменшити логістичні витрати на 10–30% [1]. А все через те, що під час побудови логістики український бізнес працює за схемою 2р1 – традиційна логістика (близько 90% виробників) та 1р1 – автономна логістика (близько 10%). Успішна практика західних компаній показує, що аутсорсинг усієї логістики, зокрема управління поставками сировини та відвантаженням продукції (3р1), та інтегрована логістика (4р1) є способами економії часу та сумарних витрат на утримання власного автопарку, паливно-мастильних матеріалів тощо (тоді як в Україні частка фірм, які повністю передали функції логістики на аутсорсинг, становить щонайбільше 1%) [2]. До того ж, варто відзначити, що західні компанії, діяльності котрих властива рентабельність на рівні менше 10%, готові витрачати мільйони для того, щоб скоротити логістичні витрати на десять частки відсотка. В Україні ж рентабельність виробничої діяльності у півтора-два рази вища, але фірми не ставлять перед собою завдання скорочення логістичних витрат [1].

На нашу думку, така поведінка українських фірм пов'язана із пострадянською схильністю тримати в руках настільки багато контролю, наскільки дозволяє ситуація, оскільки ще в недалекому минулому функції контролю тримала в руках держава, тому український менеджмент, що був директивно практично позбавлений господарської самостійності, тепер ментально тяжіє до абсолютизації влади.

Такі схильності українських менеджерів спричиняють створення сімейно-кланового бізнесу, коли у процесі функціонування фірм найближчими до менеджерів людьми стають їхні близькі родичі чи знайомі. І така специфіка організації бізнесу несе в собі певні загрози (рис. 1).

На нашу думку, найвагоміший вплив на прийняття рішень менеджерами сімейно-клановий бізнес здійснює в контексті обмеження відповідальності, що негативно позначається і на ощадливості, і на якості обробки вхідної інформації, і на обсязі докладених зусиль взагалі, і, як результат, – на раціональності прийнятих рішень загалом.

Ускладнюється процес прийняття рішень ще й значною їх диверсифікацією. Так, в умовах переймання фірмою на себе обслуговуючих щодо власної основної діяльності функцій менеджер (особливо на невеликій фірмі) повинен володіти в тому числі знаннями у сфері керівництва торговим процесом, регулювання господарських зв'язків із постачальниками та споживачами, формування оптимального асортименту, інтересах споживачів, застосування активних методів продажу тощо. Тобто менеджери українських фірм сьогодні мають імплементувати широкий інструментарій, який далеко виходить за межі фінансового менеджменту, що позна-

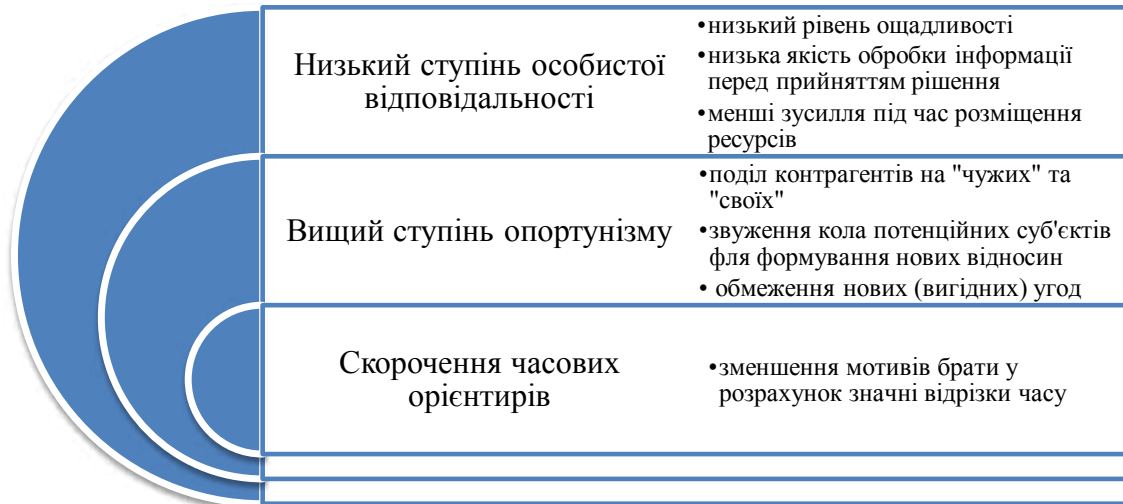


Рис. 1. Сімейно-клановий бізнес як специфічний фактор прийняття рішень українськими менеджерами

Джерело: розроблено автором

чається на якості останнього, адже можливості ґрунтовного опрацювання вхідних даних щодо прийняття фінансових рішень обмежуються, так само як і їх інтерпретація або в область можливостей, або в область загроз.

І в таких складних умовах український менеджер приймає рішення щодо управління фінансовими ресурсами фірм, принципи яких в умовах сьогодення також видозмінюються і включають (особливо у разі великих фірм):

- орієнтацію на створення вартості,
- формування трьохструктурної системи планування фінансових потоків (стратегічні, тактичні та оперативні плани),
- зміщення акцентів на користь стратегічних орієнтирів,
- сервісне забезпечення роботи інших структурних підрозділів,
- посилення акценту на ризик-менеджмент та ін.

Щодо малих і середніх фірм, то вони відіграють дуже вагомий роль для економіки країни загалом та володіють багатьма перевагами формування моделі національної підприємницької поведінки, такими як [3, с. 156]:

- формування середнього класу, котрий виступає гарантом політичної стабільності,
- згладжування диспропорцій між добробутом різних соціальних верств населення через збільшення пропозицій щодо зайнятості,
- продукування можливостей самореалізації найбільш дієвим та енергійним особистостям,
- стимулювання інноваційних розробок, котрі життєво необхідні малим та середнім фірмам в умовах конкуренції,
- підтримка конкурентного середовища,
- підвищення якості взаємозв'язку між різними секторами економіки України.

Корпоративний сектор, у свою чергу, є індикатором економічної та технічної потужності країни і через свій масштаб орієнтується на виробництво масової продукції стабільного асортименту, використовуючи ті переваги зростання виробничих потужностей, котрі недосяжні для малого бізнесу – орудування спеціалізованим устаткуванням, розподіл праці на окремі вузькоспеціалізовані операції, формування потужних виробничих ліній, залучення великомасштабного фінансування. В умовах інформатизації та віртуалізації корпорації зациклені на формуванні вартості, здійсненні трансферу інформації, можливості впливу на поведінку інших учасників фінансових відносин, трансформації преференцій акціонерів у формат залучення капіталу [4] (тобто в умовах сучасності їхні функції набувають новітньої форми).

Через свої масштаби та могутність великий бізнес тяжіє до інтеграції, в результаті чого інтереси великого капіталу інтернаціоналізуються, і цей капітал стає знаряддям експансії міжнародних бізнесових структур на внутрішньому ринку [3, с. 157], оскільки масштаби економічних можливостей транснаціональних корпорацій випереджають можливості деяких країн. Найважливішою стратегією вітчизняних фірм в таких умовах є виробництво і реалізація нових знань на глобальних ринках [5].

В умовах глобалізації під впливом втрати орієнтирів у менеджерів формується новий тип мислення, котрий не просто перебуває під впливом середовища, але й намагається його копіювати, тобто глобальні цінності та орієнтири досягають безповоротного домінування над місцевими, а модель бізнес-поведінки менеджерів національних фірм уніфікується з іншими зарубіжними моделями за умови наявності мінімальної подібності між ними.

У результаті такого синтезу відбувається не тільки уніфікація моделі бізнес-поведінки фірм, а й синергія економічної поведінки в економіці країн загалом. Згодом фірми починають проявляти ініціативну зацікавленість у міжнародному бізнесі. Водночас важливо зазначити, що у разі наявності кардинальних розбіжностей між різними моделями поведінки фірм результатом первісних форм їх взаємодії може стати несприйняття і цілковите відторгнення. Однак вплив інтернаціоналізації неминучий, і бізнеси різних країн приречені на повторення спроб налагодити економічні зв'язки.

В умовах глобального економічного простору фірми стикаються з проблемою гіпержорсткої конкуренції, і для завоювання позиції в цьому просторі необхідним є вибір ефективної стратегії – певного виду конкурентної поведінки. Так, завоювати лідируючі позиції можна за рахунок або критерію найменших витрат, або унікальності виробленої продукції, або концентрації уваги на вузьких спеціалізованих сегментах ринку, що пов'язано із вибором успішної стратегії поведінки (рис. 2).

Як видно з рисунку, лідируючі позиції на конкурентному глобальному ринку фірма може завоювати шляхом вибору однієї зі схем поведінки: помірно-оптимізаційна, експериментальна або агресивно-сегментована, що відповідають конкурентним перевагам конкретних фірм.

Однак у разі глобального економічного простору вибір оптимальної схеми поведінки ще не є однозначною запорукою успіху, адже глобальному простору властиві закони/закономірності, котрі не працюють (або працюють неявно) на національних ринках. Наприклад, вибір експериментальної схеми поведінки має унікальну

перевагу для майбутньої фінансової віддачі роботи фірм – спростування закону спадної прибутковості (для отримання кожної наступної одиниці ефективності потрібно більше одиниць витрат) «ефектом зворотної петлі» – за нарощування виробництва високотехнічної продукції виробничі витрати скорочуються, а прибуток, відповідно, зростає. З іншого боку, на глобальному ринку інформації (яка в постіндустріальних суспільстві є одним із основних товарів) закон попиту і пропозиції не спрацьовує, тобто точки рівноваги між виробництвом і споживанням немає, адже цінність і вартість знання не має чіткого зв'язку із вартістю докладеної до його створення праці.

У контексті глобалізаційних процесів геополітичне розташування України уже здійснило значний вплив на формування національних стереотипів поведінки та прийняття рішень, оскільки Україна знаходиться на стику західної та східної цивілізацій, перша з яких, за висловлювання В. Ключевського [6], «спрямовувала відважний розум людський на вивчення наявного, спостереження світу», на народження мислителів і діячів, тоді як друга «штовхала полохливу людську совість до споглядального культу замогильного життя». Тобто очевидно, на нашу думку, що національна модель прийняття рішень не могла формуватися чітко відокремлено від зовнішнього світу навіть раніше (в тому числі в часи підпорядкування політиці СРСР: стимулювання відстороненості економічного та суспільного життя). Просто в умовах сучасної гіпермобільності цей інтеграційний вплив набуває ознак надзвичайної потужності та всепроникненості. І тому необхідною передумовою адекватного сприйняття сучасних економічних тенденцій є

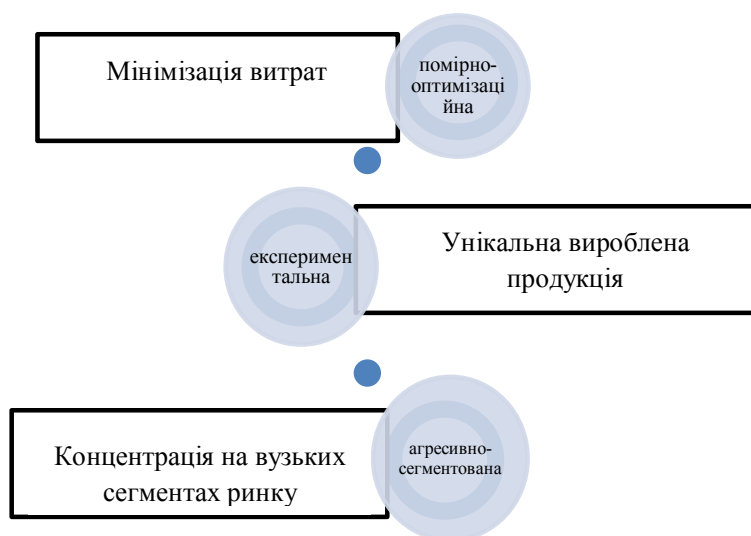


Рис. 2. Співвідношення між конкурентними перевагами фірми в умовах глобалізації та лідерськими критеріями поведінки фірм

Джерело: розроблено автором

трансформація соціокультурної і економічної свідомості, які б несли у собі ознаки відкритості новому та гнучкість.

Українському менеджменту властиве бажання відкриватися новому [7, с. 163], однак мотиви такої поведінки – специфічні: бажання отримати вищий статус і потрапити в коло «гідних» людей, а механізмом отримання бажаного є економічний успіх, заради якого вони йдуть на значні ризики, оскільки той, хто не виграв, програє все: і гроші, і владу, і статус.

Таким чином, в українському середовищі склалося особливе ставлення до інновацій, характерне винятково для слов'ян:

- суспільство підтримує високий статус творчих людей та з повагою ставиться до їхніх творінь, але тільки у тому разі, коли їх інтереси відповідають інтересам суспільства,

- суспільство сприймає нововведення неоднозначно, оскільки апіорі неможливою є тотальна єдність думок, а також через те, що це суспільство не може одразу оцінити корисний ефект нового продукту. В цьому проявляється тяжіння до консерватизму.

Неоднозначним є і визначення характерних ознак сучасного українського бізнесмена. З одного боку, це «самостійний індивідуаліст», котрий володіє певними позитивними та негативними рисами (пов'язано із славетним козацьким минулим). З іншого – він потребує підтримки та допомоги і відчуває себе невід'ємним елементом громади (що пов'язано із кріпосним минулим). Тобто бізнес-управлінці уособлюють у собі автентичне поєднання діаметрально протилежних характеристик бунтарської неприборканості та незалежності з філософією відстороненого проживання. Таке поєднання сприяло формуванню специфічних установок, властивих українцям:

- поєднання духовного зв'язку із найближчим середовищем з його недооцінкою;

- перевага екзистенційного індивідуалізму над колективізмом;

- превалювання відчуттів над розумом, а емоційного – над раціональним;

- схильність за певних обставин ставати жертвою;

- превалювання задрісних упереджень: філософія «у когось краще»;

- спрямованість аналітичного мислення у русло критики;

- обмеження соціальної активності через віру в соціальний фаталізм;

- поєднання активного індивідуального ества із пасивним відстороненням;

- терпимість до зовнішніх чинників;

- спрямованість свідомості на проблеми власного внутрішнього світу,

- обмеженість кола порівняння.

Ці установки українських бізнесменів формують модель прийняття рішень менеджерами фірм, котру, на нашу думку, найкраще розгля-

дати крізь призму основних критеріїв підприємництва, таких як схильність до ризику, відносини власності, формування доходу та функції менеджменту.

Щодо першого з критеріїв, то за роки незалежності в Україні сформувалися дещо нераціональні параметри сприйняття ризику і схильності до нього. Так, щодо ризику втрати капіталу, то тут фінансові рішення приймаються досить виважено. Однак коли рішення потрібно прийняти на основі двох (абстраговано) доступних варіантів – доцільність або законність, то вибір зазвичай падає на перший пункт, що пов'язано із закоренілими з 90-х рр. тенденціями до незаконних фінансових маніпуляцій, в результаті чого тіньовий сектор, як уже зазначалося, набув відтворювального характеру.

Тобто за цим критерієм поведінка українських фірм оцінюється як частково негативна і нераціональна, адже вона не сприяє ні прогресивному економічному розвитку, ні формуванню ціннісно-орієнтованих відносин.

Щодо відносин власності на українському ринку, то їх специфічними ознаками є [3, с. 176–177]:

- надмірно рухливий характер, що пов'язано із затягнутим перехідним періодом і проявляється у частому переході власності на бізнес. Причиною таких дій є деформація відносин власності, тобто коли основними мотивами її утримувачів є не ефективне використання її об'єкта (що характерно для нормально функціонуючого ринку), а інші інтереси, наприклад, превентивні дії щодо захисту від банкрутства, зацікавлення висококваліфікованих кадрів, перепрофілювання та ін.;

- формування нових відносин і форм власності значною мірою супроводжується утриманням господарської, інституційної та правової діяльності в межах визначеної раніше політики,

- безпосередні права власності є не специфікованими, але поряд із принциповими якісними змінами у відносинах власності це спричинює більший вплив неекономічних факторів на динаміку власності і типовість розриву між її формами та змістом.

Щодо доходу, то до визначення його ролі у функціонуванні комерційних бізнес-структур є два принципово різних підходи. Перший – індустріальний – розглядає дохід як основну мету підприємницької діяльності, тобто ціль отримання позитивного фінансового результату превалює над механізмами її досягнення. Другий, постіндустріальний, підхід ґрунтується на превалюванні другорядності отримання прибутку, який слугує тільки визначником міри досягнення основних цілей – забезпечення стабільного розвитку, схвалення з боку суспільства, самоствердження тощо.

Українські фірми є типовими представниками першого – індустріального – підходу, тобто вони заціклені на отриманні доходу (причому

короткострокового), в результаті чого ці фірми більшою мірою створюють матеріальні блага (на противагу постіндустріальній економіці, де превалює створення ефективних технологій). Така позиція свідчить про «відставання» бізнес-культури українських менеджерів від тенденцій видозміни бізнес-культури розвинених країн.

Щодо останнього з розглянутих критеріїв підприємництва – функції менеджменту, то ці функції так само певною мірою відображають бізнес-культуру (а точніше, її управлінський складник). Так, позиціонування сучасного українського менеджера як лідера підлеглого типу є логічним наслідком вибудованого за роки СРСР адміністративно-командного механізму управління, коли над управлінцями фірм був головний менеджер – держава, яка диктувала безапеляційні завдання. Тому за настання фактичної незалежності фірм їх менеджери виявилися неготовими до нових умов господарювання. Одна з гіпотетичних причин цього – низька культура поведінки менеджерів, що склалася як результат відсутності сталих управлінських традицій. На практиці це виглядає простіше – менеджер сам вибудовує свою тактику та стратегію, оперуючись особистим досвідом більше, ніж ustalеними теоретичними надбаннями. А, як уже згадувалося, приватне життя скрізь і всюди супроводжується нераціональними рішеннями в силу як інформаційної обмеженості, так і неможливості уникнення особистісної суб'єктивної інтерпретації ситуації через емоційний складник суб'єкта прийняття рішення.

Такі недоліки пострадянського управління позначилися на формуванні структури управління фірмами. Сьогодні більшість із них відтворюють стару ієрархічну культуру управління, для якої характерні сильні зв'язки в колективі, а також наявність численних вказівок щодо поведінки, котрі сприяють утворенню чіткої організаційної структури з відокремленими лініями комунікацій. Як відомо, розви-

нені країни тримають курс на демократизацію взаємодії «менеджер – працівник», оскільки в основі такої взаємодії – конструктивні та про-дуктивні ідеї та рішення.

Україна сьогодні знаходиться на стадії тільки усвідомлення корисності та результативності такої моделі відносин, однак про її масове впровадження вітчизняними менеджерами говорити рано. У цьому і полягає обмеженість управлінської бізнес-культури українських фірм, яка тягне за собою певні негативні наслідки: строгі управлінські структури менш гнучкі в прийнятті рішень, що є небезпечним в умовах необхідності оперативного реагування на зміни середовища, особливо в кризових ситуаціях.

Крім того, наслідком функціонування такого типу управління є переважаючі такі форми співпраці:

– адаптивна – численні розпорядження викликають у персоналу зі слабкими груповими зв'язками схильності до фаталізму, що відзначається на якості виконуваних операцій,

– ролева – будь-які прояви індивідуалізму відсутні через існування строгої структури діяльності, уникнення агресивності та ризикованості.

Висновки. Отже, механізм прийняття рішень менеджерами українських фірм можна розглядати як такий, що заснований на внутрішніх зразках поведінки (звички) або зовнішніх зразках для наслідування. Причому обраний шаблон – зазвичай такий, що в минулому забезпечував найкращий результат серед типових ситуацій. Такий механізм є дієвим з погляду економії зусиль на аналіз всіх вхідних даних, однак з погляду біхеоризму – нераціональний, оскільки є зразки поведінки, які заважають максимізувати функцію корисності. А оскільки процес прийняття рішень українськими менеджерами може бути описаний як закономірний, то, ґрунтуючись на наведених у статті даних, можна побудувати модель прийняття рішень українськими менеджерами, що є метою наших подальших досліджень у цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бережанський А. Дорогі дороги, «Контракти» № 47 від 20.11.2006.
2. Даниленко Ю.О. Можливості використання аутсорсингу на ринку логістичних послуг в Україні URL: http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59593.doc.htm.
3. Кудінова А.В. Підприємницька поведінка та її модифікація в сучасних умовах : дис. ... канд. ек. наук : 08.01.01. Київ, 2006. 202 с.
4. Зимовець В.В., Терещенко О.О. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки. Фінанси України. 2015. № 9. С. 78–95.
5. Білоус О. Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму. Інтернет-холдинг Олега Соскіна. URL: <http://soskin.info/ea/2008/11-12/200801.html>.
6. Ключевский В. Значение Петра I. Знание-сила, 1989, № 1. 154 с.
7. Кузьмук С.Г. Оптимістичні упередження українських управлінців. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 201. № 15. 178 с.

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РЕВЕРСИВНОЇ ЛОГІСТИКИ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF REVERSE LOGISTICS IN MODERN MARKET CONDITIONS

Тарановська Ю.М.

студент,

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Янчук Т.В.

доцент,

Донецький національний університет імені Василя Стуса

У статті розглядається проблема організації руху потоків вторинних ресурсів у системі зворотних логістичних потоків. Традиційно споживання вважається точкою походження для всіх типів зворотних потоків, однак питання залишається невпорядкованим щодо того, коли слід відділяти з них потоки вторинних ресурсів. Ця проблема вимагає рішення для належної організації процесів переробки.

Ключові слова: логістика, реверсивна логістика, вторинні ресурси, відходи, утилізація, переробка.

В этой статье рассматривается проблема организации движения потоков вторичных ресурсов в системе возвратных логистических потоков. Традиционно потребление считается точкой отсчета для всех типов возвратных потоков, однако вопрос остается нерешенным относительно того, когда следует выделять из них потоки вторичных ресурсов. Эта проблема требует решения для правильной организации процессов переработки.

Ключевые слова: логистика, реверсивная логистика, вторичные ресурсы, отходы, утилизация, переработка.

This article discusses the problem of organizing the movement of secondary resource flows in the system of reverse logistics flows. Traditionally, consumption is considered the point of origin for all types of reverse flows; however, the question remains unanswered as to when the secondary resource flows should be distinguished from them. This problem requires a solution for the proper organisation of recycling processes.

Key words: logistics, reverse logistics, secondary resources, waste, recycling, recycling.

Постановка проблеми. Багато компаній зовсім недавно подолали упередження, що прямий розподіл товарів має безумовний пріоритет, а зворотна логістика – лише важкий обов'язок, який працівники у вільний час повинні виконувати у дальньому кутку складу. Сьогодні зворотна логістика визнана багатьма компаніями, як невід'ємна частина загальної системи доставки і розподілу товарів. Вона заслуговує такої ж уваги, як і «пряма» логістика. Справді, для успішного бізнесу обидва типи логістики важливі, оскільки у них одна мета – пошук шляхів виконання роботи краще, швидше і дешевше.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі дослідження питань, що пов'язані з реверсивною логістикою, відображено у наукових публікаціях багатьох вітчизняних та міжнародних учених. Фундаментальною основою зазначеної тематики є роботи С.В. Бойченка, В.П. Матейчик, Л.О. Кривопляс-Володіної та інших. Вони досліджували особли-

вості зворотної логістики на підприємствах. Це питання є актуальним і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – поглиблення теоретичних, методологічних і методико-прикладних основ реверсивної логістики, для цього необхідно визначити теоретичні аспекти реверсивної логістики, встановити взаємозв'язок зворотної логістики та логістики вторинної сировини, спрогнозувати можливі перспективи для підприємств, які будуть розвивати логістику зворотних потоків на своєму підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Частиною логістичної системи є управління запасами, що включає закупівлю та підтримання необхідного асортименту товарів за одночасного контролю витрат на розміщення замовлень, поставку, зберігання, викладку, продаж товарів, ефективну обробку повернених товарів, мінімізацію кількості пошкоджених продуктів тощо. Одним з елементів управління запасами є реверсивна логістика.

Аналізуючи у різних авторів [1; 3; 6] визначення зворотної логістики, її можна розглядати з двох аспектів: економічного та екологічного. З економічного боку реверсивна логістика – це процес організації та перерозподілу товарів від точки споживання до точки походження. При цьому повернення здійснюється тільки для тих товарів, які були раніше реалізовані цими компаніями. З екологічного боку реверсивна логістика являє собою процес руху товарів і тари від різних груп споживачів до різних груп виробників, тобто мається на увазі повернення не тільки «своїх» товарів, а й товарів інших виробників з метою їх переробки або правильної утилізації. Якщо об'єднати економічні та екологічні аспекти, можна виділити ще один – використання вторинної сировини для виробництва нової продукції. Тому, узагальнюючи ці поняття, визначимо, що реверсивна логістика – це процес планування, реалізації і контролю логістичних товаропотоків, які повертаються зі сфери обігу і споживання в результаті зворотного розподілу готової продукції, небезпечних, пошкоджених, прострочених і використаних товарів, тари та пов'язаної з ними інформації в цілях відновлення їх цінності або правильної утилізації.

Зарубіжними вченими Д. Ламбертом та Дж. Стоком було запропоновано розглядати реверсивну логістику як функцію логістики у поверненні продукції, ресурсозбереженні, рециклінгу, заміні матеріалів, поводженні з відходами, їх відновленні та повторному використанні. Реверсивна логістика також є невід'ємним елементом логістичного управління, що реалізується у формі гарантійного та постгарантійного обслуговування.

Концепції реверсивної логістики пов'язані з управлінням відходами та рециклінгом вторинних матеріальних ресурсів. Значна кількість публікацій із цієї тематики зумовила формування нового напрямку наукових досліджень у

логістиці, що отримав назву «логістика відходів». Для позначення логістичної діяльності з управління відходами вживаються терміни «логістика рециклінгу», «логістика утилізації», що за змістом не відрізняються від «логістики відходів» [1]. Це дає змогу додати ще одну назву «екологічна логістика», оскільки сучасний розвиток господарського механізму управління виробництвом повинен здійснюватися на інноваційних засадах застосуванням ринково орієнтованих підходів до організації управлінської діяльності, визначальними рисами яких є інтегрований підхід до оцінки соціо-еколого-економічних результатів виробництва, а також забезпечення комплексної оптимізації ресурсопотоків у системі «формування ресурсів – виробництво – споживання – утилізація відходів» (рис. 1), тобто принципів, методів та інструментів логістичного управління виробничими процесами [2].

Можна виділити дві ключові стадії, на яких необхідно здійснювати поділ потоків відходів і потоків вторинних ресурсів. Перша стадія являє собою повернення товарів від покупців, а друга – момент надходження відходів в систему руху потоків поворотної логістики. При цьому в обох випадках основний акцент робиться на зменшенні кінцевих обсягів захоронення відходів і збільшенні обсягів вторинних ресурсів, що надходять у систему повторної переробки [6].

На стадії повернення товарів один із головних моментів – питання організації процесу повернень. Особливу увагу необхідно приділяти двом напрямкам: роботі з кінцевими споживачами та внутрішній ефективності організації процесів повернень. Виокремлюють такі стовпи, які формують ефективне управління поверненнями [3]:

1) швидкість (яка забезпечується автоматизацією усіх логістичних процесів; використанням для ідентифікації товарів етикеток та наліпок; завданням профілів користувачів у інформаційній системі);

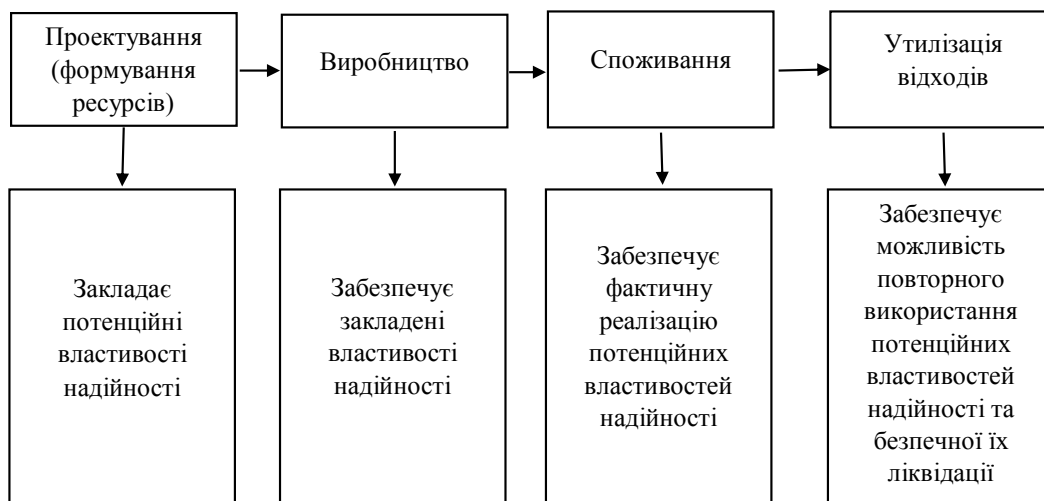


Рис. 1. Етапи «життєвого циклу» певного товару

2) прозорість (яка забезпечується наявністю сайту для здійснення доступу до необхідної інформації всіх учасників ланцюга постачання у будь-який час з будь-якого місця; інтеграцією перевізників; використанням штрих-кодування в ідентифікації товарів);

3) контроль (що забезпечується дотриманням нормативних вимог; врегулюванням розбіжностей та виробленням кінцевих рішень; проведенням контролю якості).

Задоволення потреб покупців досягається тільки тоді, коли товари або послуги, що надаються компанією, відповідають їх очікуванням або перевершують їх. Чого дійсно хочуть покупці, так це того, щоб їхні голоси були почуті продавцями, і тільки після цього вже чекають будь-яких дій від них, тобто хочуть побачити реакцію на їх прохання або вимогу.

Якщо розглядати реверсивну логістику як надходження відходів у систему руху потоків поворотної логістики, необхідно для кращого розуміння взаємозв'язку зворотної логістики та логістики вторинної сировини розглянути рисунок 2. Зворотна логістика включає в себе два основних фактори перший – повернення таких товарів, як [2]:

- 1) товари, поставлені з порушенням умов договору, помилково;
- 2) товари, поставлені в неналежній кількості;
- 3) товари неналежної якості;
- 4) товари, не продані в термін за договором;
- 5) товари, які не користуються попитом ;
- 6) товари застарілих моделей.

Другий фактор – рух товарно-матеріальних цінностей:

1) пусті палети, контейнерні візки й інша тара для упаковки роздрібних виробів і товарів, що вимагають дотримання спеціальних температурних режимів (наприклад, термочохли);

2) використана упаковка, яка повертається для повторного використання, перевиробництва або знищення;

3) переміщення торгового й офісного устаткування; вторинні ресурси і відходи.

Таким чином, підприємствам необхідно чітко розуміти, які переваги та можливості вони отримують під час реалізації проектів логістики рециклінгу. Вони зможуть:

– знизити витрати матеріальних, інформаційних та транспортних потоків під час перевезення;

– зменшити обсяги викидів шкідливих речовин в атмосферу шляхом переходу від великих вантажівок до менш габаритних, які використовують менше палива, заміна використовуваного виду пального на менш шкідливе;

– враховувати екологічні чинники під час розміщення складських приміщень;

– мінімізувати матеріальні ресурси під час пакування продукції;

– впроваджувати системи рециклінгу відходів, зменшувати кількість утворених відходів підприємства;

– фінансувати заходи природоохоронного призначення з метою формування сприятливого іміджу у споживачів і контрагентів;



Рис. 2. Взаємозв'язок зворотної логістики та логістики вторинної сировини

- підвищити виручку та рентабельність і реалізацію товару або послуги;
- збільшити конкурентоспроможність та доступність товару або послуги;
- знизити витрати на придбання запасів і запчастин;
- підвищити ефективність підприємства;
- знизити час відгуку на запит продавців і покупців;
- збільшити досвід у питанні усунення неполадок;
- підвищити лояльність продавців і покупців [4; 5].

Для того щоб визначити, які вигоди отримало підприємство і чи отримало взагалі із впровадженням процесів реверсивної логістики, використовують різні методики. Прикладом однієї з подібних методик є PACE-аналіз (з англ. Pressures – перешкоди, Actions – дії, Capabilities – засоби і можливості, Enablers – поліпшення). Цей аналіз схожий за своєю суттю зі SWOT-аналізом. Він був розроблений компанією Aberdeen Group і застосовувався для вивчення стану ринку зворотної логістики і положення компаній на ньому. У процесі дослідження здійснювався порівняльний аналіз між підприємствами, які були кращими в галузі послуг зворотної логістики, з метою передачі практичного досвіду менш успішним.

Ключові складники PACE-аналізу:

- перешкоди – зовнішні сили, що впливають на положення підприємства на ринку, його конкурентоспроможність або бізнес-процеси. До них відносять економічні, політичні або законодавчі бар'єри, а також рівень розвитку технологій, зміну переваг покупців, конкуренцію на ринку та ін.;
- дії – стратегічні підходи, які застосовуються підприємством у відповідь на утиски все-

редині галузі. До них відносять вирівнювання бізнес-моделі таким чином, щоб було можна використовувати такі можливості галузі, як стратегічне положення товару або послуги на ринку, цільові ринки, фінансову стратегію, стратегію виходу на ринок і стратегію продажів;

- засоби і можливості – відповідні бізнес-процеси та бізнес-одиноці, необхідні для реалізації стратегії підприємства, до них відносять, наприклад, кваліфікованих фахівців, бренд товару або послуги, взаємини з партнерами, фінансування й інше;

- поліпшення – ключові функції технологічних рішень, необхідні для підтримки ділової практики підприємства. Складові дані включають в себе платформи для розроблення програмного забезпечення, різні додатки, можливість створення єдиної інформаційної мережі, наявність зрозумілого користувацького інтерфейсу, «очищення» одержуваної інформації та можливість керування даними та інформацією [6].

Підводячи підсумки, відзначимо, що на сучасному етапі логістика вторинних ресурсів повинна вирішувати два головних завдання: витяг із потоку відходів вторинних ресурсів і пошук шляхів їх збуту. Для їх вирішення слід чітко розуміти різницю між такими поняттями, як «вторинні ресурси» і «вторинна сировина», оскільки для досягнення однієї з основних цілей логістики вторинних ресурсів – зниження обсягів захоронення відходів – необхідно орієнтуватися на вторинні ресурси, тобто всі потенційно придатні до переробки відходи. Ще одним важливим моментом є формування реверсивної логістики як самостійної області логістики, заснованої на наявних даних, які постійно оновлюються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойченко С.В. Екологістика, утилізація та рециклінг транспортних засобів: тенденції та перспективи розвитку / С.В. Бойченко, К. Лейда, О.В. Іванченко // Наукоємні технології. 2016. № 2 (30). С. 221–227.
2. Dwyer T. The Three Pillars of Effective Returns management / T. Dwyer // Inbound Logistics. April, 2012. URL: <http://www.inboundlogistics.com/cms/article/the-three-pillars-of-effective-returns-management/>
3. Екологоорієнтоване логістичне управління виробництвом: монографія / [Є.В. Мішенін, І. І. Коблянська, Т.В. Устік, І. Є. Ярова]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Є.В. Мішеніна. Суми: ТОВ Друкарський дім «Папірус», 2013. 248 с.
4. Матейчик В.П. Управління проектами екологічної логістики транспортних підприємств / В.П. Матейчик, М. Смешек, В.О. Хрутьба // Міжвузівський збірник «НАУКОВІ НОТАТКИ». 2014. № 45. С. 339–345.
5. Pollok W.K. Using Reverse Logistics to Enhance Customer Service and Competitive Performance // Reverse Logistics Magazine. 2007. Nov/Dec P. 12–16.
6. Кривопляс-Володіна Л.О. Відновлювальна функція реверсивної логістики для пакувальної галузі / Л.О. Кривопляс-Володіна, В. Б. Захаревич // Харчова промисловість: науковий журнал. К.: НУХТ, 2014. № 16. С. 104–110.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.49

СУЧАСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ СФЕРИ ТУРИЗМУ MODERN TRANSFORMATIONS OF WORLD TOURIST SPHERE

Бєлікова М.В.

кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму,
Запорізький національний технічний університет

Прусс В.Л.

старший викладач кафедри міжнародного туризму,
Запорізький національний технічний університет

Глобальна трансформація світової туристичної сфери впродовж 2015–2017 рр. призвела до збільшення загальної кількості міжнародних потоків; розширення номенклатури додаткових і супутніх послуг підприємствами туристичної інфраструктури; збільшення завантаженості номерного фонду завдяки єдиній системі бронювання послуг у готельних мережах; підвищення якості обслуговування на підприємствах туристичної інфраструктури через зростання конкуренції та очікувань вишуканих іноземних гостей; зростання кількості підприємств готельного та ресторанного господарства у прямій відповідності з активізацією ділової активності і розвитком туризму; зростання відсотку самодіяльних туристів, які користувалися Інтернет-послугами, шляхом придбання квитків транспортних компаній, бронювання номерів у готелях, резервування столиків у ресторанах, переходу туристів до використання мобільних додатків; зростання розрахунків туристів банківськими картками замість готівки.

Ключові слова: туризм, туристичні напрямки, туристичні послуги, готелі, ресторани, музеї.

Глобальная трансформация мировой туристической сферы в течение 2015–2017 гг. привела к увеличению общего количества международных потоков; расширению номенклатуры дополнительных и сопутствующих услуг предприятиями туристической инфраструктуры; увеличению загруженности номерного фонда благодаря единой системе бронирования услуг в гостиничных сетях; повышению качества обслуживания на предприятиях туристической инфраструктуры из-за роста конкуренции и ожиданий изысканных иностранных гостей; росту количества предприятий гостиничного и ресторанного хозяйства в прямом соответствии с активизацией деловой активности и развитием туризма; росту процента самодельных туристов, которые пользовались Интернет-услугами, путем приобретения билетов транспортными компаниями, бронирования номеров в отелях, резервирования столиков в ресторанах; перехода туристов к использованию мобильных приложений; росту расчетов туристов банковскими карточками вместо наличных денег.

Ключевые слова: туризм, туристические направления, туристические услуги, гостиницы, рестораны, музеи.

The global transformation of the global tourism industry during 2015–2017 led to increasing the total number of international flows; expanding of the range of additional and related services by enterprises of the tourist infrastructure; increasing the number of rooms with a unified reservation system for hotel networks; improving the quality of service at the enterprises of the tourist infrastructure due to increased the competition and expectations of sophisticated foreign guests; growing the number of hotel and restaurant enterprises in direct accordance with the intensification of business activity and the development of tourism; increasing the percentage of amateur tourists who used Internet services by purchasing tickets of transport companies, booking hotel rooms, and reserving tables in restaurants; proceeding of tourists to the use of mobile applications; growing of settlement of tourists by bank cards instead of cash.

Key words: tourism, tourist destinations, tourist services, hotels, restaurants, museums.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За даними річного звіту ЮНВТО, у 2017 р. туристична галузь становила 10% світового ВВП, 7% світової торгівлі та забезпечувала одне з кожних 10 робочих місць. Як світова категорія експорту туризм посідає третє місце після хімічної промисловості та виробництва палива і передує автомобільній індустрії та харчовій промисловості. Міжнародний туризм (що включає прибуток від туристичних напрямів і пасажирського транспорту) становить 30% світових послуг, а також 7% від загального обсягу експорту товарів і послуг. Сучасні трансформації світової сфери туризму відбуваються прискореними темпами в контексті глобалізації, тому дослідження даної проблематики є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження проблематики сучасних трансформацій у туризмі проводилися в контексті організації туризму [1–3], сучасних тенденцій розвитку міжнародного туризму за регіонами світу [4], теоретичних та емпіричних досліджень підприємств туристичної інфраструктури: готелів [5], ресторанів [6], музеїв [7] та ін.

М.В. Біржаков вивчав туризм як феномен ХХ–ХХІ ст., роблячи акцент на тому, що дестинації зацікавлені вигідно продати туристські ресурси іноземним та вітчизняним туристам [2, с. 67–68]. Згідно з компонентною структурою туристичної індустрії Н.В. Чорненко, індустрія туризму – це міжгалузевий господарський комплекс, який спеціалізується на створенні турпродукту, здатному задовольняти потреби населення у проведенні дозвілля, у подорожах, відпочинку та оздоровленні шляхом виробництва та реалізації товарів і послуг туристичного призначення [8, с. 5].

В.Ф. Кифяк доводив, що термін «індустрія» не може використовуватися щодо туризму, оскільки індустрія – це промисловість, і називав туризм бізнесом [3].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз сучасних трансформацій світової туристичної сфери – туристичних напрямків та грошових надходжень від експорту туризму, тенденцій розвитку готелів, ресторанів, музейних закладів за 2015–2017 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах глобалізації економіки туристична сфера перебуває під впливом зовнішніх і внутрішніх змін, які змушують туристичні підприємства шукати нові стратегії, інструменти і методи управління, засновані на системних і комплексних підходах. Сфера туризму складається з туроператорів і турагентств, за допомогою яких організуються подорожі, засобів розміщення та громадського харчування, що забезпечують туристу нічліг та їжу. Транспортні засоби надають можливість переміщатися та досягати пунктів призначення, а послуги екскурсійних бюро є інструментами в отриманні задоволення від екскурсій, відпочинку, розваг.

Сьогодні у світі відкриваються нові туристичні напрямки та зростають інвестиції в туризм, перетворюючи туристичну сферу на ключ рішення соціально-економічних завдань шляхом створення робочих місць, організації підприємств, експортних надходжень та поліпшення інфраструктури. Туризм демонструє практично безперервне зростання, незважаючи на випадкові потрясіння. Кількість прибуттів іноземних туристів зросла з 674 млн. у 2000 р. до 1 235 млн. у 2016 р. (на 83%), а міжнародні туристські надходження від подорожей по всьому світу зросли з 495 до 1 220 млрд. дол. (на 147%) [9].

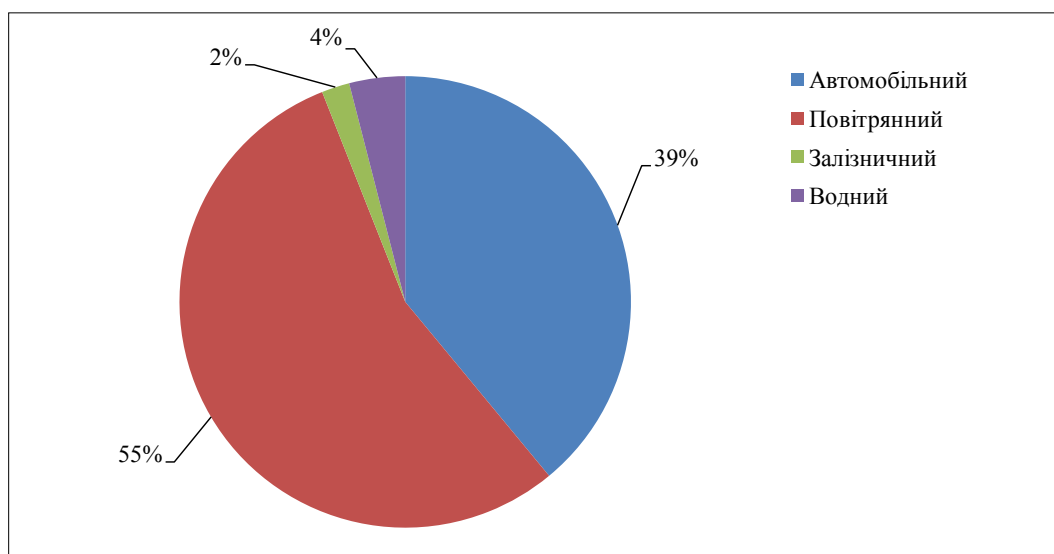


Рис. 1. Розподіл транспортних засобів туристів у 2016 р. [9, с. 1–16]

У 2016 р. 55% від усіх гостей із ночівлею подорожували до пункту їх призначення повітрям і 45% – наземним транспортом: автомобільним (39%), водним (4%), залізничним (2%).

У 2016 р. 53% міжнародних туристів (657 млн.) подорожували на вихідні та святкові дні, відпочинку та ін. 13% усіх міжнародних туристів повідомили про мету подорожі – для бізнесу та з професійною метою, ще 27% подорожували з інших причин, таких як відвідування друзів і родичів, релігійних причин і паломництва, лікування та ін. Мета решти 7% візитів не була вказана [9, с. 1–16].

Туризм є основною категорією міжнародної торгівлі послугами. Крім прибутку, заробленого в туристичних напрямках, міжнародний туризм також сприяв експорту 216 млрд. дол. через послуги міжнародного пасажирського транспорту, надані нерезидентам у 2016 р., загальна вартість експорту туризму становить 1,4 трлн. дол., або 4 млрд. дол. в день у середньому.

У макроекономічному плані витрати туристів вважаються експортом для країни при-

значення та імпортом для країни проживання відвідувача. Міжнародний туризм спричинив експорт 216 млрд. дол. шляхом міжнародних пасажирських перевезень, наданих нерезидентам у 2016 р. на додаток до 1 220 млрд. дол. прибутку в туризмі у напрямках; вартість експорту туризму становила до 1,4 трлн. дол., або в середньому 4 млрд. дол. на день [9, с. 1–16].

Статистичні дані, систематизовані ЮНВТО в річному звіті за 2017 р., засвідчують сталу світову тенденцію до зростання кількості туристів, які виїжджають за кордон, число яких становило 1,22 млрд. у 2016 р. та 1,3 млрд. у 2017 р. (на 7% більше). У 2016 р. найвищі темпи зростання кількості потоків іноземних туристів спостерігалися до Африки, Азії та Тихоокеанського регіону, тоді як у 2015 та 2017 рр. рейтинг найпопулярніших пунктів прибуття серед іноземців очолювали Франція, США, Іспанія, Китай, Італія (табл. 1) [9, с. 1–16; 10, с. 1–11].

У 2017 р. Китай та США заробили 326 млрд. євро від міжнародного туризму, про-

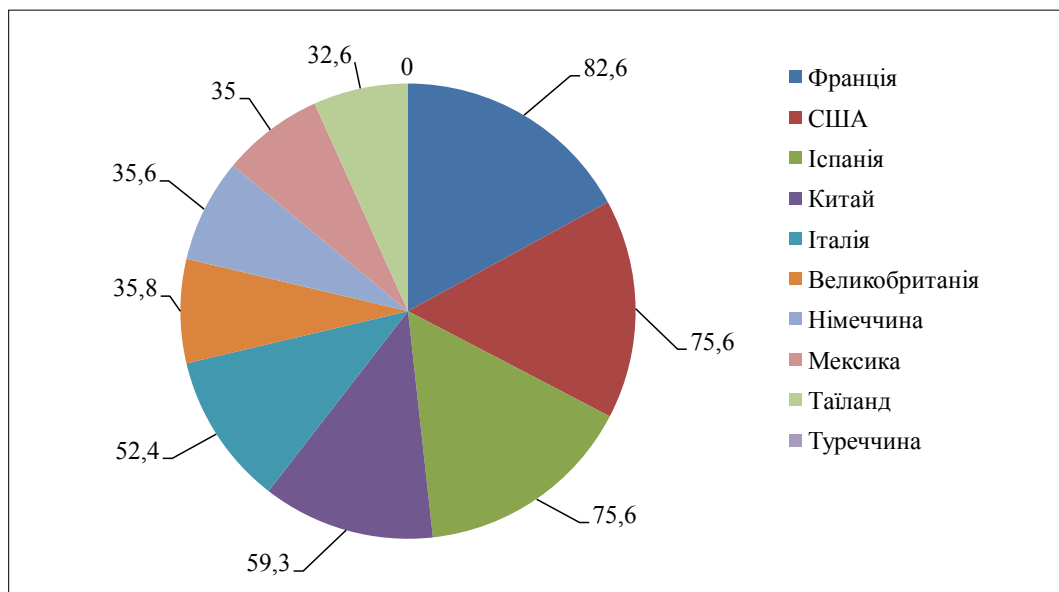


Рис. 2. Найпопулярніші туристичні напрямки у світі, 2017 р. [10, с. 11]

Таблиця 1

Рейтинг найпопулярніших пунктів прибуття [9; 10]

№	Міжнародні туристичні прибуття	Млн. осіб
1	Франція	82,6
2	США	75,6
3	Іспанія	75,6
4	Китай	59,3
5	Італія	52,4
6	Великобританія	35,8
7	Німеччина	35,6
8	Мексика	35,0
9	Таїланд	32,6
10	Туреччина	Дані не вказані

довжуючи лідирувати серед країн світу за отриманим прибутком. Іспанія займала друге місце у світі з прибутком у 60 млрд. дол. і третє – за кількістю міжнародних прибуттів у 76 млн., практично рівних США. Китай залишився на четвертій позиції з погляду обох надходжень (44 млрд. дол.) і прибуттів (59 млн.). Франція піднялася на п'яте місце за туристичним прибутком у 42 млрд. дол. і залишається найпопулярнішим пунктом призначення в міжнародному масштабі – 83 млн. Італія посіла шосту позицію за прибутком (40 млрд. дол.) і досі залишається п'ятою за кількістю прибуттів (52 млн.). Сполучене Королівство Великобританія піднялося на два пункти, до шостої позиції, за прибуттями, але перемістилося на чотири пункти нижче за прибутком, до сьомої позиції, частково внаслідок знецінення британського фунта, що призвело до зниження прибутку в розрахунку на долари США. Німеччина залишилася восьмою за прибутком і сьомою за прибуттями, а Гонконг (Китай) залишився на дев'ятій позиції за прибутком і 13-й – за прибуттями. Австралія знову потрапила до списку лідерів за надходженнями, знаходячись на 10-му місці, перемістившись із 42-го на 40-е місце за прильотами. Мексика піднялася на восьму позицію за прибуттями і на дві вгору, до 14-ї, – за прибутком. Туреччина завершила Топ-10 за прибуттями, перемістившись вниз на чотири місця, що пов'язано з інцидентом у сфері безпеки та невдалим переворотом 2016 р. За грошовими надходженнями Туреччина перемістилася на п'ять позицій нижче, до 17-го місця (табл. 2) [10, с. 1–11].

У загальній чисельності громадян, які виїжджають за кордон, лише близько 10% туристів скористалися послугами туристичних агентств, тоді як переважна більшість туристів самостійно за допомогою Інтернету формувала та оплачувала тури. Під час планування подорожі туристи переглядали сайти та віртуальні тури пам'яток, розважальних комплексів та музеїв, міст, куди вони бажають реально потрапити. Нормою для туристів стало онлайн-бронювання квитків

на авіа-, залізничний та інші види транспорту; резервування місць у засобах розміщення; використання мобільних додатків під час користування Інтернет-послугами.

За даними worldometers.info, на січень 2016 р. 45% населення світу були користувачами Інтернету, з них 68% (2,5 млрд.) були зареєстровані в соцмережах. Сьогодні соцмережі та блог-сервіси більш популярні, ніж електронна пошта та офіційні сайти. Онлайн-рекомендаціям довіряють 78% споживачів, тоді як рекламі виробників – 14%. Туристи використовують соцмережі для отримання консультацій щодо подорожі, під час поїздки і після неї. Плануючи поїздку, після «консультації» більше третини змінюють вибір готелю, 15% – авіакомпанії, а 12% – країну призначення. Сьогодні відбувається перехід користувачів до мобільних додатків [11, с. 129–132].

За даними 2015 р. на послуги розміщення туристи витратили 20,7% витрат, на квитки для подорожей – 20,3%, на харчування – 19,9%, на музейні послуги – 3,6% та ін. [12, с. 18–22] (рис. 3).

Зі зростанням ділової активності, розвитком туризму, міграцією населення, рівнем доходів населення зростає кількість готельних підприємств у світі. У Чехії на один готель припадає 2,3 тис. жителів, Естонії – 3,4 тис., Болгарії – 3,9 тис., Україні – 27 тис., що в кілька разів більше порівняно з іншими країнами Європи [13, с. 145–156].

Дослідження сучасних світових тенденцій розвитку підприємств готельного господарства показало, що структура доходів готелів змінюється не на користь послуг розміщення – лише 41,8% усіх доходів готелів отримують від основної діяльності – плати за проживання, 13,4% – від надання додаткових послуг, 46,4% – від іншої діяльності (надання приміщень в оренду тощо) [13, с. 145–156].

Проблеми трансформації готельно-ресторанних комплексів у підприємства з міжнародними стандартами обслуговування, конкуруючими на ринку національних та міжнародних

Таблиця 2
Топ-10 країн із найбільшим світовим прибутком від туристичних напрямків [9, с. 1–16]

№	Країна	2016, млн. дол.	Зміни за 2015–2016 рр., %	2017 р., млрд. євро	Зміни за 2016–2017 рр., %
1	США	205,9	0,3	120	–
2	Іспанія	60,3	6,9	20	+12
3	Таїланд	49,9	11		–
4	Китай	44,4	–1,2	228	–
5	Франція	42,5	–5,3	37	+1
6	Італія	40,2	2,0	24	+6
7	Великобританія	39,6	–12,9	56	+3
8	Німеччина	37,4	1,4	74	+3
9	Гонконг (Китай)	32,9	–9,1	–	–
10	Австралія	32,4	12,3	–	–

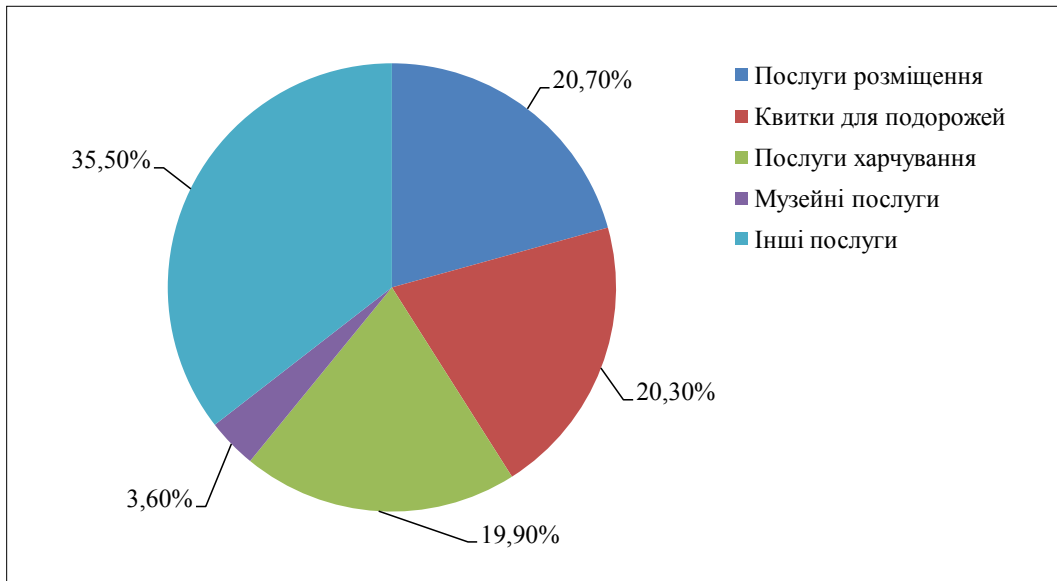


Рис. 3. Структура витрат туристів у світі в 2015 р.

готельних послуг, пов'язані з підвищенням ефективності управління. Підприємства готельного господарства шукають інструменти та стратегії управління для підвищення прибутковості.

Основні тенденції діяльності підприємств готельного господарства формуються під впливом глобальних, національних та регіональних чинників соціального та економічного характеру і ґрунтуються на зростанні туристичних потоків, розширенні транснаціональних готельних мереж та об'єднань підприємств, упровадженні єдиних стандартів обслуговування, підвищенні конкурентоспроможності інтегрованих готельних структур [13, с. 145–156].

За наявності великої кількості пропозицій на світовому ринку готельних послуг панує жорстка конкуренція. Сьогодні готелі починають використовувати новий метод залучення споживачів – використання енергозберігаючих технологій. Інноваційними рішеннями для забезпечення енергоефективності готельних підприємств під час його проектування є застосування теплових насосів, використання віконних жалюзі та панелей для вироблення електроенергії, системи автоматизованого енергозбереження та контролю мікроклімату приміщень [13, с. 145–156].

Світова готельна індустрія в умовах глобалізації характеризується подальшим зростанням готельного господарства в економіці країн світу, формуванням транснаціональних готельних мереж та об'єднань, диверсифікацією готельного бізнесу. Однією з форм інтеграції є виникнення готельних мереж, асоціацій, формування готельних кластерів, у яких відбувається інтеграція об'єктів, організація єдиної інформаційної системи, інноваційна політика й упровадження нових технологій, виділення землі під будівництво, перегляд транспортних маршру-

тів, розвиток інженерно-технічних мереж та ін. [14, с. 15–16].

Інтеграція готелів сприяє досягненню вагомих економічних переваг: забезпеченню конкурентоздатності суб'єктів готельного бізнесу на основі внутрішньомережевих стандартів якості обслуговування, збільшенню коефіцієнта завантаження номерного фонду через єдину систему бронювання послуг, зниженню операційних витрат, використанню централізованої системи бухгалтерського обліку, проведенню спільних маркетингових досліджень та рекламних заходів, підготовці персоналу, інвестиційній діяльності [14, с. 16].

Об'єднуючими чинниками створення готельних кластерів виступали: узгодження економічних інтересів підприємств із проведення єдиної цінової політики на ринку готельних послуг; єдина маркетингова політика, спільне планування, впровадження інноваційних технологій, політики обслуговування й постачання, досягнення синергетичної взаємодії від інтеграції елементів системи підприємств готельного господарства.

На основі аналізу світових і вітчизняних тенденцій встановлено, що забезпечення приїжджих послугами розміщення та якісним відпочинком сприяло стійкому економічному розвитку в місцях знаходження, зростанню ефективності використання потенціалу готельних підприємств, підвищенню якості готельного сервісу, вдосконаленню процесу та технологій стратегічного управління готелями [14, с. 11].

Стратегія глобалізації стає ефективним шляхом для незалежних готелів, оскільки надає їм переваги використання глобальних систем резервування. Більшість незалежних готелів діє на локальних ринках, тоді як більшість готелів, що входять до складу ланцюгів, навпаки, активна на глобальному ринку.

У світовому готельному господарстві глобалізація проявляється як процес установалення всесвітньої присутності великих готельних ланцюгів. Основний видимий ефект процесу глобалізації в готельному господарстві – це встановлення єдиних міжнародних стандартів на послуги, введення нових послуг, які спочатку пропонуються тільки в країнах базування, а потім поширюються у світі.

В окремих країнах світу процес інтеграції готелів у мережі здійснюється досить інтенсивними темпами. А в світі у 1986 р. у власності готельних ланцюгів перебувало 60% номерного фонду, то сьогодні – більше 90%. Причиною швидкого розвитку мереж є їх ефективність за такими напрямками, як фінанси, маркетинг, менеджмент, обмін інформацією. У світі створено понад 350 готельних ланцюгів, що вийшли за рамки національних кордонів. На їхню частку припадає понад 8 млн. номерів майже з 14 млн. (більше 60% готельних номерів у світі) [13, с. 145–156].

Частка готелів національних мереж займає лише 1,5% від загальної кількості, а міжнародних – усього 0,5%, у США цей показник становить 70%, у Великобританії – 15%, у Франції – 10%. Недостатній їх розвиток є наслідком зовнішніх і внутрішніх проблем. Національні мережі мають низку переваг порівняно з міжнародними: більше адаптовані до місцевого ринку, обізнані в законодавчій базі країни, краще розуміють місцеві традиції, особливості споживачів, адаптовані та швидко реагують на зміни ринку [13, с. 145–156].

Міжнародна практика свідчить, що об'єднане ведення господарської діяльності в готельному бізнесі економічно ефективніше, ніж управління незалежними готелями. Головна перевага, яку отримує готель, який входить до мережі, є зниження загальних витрат, що дає змогу готельним мережам підвищити свою конкурентоспроможність та інтенсивно проникати на міжнародні ринки.

Крім того, ресторанам вигідніше входити до структури готельних комплексів: на сайтах готелів подається рекламний матеріал про ресторанні послуги як складник гостинності та сервісу. Основний акцент робиться на обслуговуванні гостей, які розмістилися в готелі, реклама підвищує рівень завантаженості та пропускну здатність.

У світі на один заклад громадського харчування припадає: у Токіо – 26 осіб, у Парижі – 126, у Шанхаї – 300, а в Нью-Йорку – 365, тоді як у Києві – 2,5 тис. осіб, що зумовлено купівельною спроможністю населення і тим, що щорічно такі туристичні центри-столиці, як Париж, відвідують 8,7 млн. іноземних туристів, Лондон – 15 млн., Нью-Йорк – 7,6 млн., а Київ – 5 млн. [15, с. 213–216].

Сьогодні зростає віртуальний ринок ресторанних послуг, у якому ресторани забезпечу-

ють онлайн-замовлення столиків для клієнтів у мережі Інтернет [16, с. 168–180]. Замовлення столиків онлайн та наявність електронної книги скарг та пропозицій поліпшують рівень обслуговування в ресторані, оскільки інформація від клієнтів поступає до директора ресторану та власника для вжиття відповідних заходів. Розширення контенту та актуалізація інформації сайту, а також контекстна реклама в Інтернеті приваблюють потенційних клієнтів [17, с. 271–276]. Для заохочення клієнтів практикуються дисконтні картки, подарунки від закладу до дня народження, дегустації, з'являються послуги сомельє, години фортуни та щасливі години для гостей, гастрономічні шоу, урочиста презентація страв, бар-шоу, риболовля та приготування в присутності гостя, виїзний кейтерінг з організацією дозвілля та широким спектром різноманітних послуг тощо [18, с. 172].

Під час планування свого відпочинку туристам допомагають сайти та соцмережі. Один із найбільших у світі сайт для любителів подорожей – TripAdvisor, де представлено понад 225 млн. відгуків про близько 5 млн. туристичних об'єктів. Серед об'єктів туристи планують відвідування музеїв, останні допомагають заробляти туристичним підприємствам: готелям, ресторанам, турагентствам та ін. До країн, де знаходяться найпопулярніші в світі музеї, приїжджає надзвичайна кількість туристів (табл. 3) [19, с. 88].

Сьогодні світова музейна аудиторія зацікавлена в бронюванні музейних послуг онлайн для заощадження часу. На території музеїв надаються додаткові послуги: харчування в кафе, у сувенірних крамницях можна придбати сувенірні та подарункові товари, друковані матеріали та ін., відповідні музейній тематиці [19, с. 98]. Одним зі зразків світового музейного сервісу, який установаляє і підтримує найвищі міжнародні стандарти якості в музейній сфері, є Лувр. 53% щорічного бюджету Лувру покривається з його власних джерел (продаж вхідних квитків, екскурсійне обслуговування, продаж сувенірів, послуги аудіогідів та харчування, спонсорство, вивіз виставок за кордон, банкомат, надання в оренду площ) [19, с. 89–90]. Саме шляхом надання додаткових послуг та пошуку спонсорів йдуть світові музеї, орієнтовані на туристів [20, с. 205–206].

Інший сегмент ринку туристичних послуг – послуги розважальних комплексів. Діснейленд (Париж, 25 млн. відвідувачів щорічно) заробляє у два з половиною рази більше на рік, аніж десять музеїв Європи разом узятих. За результатами Конкурсу-2017 Travellers' Choice TripAdvisor три з п'яти тематичних парків знаходяться на території США [21]. Океанаріум Georgia (США) – один із найвідвідуваніших у світі (щорічно відвідують близько 2 млн. туристів) [22].

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

Таблиця 3

Список туристично орієнтованих музеїв

№	Назва музею	Щорічна відвідуваність
1	Лувр	9720260
2	Метрополітен	6115881
3	Британський національний музей	5575946
4	Тейт Модерн	5304710
5	Національна Галерея, Лондон	5163902
6	Музеї Ватикану	5064546
7	Національний палац Тайпеу	4360815
8	Національна галерея мистецтв, Вашингтон	4200000
9	Центр Помпиду	3800000
10	Музей Орсе	3600000

Глобальна трансформація національних економік, національних політичних і соціальних систем, в основі якої лежить розвиток світових ринків товарів, послуг, праці, капіталу, формування цілісного світового господарства на основі розвитку економічних зв'язків між країнами призвела впродовж 2015–2017 рр. у світовій туристичній сфері до збільшення загальної кількості міжнародних потоків; розширення номенклатури додаткових і супутніх послуг підприємствами туристичної інфраструктури; збільшення завантаженості номерного фонду завдяки єдиній системі бронювання послуг у готельних мережах; підвищення якості обслуговування на підприємствах туристичної інф-

раструктури через зростання конкуренції та очікувань вишуканих іноземних гостей; зростання кількості підприємств готельного та ресторанного господарства у прямій відповідності з активізацією ділової активності й розвитком туризму; зростання відсотку самодіяльних туристів, які користувалися Інтернет-послугами, шляхом придбання квитків транспортних компаній, бронювання номерів у готелях, резервування столиків у ресторанах, придбання квитків онлайн до музеїв та розважальних комплексів для запобігання черг до кас/на ресепшенах; переходу туристів до використання мобільних додатків; зростання розрахунків туристів банківськими картками замість готівки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Квартальнов В.А. Туризм. М.: Финансы и статистика, 2002. 320 с.
2. Биржаков М.В. Введение в туризм. М.; СПб.: Невский Фонд, Герда, 2005. 443 с.
3. Кифяк В.Ф. Організація туризму: навч. посіб. Чернівці: Книги – XXI, 2011. 344 с.
4. Гурова Д.Д. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму за регіонами світу. Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації: праці міжнар. наук.-практ. конф. (Запоріжжя, 30–31 березня 2017 р.). Запоріжжя: Просвіта, 2017. Т. 1. С. 95–97.
5. Стратегічне управління готельними підприємствами в умовах глобалізації: монографія / за ред. В.М. Зайцевої. Запоріжжя: ЗНТУ, 2018. 1 електрон. опт. диск.
6. Кукліна Т.С., Каптюх Т.В., Прусс В.Л. Ресторанна справа: технологія та організація послуг: навчальний посібник для викладачів та студентів вищих навчальних закладів. Запоріжжя: Просвіта, 2018. 392 с.
7. Белікова М.В., Зайцева В.М. Основи музеєзнавства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Запоріжжя: ЛІПС ЛТД, 2015. 180 с.
8. Чорненька Н.В. Організація туристичної індустрії: навч. посіб. К.: Атіка, 2006. 264 с.
9. UNWTO Tourism Highlights 2017 Edition, pages 1 – 16. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419029>.
10. European Union Short-Term Tourism Trends. Volume 2. 2018 – 2, pages 1 – 11. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419593>.
11. Редько В.Є., Заболотня Д.І. Соціальні мережі як ефективний інструмент маркетингу в туристичній індустрії. Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання: праці між нар. наук.-практ. конф. (Черкаси, 24–25 березня 2016 р.) Черкаси: Чабаненко Ю.А., 2016. С. 129–132.
12. Leva K. The results speak for themselves, so why isn't anyone listening? Nemo 24th Annual Conference. Money Matters: The Economic Value of Museums. Karlsruhe, Germany: Printed by medials, pages 18–22. URL: http://www.ne-mo.org/fileadmin/Dateien/public/NEMO_documents/NEMOAC2016_EcoVal.pdf.
13. Зайцева В.М. Інтеграція готелів як глобальна стратегія управління розвитком підприємств глобального господарства. Історія гостинності в Україні: стан і тенденції розвитку. Запоріжжя, 2017. С. 145–156.
14. Журавльова С.М. Стратегічне управління підприємствами готельного господарства: автореф. дис. ... канд. економічних наук: 08.00.04. Харків, 2015. 23 с.

15. Кукліна Т.С., Гурова Д.Д. Сучасний стан ресторанної галузі в Запорізькій області. Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання: праці 6-ї міжнар. наук.-практ. конф. (Черкаси, 26–27 березня 2015 р.). Черкаси: Чабаненко Ю.А., 2015. Т. 1. С. 213–216.
16. Кукліна Т.С. Аналіз конкурентоспроможності готельно-ресторанних закладів м. Запоріжжя. Історія гостинності в Україні: стан і тенденції розвитку. Запоріжжя, 2017. С. 168–180.
17. Гресь-Євреїнова С.В. Менеджмент готельно-ресторанного комплексу Khortitsa Palace. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17. С. 271–276. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/59.pdf>.
18. Кукліна Т.С. Аналіз конкурентоспроможності готельно-ресторанних закладів м. Запоріжжя. Історія гостинності в Україні: стан і тенденції розвитку. Запоріжжя, 2017. С. 168–180.
19. Белікова М.В., Зайцева В.М. Основи музеєзнавства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Запоріжжя: ЛІПС ЛТД, 2015. – 180 с.
20. Белікова М.В. Сучасні тенденції музейного менеджменту України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17. С. 201–206. URL: http://global-national.in.ua/archive/17-2017/17_2017.pdf.
21. 25 лучших парков развлечений. URL: <https://www.tripadvisor.ru/TravelersChoice-Attractions>.
22. Чорна Л.В. Розбудова закладів індустрії дозвілля як фактор підвищення аттрактивності туристичних дестинацій та зростання обсягів тур потоків. Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання: праці 7-ї міжнар. наук.-практ. конф. (Черкаси, 24–25 березня 2016 р.). Черкаси: Чабаненко Ю.А., 2016. Т. 1. С. 217 – 220.

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ: ЕВОЛЮЦІЯ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

INTERNATIONAL TOURISM: EVOLUTION AND TRENDS OF DEVELOPMENT

Горб К.М.

кандидат географічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму,
Університет митної справи та фінансів

Волок В.В.

магістрант,
Дніпровський гуманітарний університет

Небаба Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті проаналізовано історичну ретроспективу, сучасний стан та тенденції розвитку міжнародного туризму. Обґрунтовано значення міжнародного туризму для зростання світової економіки з урахуванням його різної ролі в економіці окремих країн. Досліджено, встановлено залежність збільшення міжнародних туристських прибуттів від зростання кількості населення та світового ВВП.

Ключові слова: міжнародний туризм, міжнародні туристські прибуття, туристи, туризм, тенденції.

В статье проанализированы историческая ретроспектива, современное состояние и тенденции развития международного туризма. Обосновано значение международного туризма для роста мировой экономики с учетом его разной роли в экономике отдельных стран. Исследована, установлена зависимость увеличения международных туристских прибытий от роста численности населения и мирового ВВП.

Ключевые слова: международный туризм, международные туристские прибытия, туристы, туризм, тенденции.

Historical retrospective, current state and tendencies of development of international tourism are analyzed. The importance of international tourism for the growth of the world economy is substantiated, taking into account its different role in the economies of individual countries. The dependence of the increase in the number of international tourist arrivals on population growth and world GDP has been studied and established.

Key words: international tourism, international tourist arrivals, tourists, tourism, trends.

Постановка проблеми. У багатьох країнах світу міжнародний туризм відіграє значну роль у формуванні валового внутрішнього продукту, забезпеченні зайнятості населення, є джерелом валютних надходжень, активізації зовнішньоекономічного балансу та загалом виступає фактором економічного зростання. Тому дуже важливим є порівняльний аналіз етапів розвитку міжнародного туризму, крізь призму яких, зокрема із застосуванням математичних методів, можна передбачити та обґрунтувати тенденції розвитку міжнародного туризму на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною та інформаційною базою ана-

лізу тенденцій розвитку міжнародного туризму послужили роботи таких науковців, як І.Т. Балабанов [1], Р.В. Драпушко [2], В.А. Квартальнов [3], М.П. Кляп [4], Н.П. Мешко [5], Г.О. Михайліченко [6], С.Е. Сардак [7]. Важливими з цієї точки зору є офіційні матеріали таких інтернет-ресурсів, як сайт ЮНВТО [9], сайт Департаменту з економічних та соціальних питань при ООН [10], сайт Світового банку [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій, присвячених вивченню історії становлення міжнародного туризму, відсутні чіткі прогнози розвитку міжнародного туризму на майбутнє, що ускладнює

розкриття його соціально-економічного потенціалу. Саме тому виникає потреба математично обґрунтованого прогнозування шляхом побудови моделей залежності числа міжнародних туристських прибуттів (МТП) від світового валового внутрішнього продукту (ВВП) та кількості населення. Вирішення зазначеної проблеми дало б змогу визначити, як в динаміці один показник залежить від іншого з метою уточнення подальших прогнозно-аналітичних операцій.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення залежності збільшення числа МТП від зростання чисельності населення та світового ВВП. Для досягнення поставленої мети зібрані та проаналізовані статистичні дані, на підставі чого побудовані математичні моделі, що забезпечують можливості математично обґрунтованого прогнозування. Вирішення вищезазначених завдань викликало необхідність використання таких методів, як аналіз, синтез, порівняння, аналогія, абстрагування, узагальнення та математичний метод.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Туризм як форма міжнародних відносин та зовнішніх зв'язків виник порівняно недавно, але коріння його ведуть у стародавні часи. Через пару тисячоліть з моменту виникнення подорожей людей міжнародний туризм і туристичні послуги з 20-х рр. ХХ століття стають об'єктом міжнародного регулювання [4]. У табл. 1 наведено етапи розвитку міжнародного туризму.

Люди подорожували завжди. Про це свідчать записи стародавніх народів, які населяли Далекій і Близький Схід та Середземномор'я. Пер-

ший етап становлення туристичної галузі часто називають передісторією туризму. Науковці зазвичай відносять до нього період античності в Древній Греції та Древньому Римі. Для Середньовіччя паломництво стає основним видом туризму. Епоха Просвітництва ознаменувалась виникненням освітнього туризму. Наступний період становлення індустрії туризму прийнято називати елітарним. Він ознаменувався появою у 1841 р. спеціалізованих підприємств, що займались організацією туристичних подорожей. Одним з головних стимулюючих факторів розвитку туризму в подальшому виступає вдосконалення транспортних засобів. Довоєнний період розвитку туризму характеризується появою та поширенням такого явища, як соціальний туризм. Масовий туризм досягає свого розквіту в післявоєнний період. Поступово міжнародний туризм стає вже не предметом розкоші, а звичайною потребою населення в економічно розвинених країнах.

Встановлена в ході історичного розвитку тенденція поступової функціонально-структурної диференціації міжнародного туризму, на наш погляд, у майбутньому збережеться і навіть посилиться. Міжнародними туристами будуть виступати не лише елітні верстви населення та середній клас, але й дедалі зростаюча кількість туристів з нижчих соціальних верств. Головною особливістю міжнародного туризму в майбутньому стануть нові бажання та мотивації клієнтів. Це приведе до появи великої кількості дуже вузькоспеціалізованих сегментів на туристичному ринку та забезпечить ширший діапазон пропонованих туристичних послуг. Сильне

Таблиця 1

Етапи розвитку міжнародного туризму

№	Етап розвитку	Часові рамки	Характерні особливості
1	Початковий	З найдавніших часів до 1841 р.	Розвиток торгівлі, релігій, культури та мистецтва, пізнання людиною природи, збільшення частки вільного часу в суспільстві.
2	Становлення організованого туризму	З 1841 р. до 1914 р.	Поява перших туристичних організацій, розвиток науково-технічного прогресу, розвиток туризму як окремого елітного виду відпочинку, створення туристичної інфраструктури, поява перших туристичних кадрів, створення нових туристичних центрів, курортів, розвиток старих.
3	Формування індустрії туризму	З 1814 р. до 1945 р.	Формування туризму як галузі економіки та сегменту бізнесу, поява державних і міжнародних туристичних організацій, встановлення офіційної відпустки для працюючих, розширення географії туристичних подорожей.
4	Етап масового туризму та глобалізації туристичної індустрії	З 1945 р. до сьогодні	Значне зростання добробуту населення, збільшення вільного часу, активне функціонування й розвиток туристичної індустрії, вихід туризму на передові позиції у галузевій структурі економіки багатьох країн, перехід туризму в розряд масових явищ, доступних все більшим верствам населення, підвищення ролі туризму в низці чинників глобалізаційних процесів.

Джерело: складено авторами за даними джерела [8]

поширення та різноманітність отримує рекреаційно-оздоровчий напрям туризму. Таким чином, загалом туризм, зокрема міжнародний, стрімко стає звичайним явищем життя, необхідним для відновлення сил, продуктивнішої роботи [3].

Міжнародний туризм має вкрай велике значення для розвитку держави, проте його роль у кожній окремій країні може відрізнятись через вплив низки внутрішніх та зовнішніх факторів. Туристична діяльність сприяє збільшенню надходження фінансових та матеріальних ресурсів, зростанню попиту на товари й послуги. Галузь відіграє роль так званого багатоканального мультиплікатора, що виявляється в постійному стимулюванні розвитку інших сфер суспільного життя та створює можливість доступу багатьох верств населення до конкурентоспроможного продукту сфери послуг. Важливими чинниками, які зможуть надалі вплинути на розвиток ринку туризму, є демографічні зміни, геополітична обстановка, стан світової економіки, матеріальне та соціальне становище населення, рівень освіти, тривалість відпусток, професійна зайнятість [2].

Сучасні тенденції формують спрямованість розвитку міжнародного туризму. Вони обумовлені перш за все автоматизацією туристичної діяльності, яка проявляється здебільшого в онлайн-обслуговуванні. Повсюдна присутність штучного інтелекту стала загрожувати скороченнями штатів низки туристичних підприємств, оскільки поява технологічно автоматизованих чат-ботів дає змогу моментально відповідати на більшість питань, що хвилюють потенційних туристів.

Необхідно відзначити також тенденцію, яка демонструвала б зростання популярності екстремального та пригодницького туризму. Якщо раніше екстремальні подорожі були затребувані лише серед деяких туристів, то зараз з'являється все більша кількість клієнтів, що бажають бути присутніми в екстремальних природних умовах, займатися під час відпочинку небезпечними для життя видами спорту, відвідувати місця природних та техногенних катастроф, опинитися в місцях, які зберігають пам'ять бойових дій. Обґрунтованість популярності екстремального туризму пов'язана з наслідками затвердження глобальної інформаційної культури. Межа між віртуальним та реальним світом стає все більш розмитою, а відчуття реального життя притупляється. Екстремальні та пригодницькі подорожі дають змогу глибоко й гостро відчути реальність власного існування.

У зв'язку зі зростаючими можливостями дозвілля у людей стала спостерігатися тенденція до збільшення турів вихідного дня (у загальній частці туристичних пропозицій подібні тури стали привабливими через свою дешевизну, короткостроковість і цілу низку знижок). При цьому в сучасному світі вже складно когось здивувати тим фактом, що можна потрапити в будь-яку точку планети, не виходячи з дому.

Проникнення панорамних онлайн-турів з можливостями «входження» віртуальної та доповненої реальності у повсякденне життя людей значно змінює сприйняття поняття «тур», проте, хоча поки що віртуальні тури не становлять серйозної загрози для традиційних турів, все ж таки тенденція пришвидшеного розвитку технологій віртуальної реальності може кардинально змінити ринок туристичних послуг у майбутньому [5; 6].

Очевидно, перманентне зростання МТП має бути обумовлене певними факторами. Абсолютно зрозуміло, що показник МТП формується від таких ключових показників, як чисельність населення й обсяг світової економіки. Саме тому так важливо встановити, як у динаміці зростання кількості населення та збільшення світового ВВП впливають на зростання числа МТП.

В нашому дослідженні проаналізовані часові інтервали по десятиліттях (включаючи 1995 р.). Для демонстрації авторами були вибрані фактичні дані за 1950–2010 рр. і прогнозні дані за 2020 та 2030 рр., що представлено в табл. 2.

МТП, чисельність населення й світовий ВВП (табл. 2), на нашу думку, найбільш сильно визначають взаємозалежну динаміку для кожного показника, що дає змогу встановити їх функціональну залежність.

Використовуючи ключові дані (табл. 2) по МТП (як аргументу), чисельності населення зі світовим ВВП (як функції), можемо встановити, як вони залежать один від одного, і шляхом побудови моделі та визначення коефіцієнта детермінації (R^2) з'ясувати якість запропонованої моделі. Слід зауважити, що чим ближче значення коефіцієнта R^2 до 1, тим точніше модель описує процес. Для прийнятних моделей передбачається, що R^2 повинен мати значення хоча б не менше 0,5, а при значенні R^2 вище за 0,8 модель можна визнати досить якісною. Якщо значення R^2 дорівнює 1, то це означає повну функціональну взаємозалежність між змінними. Результат моделювання МТП (як аргументу), чисельності населення (як функції) представлений на рис. 1.

Як можна бачити з рис. 1, моделювання залежності поліномом третього ступеня й отримання моделі з $R^2 \approx 1$ свідчить про абсолютну функціональну залежність між змінними. Таким чином, можна стверджувати, що закономірність залежності зростання числа МТП від збільшення чисельності населення математично обґрунтована. Аналіз графіка на рис. 1 говорить про те, що подальше зростання чисельності населення приведе до непропорційно різкого збільшення числа МТП.

Наступним кроком є встановлення залежності збільшення числа МТП від зростання світового ВВП. Результат моделювання МТП (як аргументу), світового ВВП (як функції) представлений на рис. 2.

Як чітко видно з рис. 2, моделювання залежності поліномом третього ступеня й отримання моделі з $R^2 \approx 0,99$ свідчить про досить сильну функціональну залежність між змінними. Таким чином, встановлена математично обґрунтована закономірність залежності зростання числа МТП від збільшення світового ВВП.

Аналіз графіка на рис. 2 говорить про нелінійну залежність числа МТП від показника світового ВВП, причому особливо сильно нелінійність проявляється для значень МТП, що більші за 687 млн. прибуттів. Це говорить про те, що подальше зростання світового ВВП приведе до непропорційно різкого збільшення числа МТП.

Отже, на підставі отриманих результатів побудови математичних моделей та їх аналізу

можна стверджувати про залежність МТП від чисельності населення та світового ВВП, причому залежність між МТП та чисельністю населення вище, що служить важливим сигналом для галузі туризму як на загальносвітовому рівні, так і на рівні країн і регіонів, а також для суб'єктів туристичного бізнесу.

Висновки. Нами розглянуті та проаналізовані етапи становлення й тенденції розвитку міжнародного туризму. Зібрані статистичні дані, на підставі яких побудовані моделі для математично обґрунтованого прогнозування тенденцій розвитку міжнародного туризму. Встановлено залежність збільшення числа міжнародних туристичних прибуттів від зростання чисельності населення та світового ВВП. Зна-

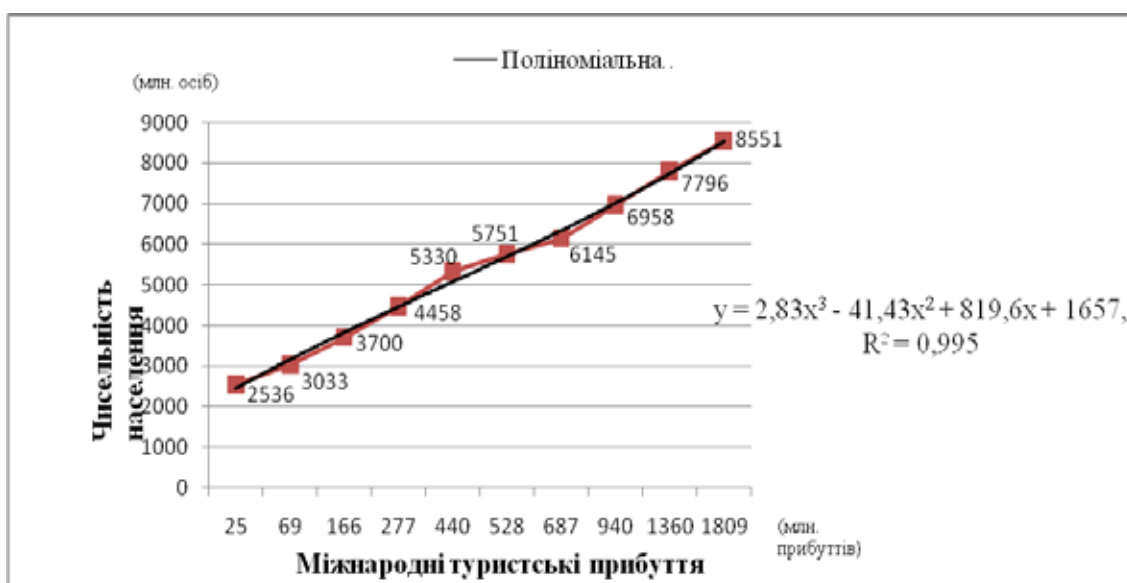


Рис. 1. Залежність кількості МТП від чисельності населення

Джерело: складено авторами за даними джерел [9; 10; 12]

Таблиця 2

Характеристика МТП, чисельності населення й світового ВВП

Рік	МТП (млн.)	Чисельність населення (млн. ос.)	Світовий ВВП (трлн. дол.)
<i>Фактичні дані</i>			
1950	25	2 536	0,8
1960	69	3 033	1,4
1970	166	3 700	3
1980	277	4 458	11,1
1990	440	5 330	22,6
1995	528	5 751	30,9
2000	687	6 145	33,5
2010	940	6 958	66
<i>Прогнози</i>			
2020	1 360	7 796	87,1
2030	1 809	8 551	113,7

Джерело: складено авторами за даними джерел [9–12]

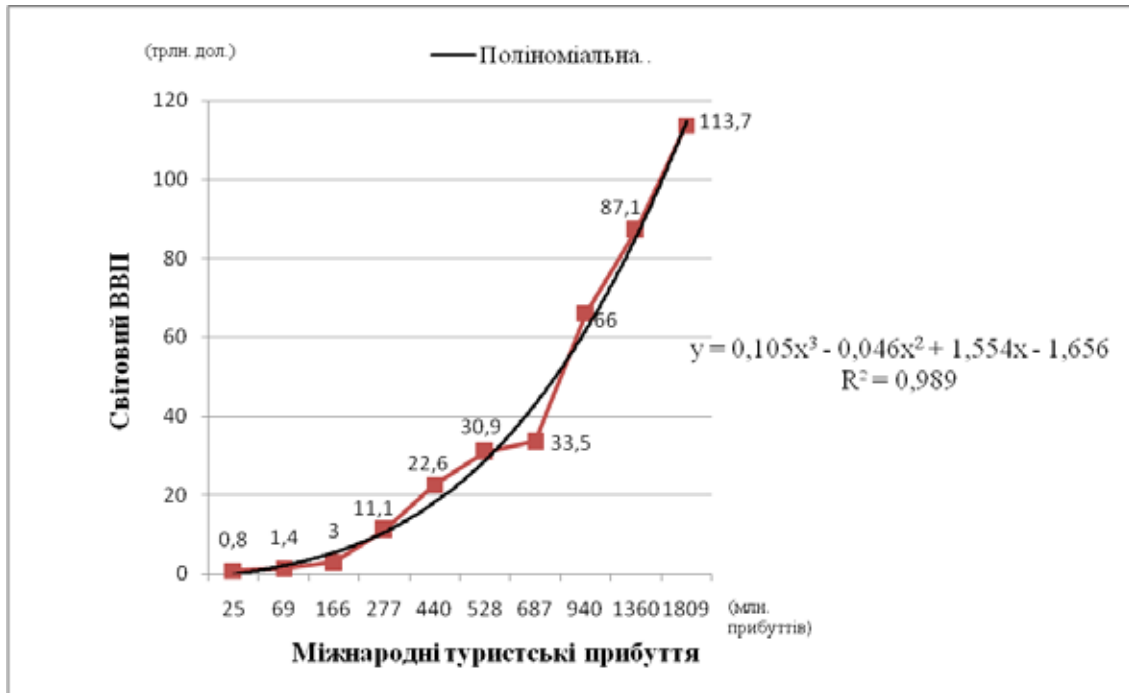


Рис. 2. Залежність кількості МТП від світового ВВП

Джерело: складено авторами за даними джерел [9; 11; 12]

йшла підтвердження гіпотеза, що постійне зростання обсягів світової економіки та збільшення чисельності населення на планеті закономірно приведе до збільшення числа міжнародних туристських прибуттів.

Для продовження подальших досліджень слід вказати на важливість двох чинників, які дадуть змогу встановити більш точну взаємозалежність динаміки МТП та чисельності насе-

лення зі світовим ВВП. Перший фактор – це збільшення кількості даних динаміки по роках (на наш погляд, мінімум 50), необхідних для більш точного прогнозування, а другий фактор – це пошук статистичних даних та побудова математичних моделей на рівні туристичних регіонів, субрегіонів та окремих країн, що дасть змогу прогнозувати локально та з більшою репрезентативністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.Т. Экономика туризма. Москва: Финансы и статистика, 2001. 315 с.
2. Драпушко Р.В. Туристичний потенціал України: стан, проблеми та перспективи розвитку. Київ: Ін-т законодавчих передбачень і правової експертизи, 2007. 152 с.
3. Квартальнов В.А. Международный туризм: политика развития. Москва, 2000. 24 с.
4. Кляп М.П. Сучасні різновиди туризму: навч. посіб. Київ: Знання, 2011. 334 с.
5. Мешко Н.П. Развитие туристического бизнеса в условиях информатизации мировой экономики. Глобальные та національні проблеми економіки. 2014. № 2. С. 114–120.
6. Михайліченко Г.О. Інноваційний розвиток туризму: монографія. Київ: КНТЕУ, 2012. 607 с.
7. Сардак С.Э., Волок В.В. Проблематика и перспективы развития туризма в Украине. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 6 (11). URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/11-2017-ukr>.
8. Устименко Л.М., Афанасьєв І.Ю. Історія туризму: навчальний посібник. Київ: Альтерпрес, 2005. 320 с.
9. Excerpt of the UNWTO World Tourism Barometer 2017. URL: <http://www.unwto.org>.
10. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2017). Probabilistic Population Projections based on the World Population Prospects: The 2017 Revision. Population Division, DESA. URL: <http://esa.un.org/unpd/wpp>.
11. World Development Indicators 2017. URL: <https://data.worldbank.org>.
12. World Tourism Organization (UNWTO) (Data collected by UNWTO, September 2011). Classification based on the International Monetary Fund (IMF); see the Statistical Annex of the IMF World Economic Outlook of April 2012. 177 p.

УЧАСТЬ УКРАЇНИ В ПРОГРАМАХ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

PARTICIPATION OF UKRAINE IN PROGRAMS OF TRANSBOUNDARY COOPERATION

Колобердянко І.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
природних ресурсів і економічної теорії,
Запорізький національний університет

Баклаженко Ю.В.

студентка,
Запорізький національний університет

Стаття присвячена участі України в проектах транскордонного співробітництва, а також проблемам, з якими стикається країна в рамках цих програм. Досліджено переваги та недоліки участі країни в цих проектах. Розкрито поняття транскордонного співробітництва. Наведено правову основу, згідно з якою регулюється діяльність транскордонного співробітництва на території нашої держави.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, транскордонний регіон, аплікат, країни-сусіди.

Статья посвящена участию Украины в проектах трансграничного сотрудничества, а также проблемам, с которыми сталкивается страна в рамках этих программ. Исследованы преимущества и недостатки участия страны в этих проектах. Раскрыто понятие трансграничного сотрудничества. Приведена правовая основа, согласно с которой регулируется деятельность трансграничного сотрудничества на территории нашего государства.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, трансграничный регион, аппликаты, страны-соседи.

The article is devoted to the participation of Ukraine in cross-border cooperation projects, as well as problems encountered by the country within the framework of these programs. The advantages and disadvantages of the country's participation in these projects are explored. The concept of cross-border cooperation is revealed. The legal basis, according to which the activity of cross-border cooperation in the territory of our state is regulated.

Key words: cross-border cooperation, cross-border region, applicate, countries-neighboring.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна всі свої сили спрямовує на те, щоб вступити до Європейського Союзу. Перші кроки для євроінтеграції вже зроблені, у 2017 році громадяни України отримали право на безвізові поїздки до країн Шенгенської угоди. Проте для нашої країни залишається ще багато перепон, які необхідно подолати для здобуття членства в ЄС. Однією з характерних рис сучасної Європи є швидкий розвиток міжнародного співробітництва регіонів як однієї з ефективних рушійних сил європейської інтеграції та об'єднання людей. Співпраця між регіонами в Європі робить важливий внесок в зміцнення демократичної і політичної стабільності в державах-членах ЄС, їх економічний, екологічний, культурний та соціальний розвиток. Саме тому транскордонне співробітництво для нашої країни є дуже важливим, адже тоді перед Україною розкриються нові можливості

у вигляді іноземних партнерів, інвесторів та туристів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про діяльність України в рамках транскордонного співробітництва написано багато статей та монографій. В рамках проектів транскордонного співробітництва, зокрема «Польща – Білорусь – Україна 2014–2020», щороку проходять конференції, на яких молоді вчені та підприємці не тільки захищають власні проекти, але й демонструють теоретичні дослідження розвитку транскордонного співробітництва в Україні [1].

Дослідженням перспектив, тенденцій та динаміки транскордонного співробітництва займались багато вчених, зокрема А. Баян [2], В. Дергачов [3], М. Долішній [4], Ю. Макогон [5]. Їхні публікації спрямовані на дослідження проблем міжрегіонального транскордонного співробітництва України з країнами Європейського

Союзу, форми та напрями транскордонного економічного співробітництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їхню наукову цінність, чимало теоретичних та практичних аспектів потребують подальших наукових досліджень. Особливої уваги потребують дослідження участі України в проектах транскордонного співробітництва та наслідків реалізації цих проектів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження участі України в програмах транскордонного співробітництва, таких як «Польща – Білорусія – Україна», «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна», «Румунія – Україна», «Чорне море».

Виклад основного матеріалу дослідження. Транскордонне співробітництво – це спільні дії, спрямовані на встановлення та поглиблення економічних, соціальних, екологічних, науково-технічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими установами, місцевими органами виконавчої влади та відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством.

Транскордонне співробітництво здійснюється у форматі транскордонних регіонів. Транскордонний регіон можна визначити як певну територію в рамках прикордонних адміністративно-територіальних одиниць сусідніх держав. Наявність кордону є фактором, що ідентифікує транскордонний регіон серед сукупності територіальних утворень. Функціональні транскордонні регіони створюються на основі прикордонних територій, що мають спільні природні ресурси, історію, соціальну та культурну схожість, які є потенційними регіонами для кооперації та міжрегіональних зв'язків, що мають спільні інтереси.

Сьогодні транскордонне співробітництво в Україні регулюється ЗУ «Про транскордонне співробітництво» від 11 жовтня 2018 року № 186-IV. Основною метою транскордонного співробітництва в Україні є формування добросусідських відносин і поглиблення взаємодії суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва, що сприяє спільному вирішенню завдань місцевого та регіонального розвитку на основі таких принципів:

- повага до внутрішніх справ держав;
- повага до прав людини та її основоположних свобод;
- взаємовигідне співробітництво;
- повага до державного суверенітету, територіальної цілісності та непорушності кордонів держав;
- врахування під час укладення угод про транскордонне співробітництво повноважень суб'єктів та прав учасників транскордонного співробітництва; узгоджене усунення політич-

них, економічних, правових, адміністративних та інших перешкод для взаємної співпраці [6].

Коротко транскордонне співробітництво можна охарактеризувати як дії, спрямовані на встановлення нових та поглиблення вже наявних зв'язків у сфері економіки, політики, культури, екології тощо з країнами, що є сусідами по кордону. Україна має великий потенціал в транскордонному співробітстві, адже має багато країн-сусідів, серед яких слід назвати Польщу, Молдову, Білорусь, Румунію, Угорщину, Словаччину. Транскордонне співробітництво з цими країнами відкриває для України можливості активізації господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності шляхом мобілізації природно-ресурсного потенціалу сусідніх територій та активних торгово-економічних відносин. Це є основою розвитку співпраці не тільки в рамках територіальних утворень, але й на рівні всієї національної економіки.

Нині Україна разом із «сусідами» бере участь в таких програмах транскордонного співробітництва, як «Польща – Білорусія – Україна», «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна», «Румунія – Україна», «Чорне море».

Програма «Польща – Білорусія – Україна» діє з 2014 по 2020 роки. Програма спрямована на охорону історичної спадщини, покращення управління кордонами, мобільністю та міграцією. Планується, що за період дії програми буде інвестовано понад 165 млн. євро. Основним інвестором виступатиме Європейський Союз. Вже зараз вважається, що програма є однією з найдорожчих програм транскордонного співробітництва.

Загальною метою програми «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» є гармонізація розвитку туризму, створення кращих умов розвитку для малого та середнього бізнесу, вдосконалення транспортної інфраструктури перетину кордону та підвищення взаєморозуміння між різними верствами населення. На цей проєкт орієнтовно виділяють 23 млн. євро, проте програма лише частково буде профінансована Європейським Союзом.

Фінансування програми «Румунія – Україна» складає понад 60 млн. євро, які виділяє Європейський Союз. Основною метою цієї програми є, як й інших програм, підвищення туризму, економічне зростання країн за рахунок експорту та імпорту прилеглих територій, програма доброчесності для співпраці людей з різних верств населення.

Загальний бюджет фінансування програми «Чорне море» на 2014–2020 роки складатиме 39 млн. євро. Вона спрямована на підтримку підприємництва та розвиток малих і середніх підприємств, захист навколишнього середовища від змін клімату, стихійних лих, використання поновлюваних джерел енергії, зменшення забруднення акваторії Чорного моря. Очікується, що виконання програми сприятиме ефек-

тивному та взаємовигідному співробітництву прикордонних регіонів України та країн-партнерів шляхом реалізації спільних проектів; обміну досвідом та кращими практиками між країнами-партнерами в різних сферах для сприяння вирішенню спільних проблем розвитку; залученню додаткових ресурсів для сталого розвитку; підвищенню конкурентоспроможності прикордонних регіонів України; реалізації місцевих ініціатив в Україні [7–10].

На перший погляд чудово, що Європейський Союз виділяє такі кошти на розвиток наших регіонів та їх співробітництво з регіонами-сусідами, проте фінансування цих програм має свої нюанси. Мати статус прикордонного регіону з Європейським Союзом недостатньо для того, щоб отримати кошти Єврокомісії. ЄС чітко регламентує процедуру подачі заявок, проводить конкурс та фінансує лише конкретні проекти.

Згідно з процедурою бажаючий оформлює заявку, в якій описуються проблема регіону, шляхи її вирішення, а також зазначається необхідний бюджет. Заявка повинна відповідати пріоритетам програми, в рамках якої подається, інакше вона не буде профінансована. Місцева влада може визначати найбільш пріоритетні напрями, які потребують інвестицій на етапі підготовки заявки, проте коли кошти отримані, то зміна цільового призначення не допускається.

Якщо порівнювати Україну з іншими країнами-сусідами, то можна побачити, що вона досить часто перебуває в невивігдному становищі. Зокрема, українська сторона скаржиться на закордонних партнерів під час участі в проекті «Польща – Білорусь – Україна», адже в

рамках реалізації цієї програми країни-сусіди намагались привернути більшу увагу до себе задля подальшого фінансування їх проектів на своїй території.

Також нині між Білорусією та Україною існують певні перепони, які гальмують процес їхнього співробітництва:

- мізерний рівень фінансової підтримки спільних транскордонних проектів як з боку уряду, так і з боку місцевих органів влади (можливо, за винятком облаштування прикордонної інфраструктури);

- залучення держав в різні геополітичні та економічні проекти, а також посилення напруженості в регіоні у зв'язку з агресивною зовнішньою політикою Росії.

Незважаючи на це, планується створення нової програми «Україна – Республіка Білорусь», що дасть змогу на практиці використовувати численні ідеї та проекти місцевих громад наших регіонів, а також переймати та впроваджувати цінний досвід країн-членів Європейського Союзу.

Під час проекту 2007–2013 років «Румунія – Україна – Молдова» українські аплікати мали штучні перешкоди, які були створені для них, через що велика кількість заявок була анульована. Внаслідок цих суперечностей українська сторона втратила понад 80 млн. євро. Ці гроші місцева влада планувала використати на ремонт доріг та покращення водопостачання питної води в селах.

Незважаючи на багато суперечностей, діяльність програм має як сильні, так і слабкі сторони (табл. 1) [11, с. 67].

За період існування цих програм в Україні найбільш відомими є такі проекти (рис. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки участі країни в проектах транскордонного співробітництва

Переваги	Недоліки
Формалізація відносин.	Централізація влади.
Можливість активного залучення громадських, приватних організацій та третього сектору з обох сторін кордону, використання їх знань та інтересів щодо транскордонної діяльності.	Незначна кількість структур, що займаються транскордонним співробітництвом.
Мобілізація внутрішнього потенціалу регіону.	Складність регулювання діяльності усіх учасників партнерства.
Прискорення процесів вирівнювання якості життя населення.	Відмінності в поділі відповідальності по різні сторони кордону.
Об'єднання сторін незалежно від їх індивідуальних обов'язків навколо спільної мети, що важлива для економічного розвитку регіонів.	Суттєва відмінність у рівні та темпах економічного розвитку.
Можливість обміну ідеями та ресурсами (трудовими, фінансовими тощо) для досягнення спільних цілей.	Брак зв'язків між партнерами у транскордонному просторі.
Отримання доступу до навичок та досвіду партнера.	Закритість прикордонного ринку.
Розширення світогляду партнерів за рахунок спільної діяльності.	Фіскальні та митні бар'єри.
	Соціально-культурна дистанція, різний менталітет, мовні бар'єри.

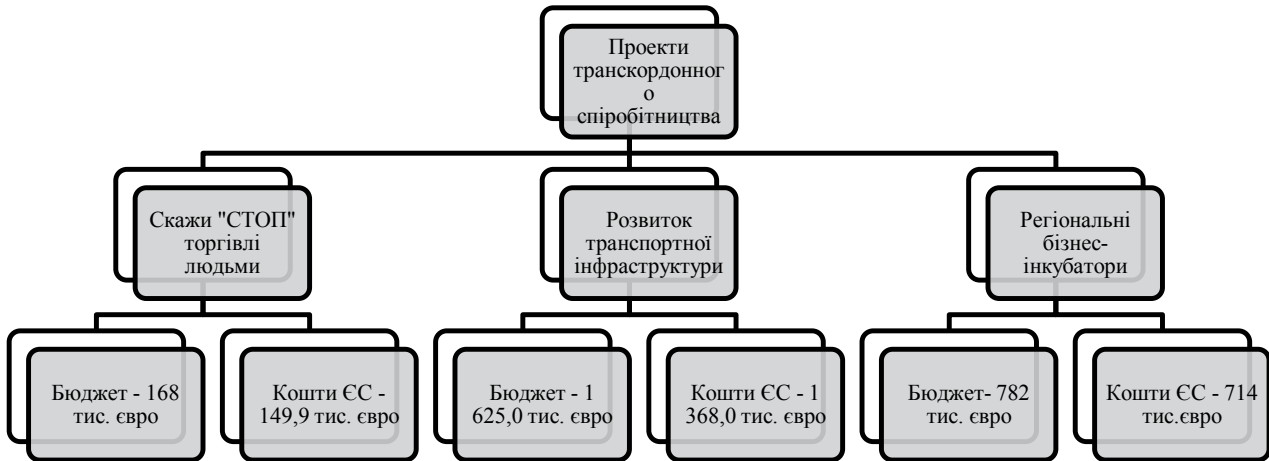


Рис. 1. Проекти трансграничного співробітництва на території України

Як зазначалось раніше, більшу частину цих проектів фінансує Європейський Союз, що демонструє його зацікавленість в подальшому розвитку та покращенні діяльності нашої країни як стратегічного партнера ЄС.

Висновки. Вигідне топографічне розташування нашої держави відкриває перед нею великі можливості щодо розвитку та співробітництва з країнами-сусідами. На жаль, цей потенціал не використовується, адже нашої країні не вистачає досвіду в ефективній співпраці з державами в рамках проектів трансграничного співробітництва. Для покращення цієї ситуації

вже сьогодні в Україні діють програми трансграничного співробітництва, в рамках яких реалізуються десятки проектів, спрямованих на покращення економічного, соціального та екологічного стану регіонів.

Розвиток трансграничного співробітництва є дуже важливим для країн, адже він покращує рівень життя населення, сприяє вільному руху товарів, висококваліфікованої робочої сили та капіталу, мобілізує місцеві ресурси та підвищує ефективність їх використання, сприяє вирішенню проблем в межах діяльності цього проекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Програма трансграничного співробітництва «Польща – Україна – Білорусія». URL: http://www.plbyua.eu/templates/Draft_agenda_PBU_Conference_ENG.pdf.
2. Баян А. Міжрегіональне, трансграничне співробітництво України за умов розширення Європейського Союзу (на прикладі прикордонних регіонів України та Угорщини). Ужгород: Ліра, 2005. 320 с.
3. Дергачев В., Демченко В. Проблемы трансграничного сотрудничества. Экономические инновации. 2005. № 18. С. 26–31.
4. Долішній М. Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети. Київ: Наук. думка, 2006. 510 с.
5. Макогон Ю., Ляшенко В. Формы и направления межрегионального трансграничного экономического сотрудничества. 2-е изд., испр. и доп. Донецк: Юго-Восток, 2003. 510 с.
6. Про трансграничне співробітництво: Закон України від 11 жовтня 2018 р. № 1861-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
7. Програма трансграничного співробітництва «Польща – Україна – Білорусія 2014–2020». URL: <http://www.pl-by-ua.eu/en>.
8. Програма трансграничного співробітництва «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна 2014–2020». URL: <http://www.huskroua-cbc.net>.
9. Програма трансграничного співробітництва «Румунія – Україна 2014–2020». URL: <http://www.ro-ua-md.net/uk>.
10. Програма трансграничного співробітництва «Чорне море 2014–2020. URL: <http://blacksea-cbc.net>.
11. Мікула Н., Толкованов В. Трансграничне співробітництво: посібник. Київ: Крамар, 2011. 259 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТОВАРНА СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ

CURRENT STATE AND COMMODITY STRUCTURE OF FOREIGN TRADE IN UKRAINE BY GOODS

Краснодєд Т.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет

Бакіна Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет

У статті виявлено об'єктивну необхідність дослідження зовнішньої торгівлі України. Проаналізовано основні показники, що характеризують стан зовнішньої торгівлі країни. Охарактеризовано вартісні та фізичні обсяги експорту та імпорту товарів. Визначено головні причини екстенсивного розвитку зовнішньоторговельних процесів в Україні. Виявлено перспективні напрями стимулювання експортноорієнтованого виробництва та зменшення рівня імпортозалежності в Україні.

Ключові слова: світовий ринок, зовнішня торгівля, товарна структура, країни-партнери, товари, експорт, імпорт, торговельне сальдо, регіон, експортний потенціал.

В статье выявлена объективная необходимость исследования внешней торговли Украины. Проанализированы основные показатели, характеризующие состояние внешней торговли страны. Охарактеризованы стоимостные и физические объемы экспорта и импорта товаров. Определены основные причины экстенсивного развития внешнеторговых процессов в Украине. Выявлены перспективные направления стимулирования экспортного производства и уменьшение уровня импортозависимости в Украине.

Ключевые слова: мировой рынок, внешняя торговля, товарная структура, страны-партнеры, товары, экспорт, импорт, торговое сальдо, регион, экспортный потенциал.

In article the objective need for the study of Ukrainian foreign trade has been revealed. The main foreign trade indicators of the country have been analyzed. Value and physical volumes of exports and imports of goods have been characterized. The main reasons for the extensive development of foreign trade processes in Ukraine have been determined. Promising areas of export production stimulation and reduction of import dependence in Ukraine have been detected.

Key words: world market, foreign trade, commodity structure, partner countries, goods, export, import, trade balance, region, export potential.

Постановка проблеми. Зовнішня торгівля України – це одна з головних форм її міжнародного співробітництва з іншими країнами. Тому цілком актуально приділяти увагу її аспектам, аналізувати основні показники зовнішньоторговельної діяльності, прогнозувати майбутні обсяги експорту-імпорту та планувати стратегії розвитку на сучасному етапі. Торгівля товарами – головний напрям сучасних експортноорієнтованих виробництв у контексті зовнішньої торгівлі нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці постійно досліджують різні аспекти зовнішньої торгівлі, як теоретичні, так і практичні. Економіко-теоретичний зміст добре висвітлено в підручниках та посібниках таких авторів, як М.І. Барановська, В.В. Білоцерківець,

О.О. Завгородня, Ю.Г. Козак, В.К. Лебедева, Н.С. Логвінова, Є.В. Савельєв, Т.М. Циганкова та ін. Серед практиків та аналітиків О.В. П'янова та О.С. Ралко висвітлювали проблематику структурних змін та пріоритетів у контексті зовнішньої торгівлі України. Сучасні масштаби, структуру і тенденції зовнішньої торгівлі України детально вивчав А.О. Задоя. С. Кулицький розглядав питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі, її стан, проблеми та перспективи. Реалії та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі країни вивчали В.П. Далик та Н.І. Дуляба. Н. Калюжна розкривала методологію дослідження зовнішньої торгівлі України.

Водночас, на думку авторів, слід поглиблювати висвітлені питання, зокрема в контексті торгівлі товарами, всебічно розширюючи аналіз

усіх показників зовнішньоторговельної діяльності, оскільки Україна сьогодні має досить високий рівень імпортозалежності.

Мета статті – огляд головних показників торговельної діяльності України в контексті зовнішньої торгівлі товарами, характеристика її стану на сучасному етапі з формуванням погляду на майбутнє.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз зовнішньої торгівлі України доцільно проводити шляхом дослідження основних показників її зовнішньоторговельної діяльності. До таких показників належать: обсяг експорту товарів і послуг; обсяг імпорту товарів і послуг; зовніш-

ньоторговельний оборот; зовнішньоторговельне сальдо; коефіцієнти покриття експортом імпорту товарів та послуг; питома вага в загальному обсязі експорту окремої країни або товарної групи; питома вага у загальному обсязі імпорту окремої країни або товарної групи.

Зовнішню торгівлю товарами України досліджено на основі статистичних даних Держкомстату України за 2015–2017 рр. (табл. 1–5) [7–8].

Загалом обсяг експорту товарів в Україні за 2015–2017 роки становив 117 753,5 млн. дол., що в 3,9 раза більше за експорт послуг. Імпорт товарів в Україні за цей самий період становив 126 373,4, що в 7,7 раза більше за імпорт послуг.

Таблиця 1

Основні показники зовнішньої торгівлі товарами

Показники	2015	2016	2017
Всього товари			
експорт, млн. дол.	38127,1	36361,7	43264,7
у % до попереднього періоду	70,7	95,4	119,0
імпорт, млн. дол.	37516,4	39249,8	49607,2
у % до попереднього періоду	68,9	104,6	126,4
кількість підприємств, що здійснюють зовнішню торгівлю товарами, одиниць			
експорт	14688	15579	16475
імпорт	22300	24912	27113
кількість країн-партнерів, одиниць			
експорт	191	198	201
імпорт	201	207	206
давальницька сировина, млн. дол.			
експорт	67,2	42,1	83,7
імпорт	2366,6	2488,4	2987,2
у тому числі:			
1. Країни СНД			
експорт, млн. дол.	7806,1	6031,5	6916,4
у % до попереднього періоду	52,5	77,3	114,7
імпорт, млн. дол.	10485,5	8565,4	11477,9
у % до попереднього періоду	60,7	81,7	134,0
питома вага у загальному обсязі, %			
експорт	20,5	16,6	16,0
імпорт	27,9	21,8	23,1
2. Інші країни світу			
експорт, млн. дол.	30321,0	30330,2	36348,3
у % до попереднього періоду	77,7	100,0	119,8
імпорт, млн. дол.	27030,9	30684,4	38129,3
у % до попереднього періоду	72,8	113,5	124,3
питома вага у загальному обсязі, %			
експорт	79,5	83,4	84,0
імпорт	72,1	78,2	76,9
з них країни ЄС (28)			
експорт, млн. дол.	13015,2	13496,3	17533,4
у % до попереднього періоду	76,5	103,7	129,9
імпорт, млн. дол.	15330,2	17140,8	20799,4
у % до попереднього періоду	72,8	111,8	121,3
питома вага у загальному обсязі, %			
експорт	34,1	37,1	40,5
імпорт	40,9	43,7	41,9

Таблиця 2

Зведений зовнішньоторговельний баланс України, млн. дол. США

Показник	Експорт			Імпорт			Сальдо		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Всього товари та послуги	46804,2	45112,7	52579,5	42976,0	44571,1	55080,6	3828,2	541,6	- 2501,1
Країни СНД	11335,9	9752,4	10674,2	11267,8	9237,1	12128,3	68,1	515,3	-1454,1
Інші країни світу	35468,3	35360,3	41905,3	31708,2	35334,0	42952,3	3760,1	26,3	-1047,0
в т.ч. країни ЄС (28)	15339,5	15827,5	20157,6	18075,9	19558,7	23330,2	-2736,4	-3731,2	-3172,6
Товари	38127,1	36361,7	43264,7	37516,4	39249,8	49607,2	610,7	-2888,1	-6342,5
Країни СНД	7806,1	6031,5	6916,4	10485,5	8565,4	11477,9	-2679,4	-2533,9	-4561,5
Інші країни світу	30321,0	30330,2	36348,3	27030,9	30684,4	38129,3	3290,1	-354,2	-1781,0
в т.ч. країни ЄС (28)	13015,2	13496,3	17533,4	15330,2	17140,8	20799,4	-2315,0	-3644,5	-3266,0

Таблиця 3

Зовнішня торгівля товарами з країнами світу, млн. дол. США

Експорт товарів				Імпорт товарів			
Країна-партнер	2016	2017	2017 у % до 2016	Країна-партнер	2016	2017	2017 у % до 2016
Всього товари	36361,7	43264,7	119,0	Всього товари	39249,8	49607,2	126,4
I. Найвищі обсяги експорту та імпорту товарів серед країн-партнерів							
Єгипет	2266,5	1831,3	80,8	Білорусь	2777,8	3205,3	115,4
Індія	1903,1	2205,7	115,9	Італія	1358,2	1625,0	119,6
Іспанія	1004,5	1260,1	125,4	Китай	4687,7	5648,7	120,5
Італія	1929,6	2469,5	128,0	Німеччина	4318,4	5445,0	126,1
Китай	1832,5	2039,3	111,3	Польща	2693,3	3453,8	128,2
Нідерланди	995,3	1676,1	168,4	Росія	5149,3	7204,0	139,9
Німеччина	1423,7	1754,2	123,2	США	1687,9	2524,6	149,6
Польща	2200,0	2724,6	123,8	Туреччина	1098,6	1262,5	114,9
Росія	3592,9	3936,5	109,6	Франція	1530,5	1563,8	102,2
Туреччина	2049,1	2519,1	122,9	Швейцарія	983,8	1682,2	171,0
II. Найнижчі обсяги експорту та імпорту товарів серед країн-партнерів							
Австралія	12,8	14,9	116,5	Алжир	6,8	5,6	81,8
Аргентина	1,9	9,2	494,5	Ефіопія	3,1	2,9	91,9
Гаяна	0,1	0,8	897,1	Кенія	6,5	8,0	123,1
Гватемала	0,4	0,6	163,2	Ліван	1,1	2,3	215,7
Гвінея	17,4	8,2	47,3	Мавританія	4,2	3,6	84,8
Еквадор	2,9	0,4	13,2	Нігерія	0,7	0,9	127,8
Ісландія	0,6	0,6	100,0	Сенегал	0,7	1,2	187,5
Люксембург	5,1	7,3	143,4	Судан	1,0	0,2	18,3

Коливання загальних товарних обсягів експорту та імпорту України відбулося за рахунок виробничо-фінансових можливостей суб'єктів національної економіки, зміни стану кон'юнктури на світовому товарному ринку, зовнішньоторговельної політики країн та інших чинників.

Отже, в 2017 році Україною експортовано лише товарів на 43 264,7 млн. дол., що на 19,0% більше, ніж у попередньому році; імпортовано –

на 49 607,2 млн.дол. (на 26,4% більше). Цілоком можна припустити, що частково таке зростання зумовлене збільшенням кількості суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності як за експортом, так і за імпортом. Наприклад, у 2017 році кількість експортерів щодо 2015 року зростає на 1787 фірм, імпортерів – на 4813. Водночас щодо експорту відбулося незначне розширення кола країн-партнерів.

Якщо розглянути обіг товарів за країнами СНД, можна відмітити 2017 рік, який, на відміну від попередніх, характеризується зростанням і експорту, й імпорту. Воно становило 14,7 та 34,0%, що у вартісному виразі становило 884,9 та 2912,5 млн. дол. Питома вага країн СНД у загальному обсязі експорту та імпорту товарів України за 2015–2017 роки в середньому становила відповідно 17,7 та 24,3% відповідно. В інші країни світу в 2017 році було експортовано Україною товарів на суму 36 348,3 млн. дол.; імпортовано – 38 129,3 млн. дол., що більше за попередній рік на 19,8 та 24,3% відповідно. Середня питома вага «інших країн світу» у загальному обсязі експорту товарів України за 2015–2017 роки становила 82,3%, імпорту – 75,7%. У тому числі експорт та імпорт лише товарів України за країнами ЄС в 2017 році становив 17 533,4 та 20 799,4 млн. дол. Це більше проти попереднього року на 29,9 та 21,3% відповідно. І середня питома вага країн ЄС у загальному обсязі експорту та імпорту товарів України за 2015–2017 роки говорить про те, що останній незначно переважає (експорт – 37,2%, імпорт – 42,2%). У 2015 і 2016 роках у всіх групах країн світу – СНД, ЄС та інших – спостерігається чітко виражена тенденція до зменшення вартісних обсягів експорту та імпорту товарів щодо попередніх років.

Якщо подивитися на зовнішню торгівлю лише товарами, то можна побачити відмінності у щорічних вартісних обсягах між експортом та імпортом, де перевищує останній. Так, у 2017 році загальний імпорт перевищує експорт у 1,15 раза за рахунок перевищення імпорту над експортом в 1,66 раза у країнах СНД та в 1,05 – в інших країнах світу, в тому числі в країнах ЄС – в 1,19 раза. Ситуація із зовнішньою торгівлею послугами протилежна. Тут вартісні показники експорту послуг, навпаки, переважають імпорт.

Якщо говорити про зовнішньоторговельне сальдо безпосередньо товарної групи, то тут спостерігається стабільно від'ємна тенденція в останніх двох роках (–2888,1 млн. дол. у 2016 році та –6342,5 млн. дол. – у 2017 році), в тому числі абсолютно у всіх групах країн. Винятком є 2015 рік, коли позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами у розмірі 610,7 млн. дол. було досягнуто за рахунок перевищення експорту товарів над імпортом у групі «інші країни світу» на 12,2%.

Перелік країн, що співпрацюють з Україною в контексті експортно-імпортних відносин, досить великий. Але можна виділити низку країн, що протягом останнього періоду більш яскраво виділяються на фоні інших, і навпаки. Так, щодо торгівлі товарами слід виділити, по-перше, групу країн, які є найактивнішими учасниками експортно-імпортних відносин з Україною сьогодні, по-друге, – приймають незначну участь у такому співробітництві.

Отже, найактивніше експорт товарів Україна здійснює сьогодні в такі країни, як Єгипет, Індія, Іспанія, Італія, Китай, Нідерланди, Німеччина, Польща Росія, Туреччина. В ці країни в 2016–2017 роках спостерігалися найвищі вартісні обсяги експорту товарів. Наприклад, у 2017 році експорт товарів в Росію становив 3936,5 млн. дол., а середній вартісний обсяг експорту товарів у групі виділених країн в 2016 році становив 1919,7 млн. дол., у 2017 році – 2241,64 млн. дол. Країни-партнери, які, навпаки, імпортують до України найвищі обсяги товарів, – це також Італія, Китай, Німеччина, Польща, Росія, Туреччина, а ще Білорусь, США, Франція, Швейцарія. Наприклад, обсяг імпорту товарів із Росії в 2017 році становив 7204,0 млн. дол., а з Китаю та Німеччини – перевищував 5000,0 млн. дол. Середній обсяг імпорту товарів у виділеній групі країн – 2628,5 млн. дол. та 3361,5 млн. дол. відповідно в 2016 та 2017 роках.

Найнижчі обсяги експорту товарів сьогодні Україна спрямовує до таких країн-партнерів, як Австралія, Аргентина, Гаяна, Гватемала, Гвінея, Еквадор, Ісландія та Люксембург (середній вартісний обсяг експорту товарів у цій групі становив 2,3 млн. дол. та 5,2 млн. дол. у 2016 та 2017 роках відповідно). Найнижчі обсяги імпорту товарів надходять до нашої країни з Алжиру, Ефіопії, Кенії, Лівану, Мавританії, Нігерії, Сенегалу та Судану (3,0 млн. дол. у 2016 році та 3,1 млн. дол. – у 2017 році в середньому у групі вказаних країн).

Слід відмітити, що у 2017 році експорт та імпорт товарів у країнах, що є найактивнішими учасниками зовнішньої торгівлі з Україною, стабільно був більшим за попередній 2016 рік, чого не скажеш про країни, що менш активні, за деяким винятком.

Аналіз структури експорту продукції в Україні дасть можливість виявити, по-перше, їх види, які мають найбільший попит на світовому ринку товарів та, навпаки, ті види, попит на які є невисоким. І, по-друге, виявити перспективні резерви зростання цього попиту. Структура відповідного імпорту демонструє рівень самозабезпечення країни, тобто відносну картину щодо того, які продукти сировинно-виробничі потужності країни не дають змоги виробити в достатній кількості для задоволення власних потреб сьогодні та на ближчу перспективу, а також певною мірою демонструє рівень конкурентоспроможності на світовому ринку товарів.

В Україні зазвичай експортно-імпортний обсяг товарів досліджують за стандартною класифікацією, яка включає 21 розділ, перші чотири з яких відносяться до продукції сфери агропромислового комплексу: I. Живі тварини; продукти тваринного походження. II. Продукти рослинного походження. III. Жири та олії тваринного або рослинного походження. IV. Готові харчові продукти. V. Мінеральні продукти. VI.

Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості. VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них. VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена. IX. Деревина і вироби з деревини. X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів. XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби. XII. Взуття, головні убори, парасольки. XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу. XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння. XV. Недорогоцінні метали та вироби з них. XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання. XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби. XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні. XX. Різні промислові товари. XXI. Твори мистецтва [8].

Водночас експортно-імпорту структуру товарів можна аналізувати за скороченим варіантом у за Міжнародною стандартною торговою класифікацією (МСТК). Вона містить значно меншу кількість товарних груп (табл. 4).

Отже, аналіз структури експорту товарів засвідчив, що найбільшу питому вагу протягом 2016–2017 років мали промислові товари, а також харчові продукти, живі тварини, напої, тютюн. Середня питома вага за аналізований період в загальному обсязі експорту товарів

за цими двома товарними категоріями становила 27,2% та 26,4% відповідно. У грошовому виразі експорт промислових товарів становив 11 815,7 млн. дол., продовольчої групи – 11 125,3 млн. дол. (2017 рік), що на 19,9% та 13,6% більше проти 2016 року. Найменшу питому вагу в загальному обсязі експорту товарів протягом цього періоду займали мінеральне паливо, мастила й аналогічні матеріали (1,5%) та товари й операції, не включені в інші категорії МСТК (0,45%).

Водночас інформація про структуру імпорту товарів відображає найвищу питому його вагу в загальному обсязі імпорту товарів України за групами «Машинне і транспортне устаткування» та «Мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали» (відповідно 28,0% та 21,8% в середньому за 2016–2017 роки). Вартісні обсяги імпорту товарів в 2017 році за цими групами становили відповідно 14 123,1 млн. дол. та 11 699,4 млн. дол., що на 30,4% та 49,05% більше за попередній рік. Найменшу питому вагу в загальному обсязі імпорту товарів в 2016–2017 роках займають тваринні і рослинні олії, жири і воски (0,55%), що пояснюється високим рівнем самозабезпечення країни цими видами продукції та відносним розвитком олійно-переробної галузі.

Таблиця 5

Товарна структура експорту-імпорту України згідно з Міжнародною стандартною торговою класифікацією (МСТК)

Товарна група	Експорт товарів				Імпорт товарів			
	2016		2017		2016		2017	
	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%
Усього товарів	36361,7	100,0	43264,7	100,0	39249,8	100,0	49607,2	100,0
Харчові продукти та живі тварини, напої та тютюн	9792,2	27,0	11125,3	25,7	3272,8	8,3	3594,4	7,2
Сировина непродовольча, крім палива	4996,1	13,7	6561,5	15,2	1386,9	3,5	1670,3	3,4
Мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали	446,5	1,2	790,2	1,8	7851,5	20,0	11699,4	23,6
Тваринні і рослинні олії, жири і воски	3922,1	10,8	4533,4	10,5	229,8	0,6	264,7	0,5
Хімічні речовини і аналогічна продукція, не включена в інші категорії	1373,4	3,8	1490,2	3,5	7314,3	18,6	8412,4	17,0
Промислові товари, класифіковані головним чином за видом матеріалу	9852,7	27,1	11815,7	27,3	5667,4	14,5	6734,4	13,6
Машинне і транспортне устаткування	4145,9	11,4	4851,0	11,2	10830,8	27,6	14123,1	28,5
Різні готові вироби	1640,9	4,5	1918,2	4,4	2478,4	6,3	2856,1	5,7
Товари й операції, не включені в інші категорії МСТК	191,9	0,5	179,2	0,4	218,1	0,6	252,4	0,5

Отже, за ведучими товарними категоріями в контексті як експорту, так і імпорту спостерігається тенденція до активізації зовнішньоторговельної діяльності України. Це положення не відноситься до товарів та операцій, не включених в інші категорії МСТК, оскільки показники експорту, імпорту та їх питомої ваги перебувають на відносно низькому рівні.

З метою виявлення регіонів, які створюють конкурентні переваги України на світовому ринку товарів, доречно проаналізувати товарну структуру експорту та імпорту країни в її регіональному аспекті. Аналіз проведемо за 2016–2017 роки. Аналізуючи експорт товарів за регіонами України, позитивно можна відзначити Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку, Київську, Миколаївську, Одеську області та м. Київ. Це регіони з найвищими обсягами експорту товарів. Експортна вартість товарів у цій групі коливалася в 2016 році від 1520,5 до 8568,8 млн. дол., а в 2017 – від 1748,4 до 9738,3 млн. дол. Водночас у 2017 році у цій групі регіонів спостерігається стабільне зростання вартості експорту проти попереднього року. Слід відмітити також переважно зростаючу кількість підприємств, які займалися в 2016–2017 роках товарно-експортною діяльністю. Наприклад, кількість таких підприємств в Одеській області та м. Києві зросла відповідно на 100 та 199 за останній рік. Якщо аналізувати питому вагу регіону в загальному експорті товарів України, то тут слід виділити Дніпропетровську область та м. Київ. Їхня середня за 2016–2017 роки частка становила 16,2 та 23,0% в загальному обсязі експорту товарів країни відповідно. До регіонів із найнижчими обсягами експорту товарів слід віднести Рівненську, Тернопільську, Херсонську та Чернівецьку області. Їх середня питома вага у відповідному загальному обсязі не сягала навіть 1,0%, а вартість експорту товарів у цій групі, незважаючи на зростаючу кількість підприємств-експортерів, коливалася від 119,3 до 318,3 млн. дол. у 2016 році і від 149,8 до 383,3 млн. дол. – у 2017 році.

Найголовнішими регіонами-імпортерами товарів є такі області, як Дніпропетровська, Київська, Львівська, Харківська та м. Київ. Вартість імпорту товарів у групі цих регіонів є найвищою серед інших – від 1489,5 до 16137,0 млн. дол. у 2016 році та від 1619,4 до 19848,6 млн. дол. – у 2017 році. Питома вага імпорту товарів цієї групи регіонів у загальному імпорті товарів країни становила в 2016 та 2017 роках 13,1 та 12,8% відповідно. Щодо кількості підприємств, які займалися імпортною діяльністю в цих регіонах, можна відмітити теж, як і у ситуації з експортом товарів, їх зростаючу кількість. Найнижчими обсягами імпорту товарів характеризуються Кіровоградська, Херсонська та Чернівецька області (не більше 0,5% в загальному обсязі імпорту товарів країни в 2016 та 2017 роках).

Отже, слід зазначити, що у контексті зовнішньоторговельної діяльності у всіх практично регіонах більшою чи меншою мірою протягом 2016–2017 років спостерігалися переважно тенденції до зростання як експортних вартостей товарної продукції, так і імпортих. Значний вплив на формування загальнодержавних показників спричинили показники м. Києва, які в разі в більший бік відрізнялися від регіональних.

Висновки. Таким чином, Україна в контексті зовнішньої торгівлі має певний експортний потенціал, який можливо реалізувати у разі виконання низки умов, таких як державне стимулювання експортно орієнтованого виробництва, вливання в нього національного та іноземного капіталу, поліпшення якості товарів, які пропонуються світовому ринку тощо. Проте сьогодні наша країна, з огляду на різні обставини, залишається імпортно залежною за багатьма товарними категоріями, а вартісні обсяги імпорту, на відміну від послуг, перевищують експорт. Вирішення цієї проблеми потребує спрямування зусиль всіх експортно зацікавлених суб'єктів національної економіки, починаючи від державних структур, оскільки Україна повною мірою має експортний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / За ред. Циганкової Т.М. К.: КНЕУ, 2003. 660 с.
2. Далик В.П., Дуляба Н.І. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку / В.П. Далик, Н.І. Дуляба // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 7, частина 1, 2016. С. 110–113.
3. Задоя А.О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції / А.О. Задоя // Академічний огляд. 2016. № 2 (45). С. 110–117.
4. Калюжна Н. Зовнішня торгівля України: методологія дослідження / Н. Калюжна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 1. С. 16–31.
5. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. та ін. Міжнародна торгівля. 4-те вид. перероб. та доп. Підручник. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Барановської М.І. К.: Центр учбової літератури, 2011. 512 с.
6. П'янкова О.В., Ралко О.С. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів / О.В. П'янкова, О.С. Ралко // Економіка і суспільство. Мукачівський державний університет. Випуск 5 / 2016. С. 65–71.
7. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2016 році: стат. зб. / [за ред. А.О. Фризоренко]. К.: Державна служба статистики України, 2017. 187 с.
8. Україна у цифрах 2017: стат. зб. / [за ред. І.Є. Вернера]. К.: Державна служба статистики України, 2018. 241 с.

АНАЛІЗ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК СУЧАСНОЇ ФОРМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

ANALYSIS OF FRANCHISING AS A MODERN FORM OF INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

Ляхов В.А.

магістр,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Гришкін В.О.

доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки

та управління національним господарством,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті досліджено франчайзинг як сучасну форму розвитку міжнародного бізнесу. Проаналізовані тенденції використання франшиз у розвинених країнах світу. Визначені основні процеси взаємодії франчайзера та франчайзі. Визначені переваги та недоліки франчайзингу як форми міжнародного бізнесу.

Ключові слова: франчайзинг, міжнародний бізнес, франчайзер, франчайзі.

В статье исследован франчайзинг как современная форма развития международного бизнеса. Проанализированы тенденции использования франшиз в развитых странах мира. Определены преимущества и недостатки франчайзинга как формы международного бизнеса.

Ключевые слова: франчайзинг, международный бизнес, франчайзер, франчайзи.

In this article we have researched franchising as a modern form of international business. We have analyzed trends of franchising usage in developed European countries and USA. As a result, we have estimated advantages and disadvantages of franchising as a form of international business.

Key words: franchising, international business, franchisor, franchisee.

Постановка проблеми. Сьогодні є різноманітні напрями та форми розвитку міжнародного бізнесу. Традиційно до основних належать: експорт товарів та послуг, ліцензування та проекти під ключ. Однак починаючи з кінця ХХ ст. здобуває все більшої популярності концептуально нова форма розвитку міжнародного бізнесу, а саме франчайзинг.

Сучасні тенденції розвитку світової економіки та процеси глобалізації дають можливість фірмам досягти міжнародних ринків, і франчайзинг є однією з таких. Франчайзингові мережі дають змогу розширити збут продукції, максимізувати прибуток та збільшити зайнятість населення (особливо якщо діяльність франчайзі розташована в країнах, що розвиваються), тому тема заслуговує всебічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку франчайзингу як форми міжнародного бізнесу займалися такі вітчизняні науковці, як Т.М. Григоренко, О.Є. Кузьмін, А.М. Магомедова, В.Є. Сахаров, Т.М. Циганкова, А.В. Цират, І.М. Школа, серед зарубіжних учених на особливу увагу заслуговують роботи

Ж. Дельтея, Ф. Котлера, М. Мендельсона, А. Панфілової та інших.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі розвитку франчайзингу як форми міжнародного бізнесу. До основного завдання статті також доцільно віднести дослідження темпів та особливостей розвитку франчайзингу в деяких країнах та визначення головних переваг і недоліків такої форми розвитку міжнародного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх декад все популярнішим стало використання підприємствами франчайзингу для отримання доступу на зовнішні ринки. Це свідчить про те, що франчайзинг став більш глобальним явищем, і зараз його невіддільно ототожнюють з однією з найпопулярніших форм ведення міжнародного бізнесу. Варто зазначити, що сьогодні у провідних країнах світу франчайзинг – невіддільний атрибут економіки, адже більшість продажів здійснюється через франчайзингові мережі [1]. Міжнародний франчайзинг сьогодні динамічно розвивається. Міжнародна франшиза – більш простий спо-

сіб проникнення підприємств на світові ринки, оскільки потребує значно менше інвестицій для відкриття бізнесу. Вихід підприємств на світові ринки через франчайзингові мережі дає змогу розширити збут продукції, максимізувати прибуток та збільшити зайнятість населення (особливо якщо діяльність франчайзі розташована в країнах, що розвиваються).

Термін «міжнародний франчайзинг» означає форму ліцензування, суть якої полягає в тому, що велике підприємство, що знаходиться в одній країні (франчайзер), видає фірмі або особі з іншої країни (франчайзі) дозвіл на використання своєї технології виробництва, а також бренда, торговельної марки та логотипу в обмін на виплату роялті [2]. Однак за визначенням Міжнародної асоціації франчайзингу, «франчайзинг – це договірні відносини між франшизодавцем і франшизоодержувачем, де франшизодавець пропонує або зобов'язується виявити постійний інтерес до діяльності франшизоодержувача в таких сферах, як ноу-хау та навчання персоналу, тоді як франшизоодержувач здійснює власну діяльність під спільним фірмовим найменуванням, форматом та процесом, яким володіє франшизодавець, та вклав або вкладе значні інвестиції у це підприємство із власних ресурсів».

Можна виділити такі види міжнародного франчайзингу:

1. Виробничий – в цьому разі франчайзі виробляє продукцію, використовуючи технології франчайзера, і реалізує товари під його брендом;

2. Дистриб'юторський франчайзинг – франчайзер виготовляє товари під власним брендом, продає їх на особливих умовах франчайзі, який

далі займається перепродажем кінцевим споживачам;

3. Сервісний – припускає, що франчайзі надає послуги від імені франчайзера, розроблені власником франшизи;

4. Франчайзинг товарних знаків (інакше товарний) – в цьому разі франчайзі має право продавати або виробляти товари під торговою маркою франчайзера [3].

Статистика свідчить, що з усіх новостворених у світі підприємств 85% закінчують свою діяльність впродовж перших 5 років. А тих, хто працює за франчайзинговою схемою – лише 15%. Міжнародний франчайзинг діє більш ніж у 140 країнах світу.

Франчайзинг у світовому господарстві найбільш розповсюджений у таких сферах, як готельно-ресторанний бізнес (понад 65%), що включає заклади швидкого харчування, ресторани, закусочні, готелі та житлові послуги; сфера послуг (29%), що включає персональні послуги, бізнес-послуги, роздрібні торгівлю і послуги (6%), комерційні та житлові послуги; нерухомість та транспорт.

В іноземних підприємств накопичено багатий досвід застосування франчайзингу. За грамотного використання, всіх переваг франчайзингу ця форма організації власного бізнесу досить успішна і прогресивна. У зв'язку з цим вивчення зарубіжної практики франчайзингу є важливим завданням, оскільки методично перейнятий досвід іноземних франчайзингових компаній сприятиме інноваційному розвитку, впровадженню нових стандартів організації бізнесу та підвищенню ділової культури на українському франчайзинговому ринку.

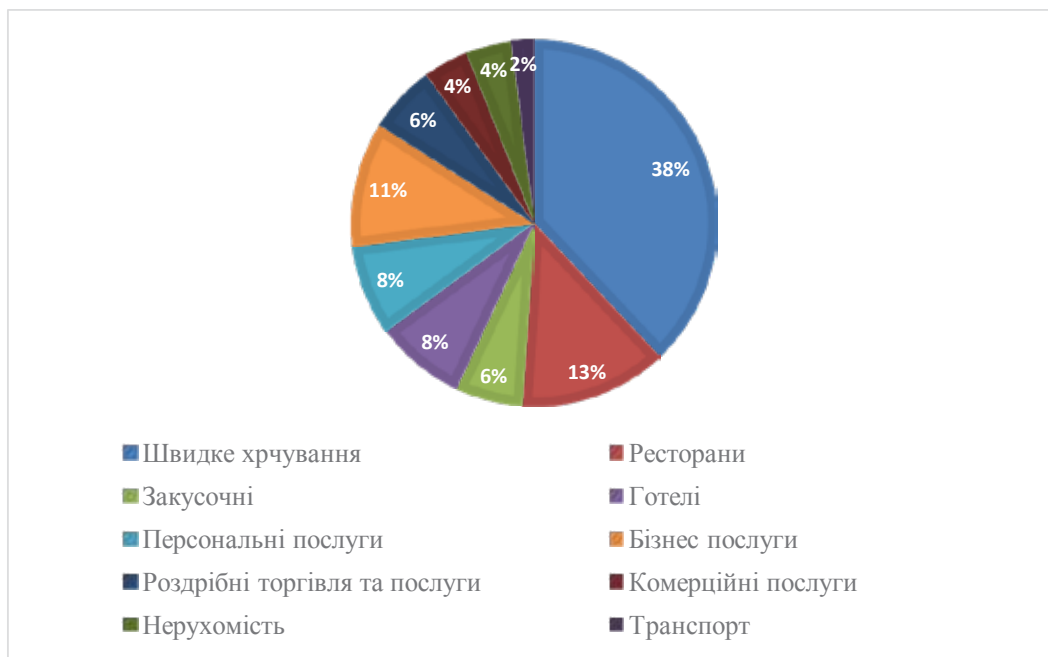


Рис. 1. Найбільш розповсюджені сфери діяльності франшиз [4]

Найбільшої популярності ця форма міжнародного бізнесу досягла у США, Франції, Німеччині, Великобританії та Польщі. Свідченням цього є кількість брендів, які розвивають свої мережі через франчайзинг. Наприклад, станом на 2017 р. у США франчайзинг охоплює більш ніж 80 галузей національної економіки, маючи 2450 франчайзерів і понад 781 тис. франчайзі (рис. 2). Річний обсяг роздрібного продажу у сфері франчайзингу в США досягає більш ніж 40% загального обсягу продажів та оцінюється експертами в 1,8 трлн. дол.

Франчайзингова діяльність активно розвивається. За даними Міжнародної асоціації франчайзингу, кількість діючих франшиз у США зростає, станом на 2017 рік вона збільшилася на 1,5% порівняно з 2016 роком та перевищила кризові 2008–2009 роки і становила понад 781 794 франшиз Це свідчить про зростання обсягів продажу та збільшення ВВП франчайзингового сектору країни [6].

До найдорожчих франшиз США належать: Hampton Hotels (готелі), Anytime Fitness (фітнес-салони), Subway (фастфуд), Jack in the Box (фастфуд), Supercuts (перукарські послуги), Jimmy John's Gourmet Sandwiches (фастфуд), Servpro (клінінг), Denny's Inc. (фастфуд), Pizza Hut Inc. (фастфуд), Seven-Eleven Inc. (продукти) [5]. У США особливого розвитку набула франчайзингова система створення ресторанів швидкого харчування (20%), побутових послуг (14%) та нерухомості (12%).

Одним із найбільш наочних і переконливих прикладів розвитку і становлення франчайзингової системи є діяльність всесвітньо відомої фірми McDonald's, яка натеper може розглядатися як беззаперечний лідер в індустрії швидкого обслуговування. Швидкий розвиток франчайзингу пояснюється змінами в американський

економіці – зміщенням від виробництва до надання послуг, що відповідають сучасному стилю життя.

Сьогодні на ринку США активно працюють канадські, європейські та японські франчайзери, що вже досягли успіхів у своїх країнах. Найбільш відомі – французька фірма Pronuptia Bridals, Inc, англійська фірма Take and Bake, Inc., німецька Wienerwald Restaurant Services, Inc.

У Західній Європі франчайзинг менш поширений, ніж у США. Його частка в роздрібному товарообороті становить 30%. Всього в країнах ЄС працюють близько 4500 франчайзингових мереж та 180 000 франчайзі, їх річний оборот перевищує 150 млрд. дол. США [7]. Лідерами франчайзингового бізнесу в Європі є Великобританія, Німеччина та Франція.

Франчайзингова діяльність Великобританії активно розвивається, загальна кількість людей, зайнятих у сфері франчайзингу, активно зростає і нині становить 621 тис. зайнятих, що приносить у економіку Великобританії понад 15,1 млрд. фунтів стерлінгів. Саме завдяки міжнародному франчайзингу британська економіка зросла на 46% за останні десять років [8].

Франчайзинг у Німеччині зростає швидкими темпами, і сьогодні він «завоював» майже 10% ринку країни. У 2017 році товарообіг у сфері франчайзингу становив 25,4 млрд. євро, працювало близько 1258 франчайзерів, які мали майже 72 700 незалежних франчайзі.

Тобто франчайзинг став формою ведення бізнесу, яка з мінімальними ризиками дає змогу розширити ринок збуту, максимізувати прибуток та підняти рівень зайнятості населення. Додатковими перевагами міжнародного франчайзингу можна зазначити уникнення законодавчих бар'єрів та економію загальногосподарських витрат. Однак за всіх вагомих переваг варто

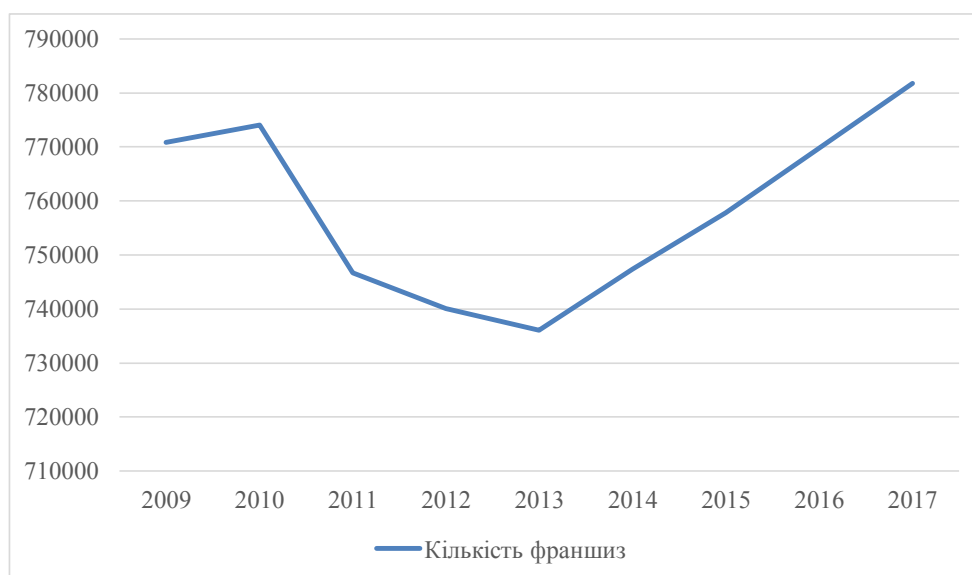


Рис. 2. Кількість діючих франчайзі в США, 2009–2017 рр. [5]

також зазначити недоліки та ризики ведення франчайзингу:

- для успішного впровадження франшизи на закордонний ринок вона має досягти певних успіхів в країні базування. Так, наприклад, «гіганти» індустрії швидкого харчування McDonalds, KFC, PizzaHat мали сотні філіалів в США перед виходом на міжнародну арену;

- процес пошуку компетентного франчайзі в невідомій франчайзеру країні може зайняти вагомий період часу;

- навчивши франчайзі тонкощам ведення бізнесу, франчайзер ризикує створити собі конкурента і навіть втратити цільовий ринок;

- недотримання стандартів ведення бізнесу франчайзі може привести до падіння репутації всього бренду, оскільки споживачі помилково сприймають окремого франчайзі як філіал мережі.

Висновок. Отже, згідно з дослідженням можна стверджувати, що сьогодні франчайзинг охоплює багато сфер господарювання та є ефективним способом виходу підприємств на світові ринки, не потребуючи для цього значних коштів, а даючи можливість продавати свою розроблену модель ведення господарської діяльності.

Для того щоб міжнародний франчайзинг міг активно розвиватися та наповнювати ринки своєю продукцією, доцільно: проводити сегментування зовнішніх ринків та орієнтуватися на потреби покупців; під час продажу франшизи коригувати діяльність підприємства відповідно до культурних особливостей місцевості; впроваджувати інноваційні технології та залучати інвестиції у найпривабливіші для розвитку франчайзингу сектори економіки (готельно-ресторанний бізнес, роздрібна торгівля та сфера послуг).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Григораш О.М. Франчайзинг як форма розвитку бізнесу/ О.М. Григораш // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 12. С. 12–20.
2. Носаченко І.М. Франчайзинг як спосіб ведення бізнесу / І. М. Носаченко // Вісник Київського інституту та технологій. 2015. № 2. С. 79–81.
3. Григоренко Т.М. Франчайзинг – прогресивна форма ведення міжнародного бізнесу // 2016. № 12.
4. Franchise Business Economic Outlook. URL: <http://emarket.franchise.org/EconomicInfographicJanuary2018.pdf>.
5. FRANCHISING: A Driver for Economic Growth in Europe URL: <http://www.efffranchise.com/Data/PUBLICATION%20Franchising%20%20A%20vector%20for%20Economic%20Growth%20in%20Europe%20%20finalp.pdf>.
6. IMF World Economic Outlook (WEO). URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/pdf/text.pdf>.
7. International Franchise Association. URL: <http://www.franchise.org>.
8. British Franchise Association. Franchise Industry Research: bfa/NatWest Franchise Survey. URL: <http://www.thebfa.org/about-franchising/franchising-industry-research>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

THEORETICAL ASPECTS OF INTERNATIONAL FINANCIAL MANAGEMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE CONDITIONS OF MODERN GLOBALIZATION PROCESSES

Матвієць О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет

Статтю присвячено аналізу ключових аспектів міжнародного фінансового менеджменту транснаціональних корпорацій. Досліджено підходи щодо формування фінансових ресурсів для обґрунтування позицій міжнародних корпорацій на світовому ринку в умовах інтеграційних перетворень. Розкрито теоретичні принципи та положення стосовно міжнародного фінансового менеджменту як специфічної системи управління фінансовими ресурсами.

Ключові слова: міжнародний фінансовий менеджмент, глобалізація, міжнародна інтеграція, транснаціональні корпорації, фінансові ресурси транснаціональної корпорації.

Статья посвящена анализу ключевых аспектов международного финансового менеджмента транснациональных корпораций. Исследуются подходы по формированию финансовых ресурсов для обоснования позиций международных корпораций на мировом рынке в условиях интеграционных преобразований. Раскрыты теоретические принципы и положения, касающиеся международного финансового менеджмента как специфической системы управления финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: международный финансовый менеджмент, глобализация, международная интеграция, транснациональные корпорации, финансовые ресурсы транснациональной корпорации.

The article is devoted to the analysis of key aspects of international financial management of transnational corporations. The approaches to formation of financial resources for substantiation the world market positions of international corporations in the conditions of integration transformations are investigated. The theoretical principles and provisions concerning international financial management as a specific system of management of financial resources are revealed.

Key words: international financial management, globalization, international integration, transnational corporations, financial resources of transnational corporation.

Постановка проблеми. Процеси динамічного розвитку глобалізації та зростаючої відкритості і взаємозалежності національних економік сприяють формуванню нового типу міжнародних фінансових відносин, які є рушійною силою та ключовими компонентами світової економіки загалом.

Зауважимо, що сучасна світова фінансова криза, яка має глобальний і системний характер, виявила недолік ефективних теоретичних підходів до розроблення практичних методів подолання кризових явищ, які використовуються в межах фінансового менеджменту транснаціональних корпорацій (ТНК). Це зумовлює необхідність та актуальність вивчення, дослідження та вдосконалення питань системи міжнародного фінансового менеджменту ТНК, що ґрунтується

на інноваційних підходах і застосуванні сучасних фінансових методів та інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій виявив, що питання менеджменту фінансів ТНК знайшли відображення у працях таких вітчизняних учених, як: В. Білошапка, Д. Лук'яненко, А. Мамєдов, В. Новицький, О. Плотніков, В. Рокоча, В. Федосов. Серед авторів зарубіжних шкіл, що досліджують цю проблематику, слід виділити: Д. Айтман, Дж. Даннінгу, С. Ландену, Р. Брейлі, Ю. Брігхема, Дж.К. Ван Хорн, Р. Файншрайбер та ін.

Проте виявлено, що у дослідженнях вказаних авторів не досить детально знаходять теоретичне обґрунтування особливості функціонування фінансового менеджменту ТНК, що зумовлює необхідність подальшого дослідження.

Метою статті є узагальнення сучасних теоретичних та прикладних аспектів формування елементів фінансового менеджменту ТНК та виявленні особливостей їх реалізації в умовах глобалізованого економічного простору в контексті міжнародної інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Невід'ємною частиною економіки будь-якої країни є цілісність системи господарюючих суб'єктів за умов, якщо вони мають прибутковий характер, знаходяться на платоспроможному рівні і є економічно ефективними. За інших умов відбувається стагнація розвитку і занепад. Простежується залежність, яка демонструє зв'язок між успішністю підприємницької діяльності та рівнем життя в країні. Пріоритетом міжнародного інтегрального вектору розвитку нашої країни насамперед повинна виступати місія соціального благополуччя її населення. Рівень фінансових вхідних і вихідних потоків як підприємства, так і країни залежить від якості прийнятих управлінських рішень. Здорова організація фінансової системи, розвиток інституціонального забезпечення, досягнення окреслених пріоритетів міжнародної інтеграції – все це є важелями впливу на загальне фінансове становище як в країні, так і в розрізі підприємств [1].

Глобальні зміни світової економіки загалом та діяльності ТНК зокрема безпосередньо пов'язані з використанням сучасних методів і прийомів міжнародного фінансового менеджменту. Актуальність вивчення можливостей управління фінансовими потоками ТНК зумовлена таким:

- процес фінансової глобалізації охопив і Україну, економіка якої послідовно інтегрується у світове господарство;

- іноземні транснаціональні корпорації сформували в Україні стійку мережу дочірніх підприємств;

- сучасний етап розвитку іноземного підприємництва в Україні полягає значною мірою в участі транснаціональних корпорацій в прямих іноземних інвестиціях, що сприяють масштабній та ефективній трансформації вітчизняної економіки;

- формуються українські транснаціональні корпорації з власною мережею зарубіжних дочірніх підприємств, що потребують створення гнучкого апарату міжнародного фінансового управління, використання сучасної системи методів, прийомів і інструментів фінансового менеджменту.

Встановлено, що сьогодні в світі нараховується близько 82 000 ТНК, які мають 810 000 зарубіжних філій. Ці компанії відіграють важливу роль у світовій економіці. Наприклад, експорт зарубіжних філій ТНК становить приблизно 1/3 загальносвітового експорту товарів і послуг. За допомогою показника капіталізації Thomson Financial Data Base виділила 800 найбільших корпорацій, частка яких в світовому ВВП становить 33%. У топ-10 найбільших ком-

паній 2015 р. увійшли п'ять нафтопереробних гігантів – Sinopec Group, Royal Dutch Shell, China National Petroleum, Exxon Mobil, BP, сумарний дохід яких перевищує 2 трлн. дол. США, та два автомобільних гіганти – Volkswagen і Toyota Motor. На 500 найбільших ТНК, які входять до рейтингу Fortune Global, в 2015 р. приходиться 31,2 трлн. дол. США валових доходів, 1,7 трлн. дол. США чистого прибутку. У цих компаніях зайнято 65 млн. осіб у всьому світі. Значне зростання процесу транснаціоналізації світової економіки в останні десятиліття зумовлене величезним масштабом операцій ТНК. У світі зараз налічується близько 82 тис. ТНК і приблизно 810 тис. їхніх іноземних філій [2].

Зазначимо, що на сучасному етапі глобалізації найбільше уваги під час формування системи фінансового менеджменту міжнародної компанії приділяється:

- визначенню ефективних співвідношень між фінансуванням бізнесу за допомогою позик і продажем цінних паперів;

- проведенню оптимальної дивідендної політики;

- довгостроковому плануванню;

- використанню нових фінансових важелів [1].

Значна динаміка світового фінансового ринку зумовлює необхідність розроблення і реалізації нової стратегії міжнародного фінансового менеджменту в межах загальної стратегії функціонування ТНК, здатної забезпечити не тільки фінансову стійкість, але і розширення бізнесу [3].

Підкреслимо, що фінансовий менеджмент ТНК базується на тому, що їхня виробнича, комерційна і фінансова діяльність на зовнішніх ринках в економіці інших країн має додаткові вигоди, переваги порівняно з діяльністю на національному ринку. Це є неодмінною умовою доцільності підприємницької діяльності на міжнародній арені. Фінансовий менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності формується на основі визначених інструментів, які компанії використовують у своїй діяльності на міжнародних ринках. Серед цих інструментів традиційно виділяють:

- планування фінансових потоків,

- купівлю і продаж валют для обслуговування різноманітних операцій,

- купівлю і продаж акцій та інших цінних паперів на міжнародних фінансових ринках,

- оперування власними цінними паперами на закордонних ринках та управління валютними ризиками [4].

Досліджуючи питання міжнародного фінансового менеджменту в контексті функціонування ТНК на світовому ринку, доцільно класифікувати фінансові ресурси таких компаній як один із головних функціональних елементів фінансової діяльності будь-якої організації (рис. 1).

Зазначимо, що не тільки внутрішні, але і зовнішні фінансові ресурси можуть забезпечити



Рис. 1. Класифікаційний розподіл фінансових ресурсів ТНК

Джерело: узагальнено автором на основі [2; 5; 6; 8]

ефективне функціонування ТНК. Незважаючи на те, що зовнішні фінансові ресурси складніше управляються і важче активізуються та більш затратні, вони мають низку переваг порівняно зі внутрішніми фінансовими ресурсами, а саме:

- забезпечують велику адаптивність до місцевих фінансових і валютних умов (податкам, контролю і обмеженням, валютним курсам);
- вони можуть більшою мірою захищати фінанси корпорації від інфляції;
- на відміну від внутрішніх фінансових ресурсів можливість їх зміни є різноманітнішими [2].

Зауважимо, що міжнародний фінансовий менеджмент формується на стику двох секторів міжнародного бізнесу. З одного боку, його основою є система управління (ТНК), оскільки фінанси ТНК є лише частиною всієї компанії, куди входять операційна діяльність, маркетинг, дослідження і розроблення, персонал. Тому управління фінансовими потоками міжнародної компанії впливає із загальнокорпоративного планування, організаційної структури, керівництва та ін. Міжнародний фінансовий менеджмент у зв'язку з цим деталізує загальні функції управління стосовно фінансових потоків ТНК.

З іншого боку, фінансові ресурси ТНК та її грошові потоки є складовою частиною міжнародних фінансових ринків. У зв'язку з цим управління грошовими потоками ТНК залежить від загальної системи міжнародних фінансів, ланками якою є як ТНК, так і держави, фізичні особи, міжнародні організації та валюти різноманітних країн. Відповідно до цього управління фінансовими потоками ТНК залежить від міжнародних фінансів [4].

Таким чином, система міжнародного фінансового менеджменту повинна стати центральною ланкою глобальної корпоративної стратегії ТНК, формуючи комплекс заходів фінансового характеру, спрямованих на досягнення довгострокових цілей. Процес управління фінансами ТНК за умов глобалізаційних процесів повинен являти собою невід'ємну частину загальної фінансової стратегії корпорації і включати такі стадії, як:

- аналіз наявної системи управління фінансовими потоками;
- вивчення можливостей оптимізації управління фінансовими потоками;
- визначення стратегічних цілей централізованого управління фінансовими ресурсами ТНК;

– розроблення політики та структури централізованого управління фінансами корпорації;

– організація централізованого управління фінансовими ресурсами;

– контроль результатів [3].

Виходячи з цього, головним завданням міжнародного фінансового менеджменту ТНК є оптимізація умов залучення фінансових ресурсів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку з метою реалізації ефективних фінансових стратегій розвитку ТНК.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що формування теоретичних основ фінансового менеджменту ТНК передбачає виявлення його економічного значення як елемента загального корпоративного управління та планування, а також логічної структури усієї

системи менеджменту ТНК. З такої позиції ключове завдання міжнародного фінансового менеджменту визначено як оптимізацію умов залучення фінансових ресурсів як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому. Вибір транснаціональними компаніями тієї чи іншої схеми залучення фінансових ресурсів визначається співвідношенням вартості залучених коштів і ризиками, яким піддається компанія під час проведення цих операцій.

Отже, в результаті проведених досліджень можна стверджувати, що проведено ідентифікацію міжнародного фінансового менеджменту в умовах інтеграції як фінансово-економічної системи, яка залежить від якості управлінських рішень і спрямована на досягнення максимально можливого рівня фінансової дієздатності ТНК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крутько М.А. Фінансовий менеджмент підприємств в сучасних реаліях міжнародної інтеграції. Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. 2016. № 177. С. 186–191.
2. Александрова Г.М., Сілаєва В.І. Фінансовий менеджмент транснаціональних корпорацій. Молодий вечірний. 2016. № 12 (39). С. 637–640.
3. Глазкова Н.Г. Финансовый менеджмент транснациональных корпораций в условиях глобального кризиса. Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер.3, Экон.Экол. 2010. №1(16). С. 199–203.
4. Бакало Н.В. Песоцька М.В. Фінансовий менеджмент у зовнішньоекономічній діяльності. Економічний форум. 2016. №3. С. 164–170.
5. Смагло О.В. Фінансовий механізм зарубіжних корпорацій в умовах глобалізації. Економіка та суспільство. Електронне наукове фахове видання. Мукачівський державний університет. 2017. Випуск 10. С. 659–665.
6. Булкот О. Особливості формування сучасного фінансового механізму транснаціональних корпорацій. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics. 2014. № 10(163). С. 6–10.
7. Крамарчук С.П. Уточнення сутності поняття фінансового менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Наукові записки [Національного університету Острозька академія]. Сер.: Економіка. 2010. Випуск 15. С. 357–362.
8. Bulkot O. Modern System of International Financial Management in Multinational Companies. Економічний часопис-XXI. 2015. № 1-2(2). С. 8–11.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МИТНИХ РЕЖИМІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС

FEATURES OF CUSTOMS REGIMES APPLICATION OF UKRAINE IN EU INTEGRATION CONDITIONS

Тучак Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри податкової політики,
Університет державної фіскальної служби України

Могицьська М.О.

студентка,
Університет державної фіскальної служби України

У статті розглянуто сучасні реалії застосування митних режимів в Україні. Досліджено особливості митних режимів України та Європейського Союзу. Окреслено відмінності у митному законодавстві ЄС та України. Визначено нормативну базу, відповідно до якої відбуватимуться зміни в митному законодавстві України. Висвітлено необхідність реформування українського митного законодавства

Ключові слова: митний режим; європейська інтеграція; спеціальні митні процедури; експорт; імпорт; реекспорт; реімпорт; транзит; тимчасове ввезення; тимчасове вивезення; митний склад; вільна митна зона; безмитна торгівля; переробка на митній території; переробка за межами митної території; знищення або руйнування; відмова на користь держави.

В статье рассмотрены современные реалии применения таможенных режимов в Украине. Исследованы особенности таможенных режимов в Украине и Европейском Союзе. Очерчены отличия в таможенном законодательстве ЕС и Украины. Определена нормативная база, в соответствии с которой будут происходить изменения в законодательстве Украины. Освещена необходимость реформирования украинского таможенного законодательства.

Ключевые слова: таможенный режим; европейская интеграция; специальные таможенные процедуры; экспорт; импорт; реекспорт; реимпорт; транзит; временной ввоз; временной вывоз; таможенный склад; свободная таможенная зона; беспошлинная торговля; переработка на таможенной территории; переработка за пределами таможенной территории; уничтожение или разрушение; отказ в пользу государства.

The article considers the current realities of the application of customs regimes in Ukraine. The features of the application of customs regimes in Ukraine and the European Union are investigated. Highlighted differences in the customs legislation of the EU and Ukraine. The regulatory framework has been defined, in accordance with which there will be changes in the legislation of Ukraine. The necessity of reforming the Ukrainian customs.

Key words: customs regime; european integration; special customs procedures; export; import; reexport; reimport; transit; temporary importation; temporary export; customs warehouse; free customs zone; free trade; processing in the customs territory; processing outside the customs territory; destruction; denial in favor of the state.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіка нашої держави вступає в еру нових міждержавних відносин, еру економічної інтеграції. Однак перед Україною постає непростий вибір, оскільки, проходячи етапи інтеграції, державі необхідно реформувати всі сфери економічного та суспільного життя, що значно вплине і на процеси внутрішнього господарства країни, і на зовнішньоекономічну діяльність. Особливо це матиме вплив на реформування митної сфери, оскільки митна справа в Україні стоїть на захисті як економічних інтересів, так і

фіскальних. Тому постає необхідність у змінах та реформуванні митного законодавства України відповідно до норм Європейського Союзу. Особливо важливим у процесі реформування митного законодавства стає дослідження застосування митних режимів в умовах інтеграції до ЄС, оскільки саме митні режими визначають порядок переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для того, аби здійснити вичерпний аналіз сучасного стану застосування митних режимів, а також

надати їм розгорнуту характеристику, необхідно визначити ступінь дослідження цієї проблематики вітчизняними науковцями. Цю тематику розглядали у своїх працях такі науковці, як О.П. Гребельник, Н.В. Осадча, Б.А. Кормич, М.Г. Шульга, О.М. Дем'янюк, М.В. Мельник та інші. У працях науковців були досліджені такі аспекти цієї проблематики, як сутність, складові елементи, мета застосування митних режимів, відмінності у митному законодавстві України і ЄС.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить розгорнуте висвітлення проблем застосування митних режимів у працях вітчизняних науковців, деякі питання залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, залишається невирішеним питання пошуку шляхів реформування українського митного законодавства відповідно до норм ЄС. Також у системі митного права України невирішеними залишаються протиріччя, нелогічність, відсутність належної прозорості та спрощення у нормах законодавства, що регулюють сферу митних режимів.

Постановка завдання. З метою вирішення означених проблем важливо проаналізувати сучасний стан застосування митних режимів в Україні; окреслити перспективи застосування митних режимів в умовах інтеграції до ЄС.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку світової економіки провідною тенденцією є не лише нарощення обсягів міжнародної торгівлі, але і поява нових форм здійснення зовнішньоекономічної діяльності, наслідком чого є ускладнення процедури митного регулювання. Для того щоб ефективно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, важливо застосовувати інструменти митної політики, що стали б гарантом економічної безпеки держави. Саме тому українське митне законодавство, опираючись на світовий досвід, передбачає застосування митних режимів з метою різнобічного підходу щодо переміщення предметів (товарів) через митний кордон, що забезпечує захист національних інтересів держави.

За визначенням, даним О.П. Гребельником, митний режим – це «встановлена (залежно від характеру та мети переміщення предмета через митний кордон України) сукупність положень або митних процедур, що застосовується до цих предметів. Ця сукупність положень визначає правовий статус товару та транспортних засобів, що переміщуються через митну територію держави або по ній задля митного оформлення» [1; с. 322]. За визначенням, даним Н.В. Осадчою, митний режим детерміновано як «дієвий інструмент реалізації митної політики, сукупність стимулів та обмежень під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності...» [2, с. 342].

Відповідно до положень статті 4 Митного кодексу України, «митний режим – це комплекс

взаємопов'язаних правових норм, що відповідно до заявленої мети переміщення товарів через митний кордон України визначають митну процедуру щодо цих товарів, їх правовий статус, умови оподаткування і зумовлюють їх використання щодо митного оформлення» [3].

Стаття 71 Митного кодексу визначає, що «декларант має право обрати митний режим, у який він бажає помістити товари», а «поміщення товарів у митний режим здійснюється шляхом їх декларування та виконання митних формальностей, передбачених цим Кодексом» [3].

Положення статті 70 Митного кодексу України вказують, що «з метою застосування законодавства України з питань державної митної справи запроваджуються такі митні режими, як: імпорт, реімпорт, експорт, реекспорт, транзит, тимчасове ввезення, тимчасове вивезення, митний склад, вільна митна зона, безмитна торгівля, переробка на митній території, переробка за межами митної території, знищення або руйнування, відмова на користь держави» [3].

Таким чином, можна виділити такі складові елементи, які формують митний режим, як: умови поміщення товарів і транспортних засобів у відповідний митний режим, система митних процедур, статус товарів і транспортних засобів після завершення митного оформлення, система нарахування митних платежів та сукупність умов використання товарів після закінчення процедури митного оформлення.

На сучасному етапі розвитку Україна обрала вектор інтеграції до Європейського Союзу як в економічному, так і в політичному плані. Здійснення міжнародної економічної діяльності, включаючи експорт-імпорт товарів та послуг, транзит через митну територію України, функціонування магазинів безмитної торгівлі та митних складів, режими переробки на митній території та за межами митної території, є запорукою економічного зростання, впровадження нових видів економічної діяльності та ринків збуту продукції, розширення асортименту товарів та послуг і залучення інноваційних технологій у виробництво. Відсутність певного митного режиму чи недосконалість державного законодавчого управління системою митних режимів може стати на заваді ефективному здійсненню міжнародної економічної діяльності [4].

Проаналізуємо дані Державної служби статистики України і Державної фіскальної служби України, аби з'ясувати ефект від застосування митних режимів. Порівнявши обсяги експорту товарів у 2017 році із даними 2016 року, можна побачити, що експорт товарів збільшився на 19% до 2016 року та становить 43,3 млрд. дол. Лівова частка товарної структури експорту припадає на чорні метали (20%), зернові культури (15%), руди та шлаки (6,3%) [5]. Крім того, характерною є тенденція зростання сировинного експорту, наприклад, приріст обсягів мінерального палива становить 77%, руд та шлаків – 40%,

насіння та плодів олійних рослин – 34,2%. Позитивним фактором є те, що зростає експорт готової продукції, в тому числі меблів – на 36,3%, виробів з чорних металів – на 30%. Країнами світу, до яких найбільше експортується українських товарів, є: Російська федерація – 9,1% сукупного експорту, Польща – 6,3%, Туреччина – 5,8%, Італія – 5,7%, Індія – 5,1% [5].

Якщо аналізувати імпорту товарів, то минулого року він зріс на 26,4%, до 49,6 млрд. дол. США. Ввозить Україна в основному продукти паливно-енергетичного комплексу (перероблену нафту та газ), ядерні реактори, котли та наземні транспортні засоби. До країн, що займають найбільшу частку в імпорті України, належать: Росія – 14,5%, КНР – 11,4%, Німеччина – 11%, Польща – 7%, Білорусь – 6,5%. Зовнішньоторговельний оборот України в 2017 році зріс на 29,8% до 92,8 млрд. дол., а сальдо зовнішньої торгівлі товарами залишається від'ємним – 6,3 млрд. дол. США, що більше в 4 рази, аніж у 2016 році [5].

Не менш важливим митним режимом для розвитку економіки держави є транзит, якому належить особливе місце серед інших, оскільки він сприяє поживленню зовнішньоекономічних відносин України з іншими державами регіону. Крім того, транзит є стимулом міжнародної торгівлі за рахунок міждержавних перевезень, завантаженості транспортних шляхів, ділової активності у сфері транспортних послуг, сприяє діяльності вантажно-митних комплексів і зростанню їх кількості, а відповідно, спонукає до розвитку транспортної інфраструктури загалом [6].

Якщо ж охарактеризувати економічну доцільність митного режиму «безмитна торгівля», то вона полягає у одержанні валютного прибутку через діяльність магазинів безмитної торгівлі. Вагоме зниження собівартості товару за рахунок фактичної відсутності митних витрат збільшує товарооборот магазину безмитної торгівлі, створює сприятливі умови для розвитку інфраструктури як морських портів, так і аеропортів [6]. За даними Державної фіскальної служби України, станом на 2018 рік в Україні функціонує п'ятдесят один магазин безмитної торгівлі, що розташовані у пунктах пропуску через митний кордон для автомобільного, повітряного та морського сполучення [7].

Режим митного складу є стимулом міжнародної економічної діяльності завдяки сприянню транзитним перевезенням та створенню необхідних умов для підготовки товарів до їх вільного обігу на території держави, оскільки передбачає здійснення операцій з тими товарами, що перебувають під митним контролем, для їх продажу і транспортування: консолідації та подрібнення партій, формування відправлень, упакування, сортування, перепакування, маркування, навантаження, перевантаження, вивантаження [6]. За даними Державної фіскальної служби України, станом на 2018 рік в Україні діє двісті

дев'яносто сім митних складів, що є сприятливим фактором для розвитку міжнародної логістики в Україні [7].

Однак у процесі вивчення правової та економічної сутності митних режимів спостерігається відсутність належної прозорості та спрощення, що повинні мати місце у нормах митного законодавства. Як відомо, головною метою застосування митних режимів в Україні є задоволення фінансових інтересів держави та сприяння зовнішньоекономічній діяльності, оскільки товари оподатковуються залежно від обраного митного режиму, тоді як у Європейському Союзі надходження від мита мінімальні, а митні режими виконують регуляторні та захисні функції. А такі митні режими, як реімпорт, реекспорт, безмитна торгівля, знищення або руйнування, відмова на користь держави, не зовсім відповідають головній меті застосування митних режимів (задоволення фінансових інтересів та сприяння зовнішньоекономічній діяльності), а мають характер процедурних операцій.

Крім того, задля можливості подальшої інтеграції України з Європейським Союзом вимагають змін і інші норми митного законодавства, до яких належать: зведення до мінімуму заходів обмеження торговельних відносин; скорочення часу на проведення митних формальностей, особливо стосовно товарів із малим терміном придатності; методи визначення митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України відповідно до митного режиму імпорту та порядку їх застосування; оскарження рішень, дій або бездіяльності органів Державної фіскальної служби України, їх посадових осіб та інших працівників і відповідальності за них; система управління ризиками; відмова від паперового середовища у сфері застосування митних режимів та перехід на електронне документування операцій зовнішньоекономічної діяльності [8].

Важливо, що у процесі інтеграції з Європейським Союзом (далі – ЄС) Україна повинна прийняти Європейський митний кодекс та уніфікувати норми національного законодавства до норм законодавства ЄС. Митний кодекс ЄС (Union Customs Code, UCC) було затверджено Регламентом Європейського парламенту і Ради ЄС № 952/2013. Крім того, у частині другій розділу IV Угоди про асоціацію з Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, в редакції від 30.11.2015 року (далі – Угода) визначено скасування мит, зборів та інших платежів (скасування ввізного мита, визначення мита, класифікація товарів, статус-кво, експортні субсидії та заходи еквівалентної дії, збори та інші платежі). У положеннях частини третьої Угоди визначено нетарифні заходи регулювання міжнародної торгівлі між Україною і ЄС. Зокрема, такі заходи, як національний режим та обмеження експорту та імпорту [9].

Також якщо проаналізувати норми законодавства України та ЄС, то можна спостерігати певні відмінності у застосуванні митних режимів. У Митному кодексі України регламентовано застосування чотирнадцяти митних режимів, кожен з яких характеризується своїми умовами поміщення товарів та транспортних засобів. У нормах законодавства ЄС – зовсім інший підхід до класифікації та застосування митних режимів. Статтею 5 Митного кодексу ЄС встановлено три основних види митних режимів, до яких належать: випуск для вільного обігу (release for free circulation); спеціальні процедури (special procedures); експорт (export). Спеціальні процедури поділяються на підкатегорії, до яких належать: зовнішній і внутрішній транзит (transit, which shall comprise external and internal transit); поміщення товару на митний склад чи вільну митну зону (storage, which shall comprise customs warehousing and free zones); тимчасове ввезення та випуск для внутрішнього споживання (specific use, which shall comprise temporary admission and end-use); переробка товару на митній території ЄС та поза її межами (processing, which shall comprise inward and outward processing). Таким чином, у разі прийняття Митного кодексу ЄС перед Україною постане необхідність повністю переформувати систему застосування митних режимів.

Також процес інтеграції України до Європейського Союзу передбачає уніфікацію та врегулювання питань здійснення митної справи. Для

того щоб скоротити витрати часу під час розмитнення товарів та забезпечити економічну безпеку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, необхідно запровадити механізми їх інформаційного забезпечення, для яких постає необхідність об'єднати наявні системи контролю за експортом, імпортом і транзитом у єдину систему; ввести систему єдиного обліку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, правове регулювання митних режимів, розроблене в ЄС, є більш сприятливим для розвитку експортно орієнтованих галузей виробництва, створення додаткових робочих місць та збільшення податкових відрахувань підприємствами. А це є наслідком приєднання і тривалого застосування Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур і її спеціальних протоколів, спрямованих на регулювання митних режимів.

Висновки. Отже, у процесі дослідження було досягнуто поставлених завдань, завдяки чому можна окреслити такі підсумки:

- по-перше, шляхи підвищення ефективності правового регулювання митних режимів в Україні повинні засновуватися на загальноєвропейських міжнародних правилах;
- по-друге, необхідно імплементувати європейський досвід у сфері митної справи;
- по-третє, практика національного митного законодавства повинна ґрунтуватися на принципах спрощення та прозорості як всієї митної сфери, так і регламентації застосування митних режимів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гребельник О.П. Митна справа. [текст] підручник. 5-те вид. оновл. та доповн./ О.П. Гребельник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 400 с.
2. Осадча Н.В. Митні режими як інститути стимулювання та обмеження зовнішньоекономічної діяльності / Н.В. Осадча, В.І. Ляшенко // Формування ринкової економіки. Спец. вип.: Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія: зб. наук.пр. К. : КНЕУ, 2015. С. 341–354.
3. Митний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 1 січ.2018 року: (офіц. текст). К.: Паливода А.В., 2018. 372 с. (Кодекси України)
4. Електронний портал Інституту українського майбутнього в режимі доступу онлайн. URL: <https://uifuture.org>
5. Електронний ресурс: сайт Державної служби статистики України в режимі доступу онлайн. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Шульга М.Г. Митний режим як форма реалізації митної політики // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» № 4 (11) 2014.
7. Електронний ресурс: сайт Державної фіскальної служби України в режимі доступу онлайн. URL: <http://sfs.gov.ua/>
8. Мельник М.В. Особливості митних режимів за законодавством Європейського Союзу // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. № 6. с. 32–44.
9. Електронний ресурс: Законодавство України в режимі доступу онлайн. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.8:338.2:378

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

PRINCIPLES OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN MODERN CONDITIONS

Бреус С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,

Київський національний університет технологій та дизайну

У статті визначено та обґрунтовано принципи економічної безпеки на різних ієрархічних рівнях. Виокремлено та систематизовано загальні та спеціальні принципи управління економічною безпекою закладів вищої освіти. Сформовано на основі цих принципів концептуальні положення управління економічною безпекою закладів вищої освіти.

Ключові слова: економічна безпека, економічна безпека ЗВО, принципи управління економічною безпекою ЗВО.

В статье определены принципы экономической безопасности на различных иерархических уровнях. Выделены и систематизированы общие и специальные принципы управления экономической безопасностью учреждений высшего образования. Сформированы на основе этих принципов концептуальные положения управления экономической безопасностью учреждений высшего образования.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая безопасность учреждений высшего образования, принципы управления экономической безопасностью учреждений высшего образования.

The general and special principles of economic security at different hierarchical levels has been determined in the article. The general and special principles of management of economic security of institutions of higher education has been singled and systematized. Based on these principles, conceptual provisions for managing the economic security of higher education institutions had been formed.

Key words: economic security, economic security of HEI, principles of management of economic security of HEI.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах функціонування системи вищої освіти у цілому та закладів вищої освіти зокрема необхідне розроблення заходів протидії загрозам їх економічній безпеці, які разом з іншим мають базуватися на основоположних принципах формування й реалізації економічної політики. При цьому конкретні заходи з реалізації принципів управління економічною безпекою закладів вищої освіти (ЗВО) визначаються відносно найгостріших проблем розвитку вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Основні принципи економічної безпеки на різних ієрархічних рівнях розглянуто у публікаціях таких авторів, як: В. Ярочкин [1], О. Власюк

[2], Н. Верхоглядова, І. Олініченко [4], О. Користін, О. Барановський, Л. Герасименко [5], В. Шуршин [6], О. Шнипко [7], Ю. Головня [8], А. Бекряшев, І. Белозєров [9], О. Шпак [10], О. Ляшенко [11]. Проте, зважаючи на наявність значної кількості публікацій за проблематикою дослідження, слід зазначити, що у науковій практиці досі не сформовано єдиної загальної класифікації принципів управління економічною безпекою ЗВО.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у систематизації загальних та спеціальних принципів управління економічною безпекою закладів вищої освіти та формуванні на їх основі концептуальних положень управління економічною безпекою закладів вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Ураховуючи, що ЗВО є одночасно і суб'єктами господарювання, і важливими елементами соціально-економічної системи, їхня діяльність має бути спрямована на реалізацію життєво важливих інтересів як окремих людей, так і суспільства та держави у цілому (споживачів та замовників освітніх послуг), а також на здійснення комплексу заходів протидії негативному впливу низки чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, результатом дії яких є нарощування загроз та виникнення ризиків економічної безпеки ЗВО.

Під час розгляду економічної безпеки кожне явище має вивчатися як певна система складових його елементів, як єдність взаємопов'язаних і взаємодіючих предметів, процесів, відносин. З позиції забезпечення економічної безпеки під цілим розуміється система «суб'єкт – об'єкт – система безпеки» для будь-яких об'єктів, рівнів і масштабів [1].

Об'єктами економічної безпеки виступають держава, регіони, підприємства, заклади вищої освіти тощо. При цьому держава є одночасно об'єктом і основним суб'єктом національної економічної безпеки.

З позиції економічної безпеки закладів вищої освіти суб'єктом є ЗВО, які можуть бути одночасно й об'єктами економічної безпеки. Загалом економічній безпеці на різних ієрархічних рівнях притаманний інтегральний характер. Співвідношення частини і цілого вивчається загальнонауковими методами аналізу та синтезу, що є протилежно спрямованими й разом із тим нерозривно пов'язаними способами пізнання. З тим або іншим ступенем конкретизації ці об'єкти підлягають захисту в економічній системі кожного інституціонального рівня. Об'єкти економічної безпеки розглядаються в інституціональному і функціональному аспектах [1].

Під час визначення економічної безпеки використовується системний підхід, за якого об'єкт дослідження представляється на мікро-, мікро- та мезорівні. На макрорівні об'єкт захисту розглядається як єдине ціле: його внутрішній устрій, зв'язки не розглядаються, а досліджуються тільки входи і виходи та їх взаємна залежність. На макрорівні об'єкт захисту розглядається ніби зсередини, досліджуються внутрішня структура і зв'язок його елементів. На мезорівні будь-який об'єкт захисту розглядається на рівні складної системи з великою кількістю як внутрішніх, так і зовнішніх зв'язків [1].

Основні принципи економічної безпеки розглядаються науковцями на різних ієрархічних рівнях. Згідно з українським законодавством, «поняття «національна безпека» зумовлює таку державну політику у цій сфері, яка має враховувати поточний стан і перспективи розвитку внутрішніх та зовнішніх чинників» [2, с. 42]. Зокрема, досліджуючи національну безпеку України, він виділяє її базові принципи, такі як комплексності та системності, які покладені

в основу політики національної безпеки США (Закон про національну безпеку 1947 р.), на них базується також і концепція національної безпеки України [2, с. 43]. При цьому комплексність державної стратегічної політики полягає у спільній участі не тільки представників різних гілок влади, господарсько-керівної та політичної еліт, а й наукової спільноти. Доцільним є розгляд державної політики національної безпеки на стратегічному рівні з використанням загальних підходів та методів для уникнення зосередження уваги лише на її складниках та тактичних цілях, що можуть не на всіх рівнях збігатися із загальнонаціональними. «Дотримання принципу системності державної політики забезпечуватиме найвищу її ефективність, гармонійне та взаємопов'язане функціонування її складників» [2, с. 42]. У результаті використання принципу системності збережеться загальна ефективність державної політики [2, с. 42].

Проте на законодавчому рівні, згідно зі ст. 2 Закону України «Про національну безпеку» [3], незважаючи на те що економічна безпека є складником національної безпеки, у цьому Законі принципи розглянуто більшою мірою відносно її воєнного та політичного складників.

Так, до основних принципів, що визначають порядок формування державної політики у сферах національної безпеки й оборони, належать такі [3]:

1) верховенства права, підзвітності, законності, прозорості та дотримання засад демократичного цивільного контролю над функціонуванням сектору безпеки й оборони та застосуванням сили;

2) дотримання норм міжнародного права, участі в інтересах України в міжнародних зусиллях з підтримання миру і безпеки, міждержавних системах та механізмах міжнародної колективної безпеки;

3) розвитку сектору безпеки й оборони як основного інструменту реалізації державної політики у сферах національної безпеки й оборони.

А згідно зі ст. 25 Закону України «Про національну безпеку» [3], до принципів планування у сферах національної безпеки й оборони належать принципи:

1) дотримання національного законодавства і міжнародних зобов'язань України;

2) демократичного цивільного контролю над сектором безпеки й оборони, відкритості інформації про державну політику, стратегічні документи, цілі, пріоритети і завдання планування, прозорості та підзвітності використання ресурсів;

3) цілісності, узгодженості, системності планування у секторі безпеки й оборони, врахування пріоритетів і обмежень, установлених державними програмами, планами та прогнозними документами;

4) своєчасності та відповідності прийнятим рішенням щодо захисту національних інтересів України.

Принципи економічної безпеки розкриті в працях багатьох науковців [1]. При цьому доцільним убачається виділення основних принципів та підрядних.

Загальними є принципи, на яких базується економічна безпека незалежно від її дії на тому чи іншому ієрархічному рівні, спеціальними – ті, що є належними безпосередньо до окремих об'єктів економічної безпеки, як то держава, регіон, підприємство, заклади вищої освіти тощо.

До основних принципів економічної безпеки відносяться такі [1]:

1. Принцип системності. Він є основоположним принципом економічної безпеки. У його основі знаходиться співвідношення цілого (не є тотожним сумі частин, воно володіє новою якістю, відсутньою в частинах і виникає у результаті їх взаємодії) і частини (має відносну самостійність із властивими їй якісними особливостями і може, своєю чергою, розглядатися як ціле зі своїми складовими частинами, але вже меншого масштабу). За цим принципом здійснюється побудова економічної безпеки за ієрархічними рівнями. Таким чином, будь-яке явище у сфері економічної безпеки доцільно вивчати як ціле, відносно самостійне, що включає низку явищ меншого масштабу, воно є частиною більшого явища, відбиває його вплив на ціле та на нього впливає. За цього принципу відбувається облік як внутрішніх взаємозв'язків і взаємозалежностей, так і зовнішніх чинників із позицій розгляду об'єкта дослідження як елемента економічного простору більш високого рівня [4].

2. Принцип взаємозв'язку і взаємозалежності. Його сутність полягає у тому, що всі елементи системи нерозривно пов'язані між собою і водночас впливають один на одного всередині системи.

3. Принцип визначальних чинників, що полягає у виділенні істотних зв'язків та відносин, що мають вирішальний вплив на стан безпеки. Цей принцип дає змогу відсіяти другорядні чинники впливу, що не справляють значний вплив на функціонування економічної безпеки.

4. Принцип комплексності. Він полягає у необхідності аналізу всіх боків об'єкта дослідження (галузевого, територіального, соціального, технічного і екологічного складників).

5. Принцип варіантності (альтернативності). Сутність цього принципу полягає у виявленні та обґрунтуванні кількох варіантів виходу з кризової ситуації, з одного боку, та розрахунку траєкторії соціально-економічного розвитку на майбутнє – з іншого.

6. Принцип безумовного пріоритету економічної безпеки як найважливішого елемента якості життя і соціального прогресу, тобто пріоритетності рішення завдань і здійснення заходів, спрямованих на збереження здоров'я і життя людини, підтримку нормальних умов його існування.

7. Принцип прийнятності ризику, тобто виявлення і реалізації доступних заходів, спрямова-

них на захист людини в ринковому середовищі і недопущення кризових ситуацій.

8. Принцип сумісності технічного і соціального складників економічної безпеки і безумовного пріоритету останньої.

9. Принцип компромісу між поколіннями з акцентом тяжкості подолання кризових ситуацій сьогоденні.

Підрядними принципами є принципи економічної безпеки за ієрархічними рівнями.

Зокрема, на макрорівні виділяють такі основні принципи забезпечення економічної безпеки держави [5]:

– верховенства закону під час забезпечення економічної безпеки;

– додержання балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;

– взаємної відповідальності особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки;

– своєчасності й адекватності заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;

– пріоритету договірних (мирних) заходів у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;

– інтеграції національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою.

Принципи економічної безпеки на мезорівні поділяються на загальні (комплексності, системності, варіантності (альтернативності), прийнятності ризику) та специфічні, які доповнюються принципами оптимізації економічної безпеки, що забезпечує підвищення рівня життя і соціального прогресу, тобто пріоритетності вирішення завдань і здійснення заходів, спрямованих на збереження здоров'я і життя людини, підтримку нормальних умов її існування та сумісності технічного й соціального складників економічної безпеки за безумовного пріоритету останньої. На цих принципах базується формування системи економічної безпеки регіону, забезпечення необхідного рівня наукової обґрунтованості оцінки загроз безпечному регіональному розвитку і їх наслідків [5; 6].

На мезорівні (до якого можна віднести регіональний рівень) до основних принципів функціонування систем [7] належать:

– принцип ефективного цілеформування (полягає у тому, що ціль ефективної поведінки системи задається над системою);

– принцип цілісності (стверджує, що ціле є більшим від суми складання його елементів, тобто система має властивості, які не виводяться із властивостей її елементів та способів їх поєднання);

– принцип детермінізму (його сутність полягає у тому, що причина зміни стану системи завжди знаходиться поза системою);

– принцип оптимальності (стверджує, що система повинна рухатися до мети за оптимальною траєкторією);

– принцип спеціалізації і кооперування (полягає у тому, що, рухаючись до мети, система має тенденцію спеціалізуватися на виконанні своєї функції та кооперуватися з іншими системами);

– принцип ієрархічності (стверджує, що розвиток системи здійснюється ієрархічно).

Окремо основними принципами забезпечення економічної безпеки регіону вважаються принципи [5; 6]:

– інтеграції з національною економічною безпекою;

– додержання балансу регіональних інтересів;

– чіткого розмежування змісту діяльності, повноважень та відповідальності органів державної влади на державному та регіональному рівнях;

– чіткого розмежування повноважень і відповідальності органів державної влади та місцевого самоврядування;

– прагнення до примноження національного багатства країни шляхом ефективного використання природно-ресурсного, науково-технічного, фінансового, інтелектуального трудового потенціалу регіону.

Також існує класифікація принципів організації та здійснення захисту у сфері економічної безпеки регіону, зокрема [8]:

1) системності, що передбачає розглядання проблем захисту з урахуванням усіх небезпечних каналів впливу інформації та несанкціонованого доступу до неї, а також можливого часу та умов їх виникнення, комплексного застосування правових, організаційних та технічних заходів щодо захисту; при цьому мають бути забезпечені спадкоємність та безперервність захисту;

2) обґрунтованості, оскільки складність завдань, що вирішуються, великий обсяг робіт, а також обмеженість ресурсів зумовлюють необхідність глибокого науково-технічного обґрунтування рішень, що приймаються, всебічної оцінки щодо їх реалізації;

3) достатності, що означає необхідність пошуку ефективних та надійних заходів захисту, без зайвих витрат і забезпечується використанням найдосконаліших методів та засобів захисту. За характером впливу на загрозу серед способів захисту можна виділити узгодження, стримування, протидію та примушення;

4) гнучкості в управлінні, що забезпечує здатність, залежно від умов захисту та важливості об'єктів, що захищаються, прогнозування загроз та запобігання їх нейтралізації, оперативну та ефективну ліквідацію наслідків цих загроз;

5) своєчасності, що зумовлюється необхідністю завчасного розроблення заходів захисту та контролю (у протилежному разі проведення заходів щодо захисту може не лише не дати ефекту, а й призвести до додаткових збитків).

На мікрорівні принципами економічної безпеки є: комплексність (системність); пріоритет заходів попередження; безперервність; законність; плановість; економічність; взаємодія; ком-

петентність; поєднання гласності та конфіденційності [5]. Основою економічної безпеки певні принципи:

1. Системності, згідно з яким в організації економічної безпеки немає «важливих» та «неважливих» елементів.

2. Обґрунтованості. Обмеженість ресурсів захисту, як і всіх інших економічних ресурсів, вимагає глибокого науково-технічного обґрунтування рішень щодо забезпечення економічної безпеки.

3. Достатності. Вибір конкретної моделі економічної безпеки визначається рівнем небезпеки.

4. Гнучкості. Це здатність суб'єкта економічної діяльності швидко змінювати модель здійснення безпеки залежно від характеру розвитку небезпеки.

5. Своєчасності. Суб'єкт економічної безпеки повинен мати відпрацьовані моделі захисту відповідно до рівня розвитку небезпеки і своєчасно застосовувати їх, згідно з моніторингом, до конкретного стану небезпеки.

6. Бажання захищатися. Є наслідком протиріч між окремими структурами економічних систем, незбалансованості власності і влади між центральними та периферійними, інституційними й виконавчими елементами системи.

7. Вміння захищатися. Бажання захищатися повинно доповнюватися вмінням.

В іноземній літературі [1] наводяться такі принципи економічної безпеки підприємства:

1. Комплексності. Реалізується як сукупність правових, організаційних та інженерно-технічних заходів, вона полягає у:

– забезпеченні безпеки персоналу, матеріальних і фінансових ресурсів від можливих загроз усіма доступними законними засобами, методами та заходами;

– забезпеченні безпеки інформаційних ресурсів протягом усього життєвого циклу, на всіх технологічних етапах їх обробки (перетворення) і використання, у всіх режимах функціонування;

– здатності системи до розвитку й удосконалення відповідно до змін умов функціонування підприємства.

2. Своєчасності. Передбачає постановку завдань комплексної безпеки на ранніх стадіях розроблення системи безпеки на основі аналізу та прогнозування економічної ситуації, загроз безпеки підприємства, а також розроблення ефективних заходів попередження посягань на законні інтереси.

3. Безперервності. Полягає у постійному розробленні та реалізації заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

4. Активності. Захист інтересів підприємства відбувається за рахунок достатнього ступеня наполегливості з використанням стандартних і нестандартних засобів забезпечення безпеки.

5. Законності. Полягає у розробленні системи безпеки на основі дотримання законодавства у сфері підприємницької діяльності, інформати-

зації і захисту інформації тощо з використанням усіх дозволених методів виявлення і припинення правопорушень.

6. Обґрунтованості. Можливості та засоби захисту мають бути реалізовані на сучасному рівні розвитку науки і техніки, обґрунтовані з погляду прогнозного рівня безпеки та відповідати встановленим вимогам і нормам.

7. Економічності. Полягає в економічній доцільності і порівнянності можливого збитку і витрат на забезпечення безпеки з використанням критерія «ефективність – вартість». При цьому вартість системи безпеки повинна бути меншою за розмір можливого збитку від будь-яких видів загроз.

8. Спеціалізації. Відбувається залучення до розроблення та впровадження заходів і засобів захисту спеціалізованих організацій із забезпечення безпеки. При цьому експлуатація технічних засобів і реалізація заходів безпеки повинні здійснюватися професійно підготовленими фахівцями служби безпеки і функціональних та обслуговуючих підрозділів підприємства.

9. Взаємодії та координації. Полягає у здійсненні заходів забезпечення безпеки на основі чіткого взаємозв'язку відповідних підрозділів і служб, сторонніх спеціалізованих організацій у цій галузі, координації їх зусиль для досягнення поставлених цілей, а також співпраці із зацікавленими об'єднаннями та взаємодії з органами державного управління і правоохоронними органами.

10. Удосконалення. Здійснюється вдосконалення заходів і засобів захисту на основі власного досвіду, появи нових технічних засобів з урахуванням змін у методах і засобах розвідки і промислового шпигунства, нормативно-технічних вимог, досягнутого вітчизняного і зарубіжного досвіду.

11. Централізації управління. Здійснюється самостійне функціонування системи безпеки за єдиними правовим, організаційним, функціональним і методологічним принципами і централизоване управління діяльністю системи безпеки.

При цьому окремо виділяються принципи управління економічною безпекою підприємства, що виступають правилами, на основі яких здійснюється функціонування організацій, визначають поведінку суб'єкта й об'єкта в процесі управління та характер взаємовідносини організації з навколишнім середовищем [11, с. 149].

Вони відображають закономірності розвитку управлінських відносин, унаслідок чого є логічним завершенням ланцюжка «закони – закономірності – досвід управління – принципи». При цьому одночасно є зведенням законів управління та правилами управлінської діяльності [11, с. 150]

До принципів управління економічною безпекою підприємства належать, зокрема, такі [9]:

1. Принцип законності. Його сутність полягає у тому, що вся діяльність підприємства повинна носити законний характер.

2. Принцип економічної доцільності. Він полягає у тому, що доцільно організовувати захист тільки тих об'єктів, витрати на захист яких менше, ніж втрати від реалізації загроз за цими об'єктами.

3. Поєднання превентивних та реактивних заходів економічної безпеки. При цьому превентивними є заходи попереджувального характеру, реактивними – заходи, які приймаються в разі реального виникнення загроз або необхідності мінімізації їх негативних наслідків.

4. Принцип безперервності. Його сутність полягає у тому, що процес функціонування системи економічної безпеки підприємства має здійснюватися постійно.

5. Принцип диференційованості. Він полягає у тому, що вибір заходів із подолання загроз, що виникають, відбувається залежно від характеру загрози і ступеня тяжкості наслідків її реалізації.

6. Принцип координації. Його сутність полягає у тому, що для досягнення поставлених завдань потрібно постійно здійснювати узгодження діяльності підрозділів служби безпеки, підприємства та поєднання організаційних, економіко-правових та інших способів захисту.

7. Повна підконтрольність системи забезпечення економічної безпеки керівництву суб'єкта підприємницької діяльності. Полягає у тому, що інтереси системи економічної безпеки мають бути підпорядковані загальним інтересам усього підприємства.

Серед принципів управління економічною безпекою підприємства окремо виділяють ті, що відповідають цілям такого управління з позиції узгодження інтересів підприємства [11, с. 150–152]:

– історизму (здійснюється об'єктивна оцінка відносної цілісності і завершеності етапів управління економічною безпекою підприємства);

– безперервності (базується на безперервному процесі управління економічною безпекою підприємства);

– циклічності (базується на процесі повторюваності процесів, які справляють прямий чи опосередкований вплив на процес управління економічною безпекою підприємства);

– конвергентності (є сукупністю індукційних методів пошуку об'єктивного кінцевого результату управління економічною безпекою підприємства);

– комплексності (ґрунтується на врахуванні всіх особливостей підприємства та визначенні впливу сукупності чинників на управління його економічною безпекою);

– узгодженості (полягає у дотриманні обґрунтованості під час прийняття рішень виходячи з позицій раціональності, узгодженні інтересів внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів підприємства);

– пріоритетності (базується на ранжируванні цілей і завдань відповідно до вибраної концепції управління економічною безпекою підприємства);

– варіантності (ґрунтується на виявленні й обґрунтуванні кількох варіантів чи сценаріїв досягнення цілей управління економічною безпекою підприємства);

– прийнятності ризику (полягає у виявленні й оцінці ступеня ризику запропонованих заходів досягнення цілей управління економічною безпекою підприємства);

– своєчасності (полягає у дотриманні норм і правил тайм-менеджменту в управлінні економічною безпекою підприємства та здійсненні дій на випередження без зниження рівня готовності до відвернення загроз як зовнішніх, так і внутрішніх, трансформуючись тим самим у принцип активності);

– легітимності (полягає у дотриманні чинного законодавства, норм та правил корпоративного устрою та соціальної відповідальності).

Віддаючи належне науковим здобуткам учених, слід зазначити, що в сучасній науковій літературі окремо не виділяються принципи економічної безпеки закладів вищої освіти як елементів соціально-економічної системи. Слід зазначити, що в науковій літературі лише частково розглянуто принципи управління економічною безпекою ЗВО, що пов'язане передусім із тим, що економічна безпека закладів вищої освіти розглядається на рівні суб'єктів господарювання і заснована на тих самих принципах, які лягли в основу економічної безпеки підприємства.

Забезпечення економічної безпеки ЗВО залежить від принципів, які є основою та головною підставою для впровадження та розвитку. Погоджуючись у цілому з науковцями у сфері економічної безпеки, слід зазначити, що діяльність закладів вищої освіти спрямована не лише на досягнення результатів як суб'єктів господарювання, а й на поповнення інтелектуального ресурсу нації та його відтворення, що зумовлює введення окремої класифікації принципів управління економічною безпекою закладів вищої. Зазначеного можна досягти шляхом виділення з широкого переліку принципів економічної безпеки, які існують на різних ієрархічних рівнях економічної безпеки, загальних та спеціальних принципів управління економічною безпекою закладів вищої освіти.

До загальних принципів управління економічною безпекою закладів вищої освіти слід віднести такі:

1. Принцип системності. Діяльність закладів вищої освіти у результаті виконання ними соціальної та виховної функцій, а також підготовки кадрів відповідної кваліфікації для забезпечення потреб ринку праці, вимог економіки та роботодавців є одночасно кінцевим результатом їхньої діяльності за умови отримання доходів на належному рівні та проміжним, що може сприяти підвищенню конкурентоспроможності економіки у цілому. При цьому досліджуються внутрішні взаємозв'язки і вплив зовнішніх чинників на економічну безпеку закладів вищої освіти.

2. Принцип комплексності. Забезпечення економічної безпеки ЗВО досягається за рахунок реалізації комплексу системи заходів на різних рівнях управління; здатності закладів вищої освіти як системи до розвитку відповідно до змін умов функціонування системи вищої освіти.

3. Принцип безперервності. Здійснення процесу оцінювання економічної безпеки ЗВО постійно з урахуванням впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища як на функціонування системи вищої освіти в цілому, так і на їхню діяльність зокрема.

4. Принцип взаємодії координації. Відбувається взаємодія та узгодження інтересів економіки та роботодавців з потребами ринку праці та розроблення відповідних програм забезпечення підготовки кадрів належної кваліфікації закладами вищої освіти для досягнення рівноважної кон'юнктури ринку праці.

5. Принцип визначальних чинників. Виділення найсуттєвіших зв'язків, що мають вирішальний вплив на стан економічної безпеки ЗВО, що може бути основою для розроблення в подальшому заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки закладів вищої освіти, при цьому не відбудеться розпорошення фінансових ресурсів держави.

6. Принцип варіантності (альтернативності). Для поліпшення функціонування системи вищої освіти у цілому та ЗВО зокрема розраховуються різні варіанти їх рівня економічної безпеки з урахуванням можливих загроз та ризиків.

7. Прийнятності ризику. Визначення межі допустимого ризику, що сприятиме здійсненню доступних заходів, спрямованих на захист закладу вищої освіти від безпосередніх загроз та своєчасному розробленню превентивних заходів зменшення їхнього негативного впливу.

Спеціальними принципами управління економічною безпекою закладів вищої освіти доцільно вважати такі:

1. Принцип своєчасності. Постановка завдань комплексної безпеки ЗВО на початкових стадіях розроблення системи економічної безпеки відбувається на основі проведення аналізу та розроблення прогнозів економічної ситуації, виявлення загроз економічній безпеці, оцінювання ризиків та розроблення ефективних заходів їх зменшення.

2. Принцип обґрунтованості. Використання можливих заходів запобігання загрозам та зменшення ризиків економічній безпеці закладів вищої освіти з урахуванням можливості досягнення бажаного рівня економічної безпеки ЗВО та за допомогою розроблення заходів та всіх рівнях управління.

3. Принцип удосконалення. Вдосконалення заходів і засобів захисту економічної безпеки ЗВО як на основі власного досвіду, так і в результаті входження у світовий освітній простір, впровадження Болонського процесу та досвіду провідних країн світу у сфері вищої освіти з

урахуванням їхніх результатів підвищення рівня економічної безпеки. Вдосконалення моделей оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти, ризиків тощо.

4. Принцип балансу інтересів. Здійснюється узгодження інтересів держави, роботодавців та закладів вищої освіти з урахуванням особливостей розвитку секторів економіки та регіонів, при цьому враховуються чинники внутрішнього та зовнішнього середовища.

5. Принцип цільової спрямованості (авторська розробка). Полягає у здійсненні процесу забезпечення економічної безпеки та управління нею з погляду встановлення цілей та їх співвідношення з ресурсами, необхідними для їх досягнення з виокремленням загроз та оцінюванням ризиків економічної безпеки закладів вищої освіти.

Слід зазначити, що на кожному із цих принципів певною мірою ґрунтується результативність управління економічною безпекою закладів вищої освіти.

Узагальнення наукових напрацювань у сфері економічної безпеки дає підстави для виокремлення, систематизації загальних та спеціальних принципів управління економічною безпекою закладів вищої освіти з урахуванням ступеня їхнього впливу на рівень економічної безпеки закладів вищої освіти (рис. 1).

При цьому доцільним убачається врахування того, що кінцевою метою управління має бути укріплення інституціональної місії закладів

вищої освіти у результаті забезпечення високого рівня викладання, підготовки кадрів і наукових досліджень [10, с. 11].

Слід зазначити, що управління ЗВО має бути спрямоване на розв'язання низки завдань, характерних для закладів вищої освіти як суб'єктів господарювання, так і важливих елементів соціально-економічної системи. До цих завдань належать, зокрема, такі:

- організація доступу до вищої освіти всіх категорій населення;
- підвищення якості вищої освіти та ефективності всієї освітньої системи;
- розвиток конкурентного освітнього середовища [10, с. 12].

Від дотримання всіх принципів управління закладом вищої освіти значною мірою залежить ефективність його діяльності. На основі дослідження сутності наведених принципів та їх ролі в управлінні економічною безпекою вишів, зважаючи на сутність економічної безпеки закладів вищої освіти як стану захищеності ЗВО та захисту від загроз їхній діяльності [12–15], сформовано концептуальні положення управління економічною безпекою закладів вищої освіти, до яких слід віднести такі:

1. Дослідження економічної безпеки закладів вищої освіти як процесу в статичному та динамічному аспектах.

2. Здійснення діагностики стану економічної безпеки закладів вищої освіти постійно з ура-



Рис. 1. Принципи управління економічною безпекою закладів вищої освіти

Джерело: узагальнено та систематизовано автором на основі [1–11]

хуванням впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

3. Дослідження взаємозв'язків між елементами системи та врахування їхнього впливу на економічну безпеку закладів вищої освіти.

4. Визначення чинників, що справляють найсуттєвіший вплив на стан економічної безпеки закладів вищої освіти та розроблення на їх основі заходів управління.

5. Розроблення та впровадження заходів управління економічною безпекою закладів вищої освіти системно на різних рівнях управління з урахуванням при цьому їх здатності до розвитку.

6. Розрахунок кількох варіантів рівня економічної безпеки закладів вищої освіти з урахуванням можливих загроз та ризиків їх функціонування.

7. Здійснення тісної взаємодії та узгодження інтересів економіки та роботодавців із потребами ринку праці та розроблення відповідних програм забезпечення підготовки кадрів належної кваліфікації закладами вищої освіти для досягнення рівноважної кон'юнктури ринку праці.

8. Визначення меж допустимого ризику та розроблення заходів, спрямованих на захист закладів вищої освіти від загроз або зменшення їхнього негативного впливу на рівень економічної безпеки ЗВО.

9. Здійснення управління економічною безпекою закладів вищої освіти як провідним складником управління національною економікою.

10. Розгляд інформаційно-аналітичної бази оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти як центральної частини управління їх економічною безпекою.

11. Врахування під час оцінювання рівня економічної безпеки закладів вищої освіти не лише поточного стану системи вищої освіти, а й потенціалу та можливості його відтворення у перспективі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Враховуючи вищенаведене, можна констатувати, що управління економічною безпекою закладів вищої освіти має базуватися на визначених принципах. Реалізація виокремлених та систематизованих загальних та спеціальних принципів управління економічною безпекою закладів вищої освіти з урахуванням ступеня їхнього впливу на рівень економічної безпеки закладів вищої освіти й сформованих на основі цих принципів концептуальних положень управління економічною безпекою закладів вищої освіти сприятиме досягненню цілей управління та забезпеченню економічної безпеки ЗВО на належному рівні. Подальші дослідження передбачають формування концепції управління економічною безпекою закладів вищої освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ярочкин В.И. Секьюритология: Наука о безопасности жизнедеятельности. М.: Ось-89, 2000. 400 с.
2. Власюк О.С. Національна безпека України: еволюція проблем внутрішньої політики. К.: НІСД, 2016. 528 с. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Vlasuk-fin-99d56.pdf>.
3. Закон України «Про національну безпеку України» № 2469-VIII від 21.06.2018 (набув чинності 08.07.2018). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>.
4. Верхоглядова Н.І., Олініченко І.В. Принципи забезпечення економічної безпеки регіону. Ефективна економіка. 2013. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_3.
5. Економічна безпека: навч. посіб. / О. Користін, О. Барановський, Л. Герасименко та ін.; за ред. О. Джужі. К.: Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. 368 с.
6. Шуршин В.О. Принципи формування системи індикаторів і показників економічної безпеки України. Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». 2007. Вип. 12. Ч. 2. С. 376–380.
7. Шнипко О.С. Економічна безпека багаторівневих систем: регіональний аспект. К.: Генеза, 2006. 288 с.
8. Головня Ю.І. Стратегічні пріоритети забезпечення економічної безпеки в регіоні. URL: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/6159/%D1%81.%20294.pdf?sequence=1>.
9. Бекряшев А.К., Белозеров И.П. Теневая экономика и экономическая преступность. URL: <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/index.htm>.
10. Шпак О. Особливості управління в сучасній системі вищої освіти. Молодь і ринок. 2010. № 12(71). С. 10–13 URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJR N&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Mir_2010_12_4.pdf.
11. Лященко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія; 2-е вид., перероб. К.: НІСД, 2015. С. 149. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/lyashenko_1_druk-43fc7.pdf.
12. Мартинюк В.П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2013. № 25 (II). С. 193–198. URL: <http://eme.ucoz.ua/pdf/252/24.pdf>.
13. Стеців І.С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf>.
14. Бреус С.В. Проблеми та перспективи забезпечення економічної безпеки вітчизняних вищих навчальних закладів. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 8 (170). С. 144–149. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_8_19.
15. Денисенко М.П., Бреус С.В. Економічна безпека вищих навчальних закладів: основні тенденції на ринку праці. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 14. С. 10–14. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/4934>.

ІНСТИТУЦІЙНІ, ФІНАНСОВІ ТА МІГРАЦІЙНІ ЗАСАДИ МЕНЕДЖМЕНТУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

INSTITUTIONAL, FINANCIAL AND MIGRATORY BASICS OF HIGHER EDUCATION MANAGEMENT

Гальків Л.І.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»

Виклюк М.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівська філія Європейського університету

Гуняк А.В.

викладач,
Львівський коледж культури і мистецтв

У статті обґрунтовано роль менеджменту вищої освіти у формуванні позитивного іміджу України. Досліджено динамічні зміни в інституційному середовищі закладів вищої освіти. Охарактеризовано фінансові інструменти, які сприяють розвитку інноваційного людського капіталу. Розглянуто еміграцію в контексті загроз менеджменту вищої освіти.

Ключові слова: менеджмент, вища освіта, заклад вищої освіти, фінансування, міграція.

В статті обґрунтовано роль менеджменту вищого образования в формировании позитивного имиджа Украины. Исследованы динамические изменения в институциональной среде высших учебных заведений. Охарактеризованы финансовые инструменты, которые способствуют развитию инновационного человеческого капитала. Рассмотрена эмиграция в контексте угроз менеджменту высшего образования.

Ключевые слова: менеджмент, высшее образование, учреждение высшего образования, финансирование, миграция.

The role of higher education management in forming a positive image of Ukraine is substantiated in the article. Dynamic changes in the institutional environment of institutions of higher education have been researched. The financial instruments that promote the development of innovative human capital are described. Emigration was considered as a factor of threats to the system of higher education.

Key words: management, higher education, higher education institution, financing, migration.

Постановка проблеми. Сучасна парадигма суспільного розвитку позиціонує освітній потенціал як стрижневу конкурентну перевагу національних економік, котра забезпечує генерування, реалізацію та використання новацій. Це зумовлює зростання потреби у високоосвічених фахівцях. Зокрема, Євросоюз за 2010–2020 рр. планує збільшити частку робочих місць, котрі потребують вищої освіти, з 20% до 34% [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд робіт виявив, що вітчизняні представники наукових шкіл менеджменту вищої освіти останнім часом фокусувались на моделях стратегій (М. Гладченко [2]), вдосконаленні якості (М. Терованесов [3]), цільовому підході (П. Воробієнко, І. Станкевич [4]), національному аспекті (О. Падалка, В. Кулішов [5]), ризиках (І. Каленюк, О. Куклін [6]), конкурентоспроможності (О. Гринькевич [7]).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Натомість питання фінансового забезпечення, міграційних втрат, стану та динамічних трансформацій середовища системи вищої освіти потребують поглибленого вивчення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні специфіки інституційного середовища, фінансового забезпечення та міграційних устремлень випускників ВНЗ у контексті менеджменту вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Менеджмент вищої освіти сприяє формуванню освітнього середовища територіальної суспільної системи, ефективності механізму участі закладів вищої освіти (ЗВО) в розвитку людського капіталу та активізуванню інноваційних зрушень. Вітчизняне освітнє середовище перма-

нентно забезпечує країні високі показники в міжнародних рейтингах. Так, за версією Bloomberg Innovation Index, який охоплює понад 200 країн, у 2018 р. загальна позиція України була 46, зокрема за критерієм ефективності вищої освіти – 21. У рейтингу Global Innovation Index 2018 Україна посіла 43 місце, причому освітня діяльність оцінена у 38,5 балів зі 100 можливих. Показово, що за співвідношенням вчителів та учнів вона посідає 3 місце; за кількістю випускників шкіл, які поступають у ЗВО, – 12. Протягом 2010–2017 рр. у Глобальному індексі конкурентоспроможності позиція нашої країни за показником частки охоплення населення вищою освітою варіювалась від 7 (зі 142 країн) до 14 (зі 140 країн). Позитивним є також те, що спостерігається підвищення позиції України у цьому Індексі за такими складовими, як стан вищої та професійної освіти (із 46 до 33); якість математичної та природничої освіти (із 42 до 27); якість освіти з менеджменту та бізнесу (зі 108 до 93).

Аналізуючи окремі індикатори вітчизняних закладів вищої освіти ЗВО за останні вісім навчальних років (табл. 1), акцентуємо увагу на основних маркерах змін.

1) Кількість ЗВО виявляє спадну тенденцію, яка моделюється лінійними трендами із середньорічним зменшенням загальної кількості закладів на 27 одиниць ($Y = 848,8 - 27,2x$; $R^2 = 0,854$) і закладів III–IV рівнів акредитації на 7 одиниць ($Y = 334,8 - 7,1x$; $R^2 = 0,756$).

2) Вищі темпи зменшення загальної кількості ЗВО (на 18,71%) щодо темпів зменшення кількості закладів III–IV рівнів акредитації (на 12,43%) спричинили збільшення частки остан-

ніх упродовж 2010/11–2017/18 навчальних років на 3,1 в. п. Це свідчить про вибуття з освітнього простору системи вищої освіти значної кількості ЗВО I–II рівнів акредитації.

3) Значення коефіцієнтів детермінації лінійних трендів кількості студентів (тис. осіб) перевищують значення коефіцієнтів детермінації лінійних трендів кількості закладів:

– усього у ЗВО: $Y = 2501,2 - 134,1x$; $R^2 = 0,944$;

– у ЗВО III–IV рівнів акредитації: $Y = 2109,5 - 109,8x$; $R^2 = 0,934$.

Це перевищення вказує на те, що контингент здобувачів вищої освіти знижувався більш рівномірно, ніж кількість закладів. Загалом за досліджуваний період кількість студентів у ЗВО знизилась на 36,4%.

4) Випередження зниження контингенту студентів щодо зниження кількості закладів (усього у ЗВО на 17,7 в. п.; зокрема у ЗВО III–IV рівнів акредитації на 23,2 в. п.), що привело до тенденційного зниження показника кількості студентів (осіб) у розрахунку на один ЗВО: $Y = 2981,8 - 85,7x$; $R^2 = 0,959$.

5) Спостерігається висхідна тенденція частки (%) ЗВО державної форми власності ($Y = 77,9 + 0,294x$; $R^2 = 0,709$) та частки (%) студентів денної форми навчання ($Y = 59,7 + 1,689x$; $R^2 = 0,966$).

6) У системі вищої освіти потік прийнятих студентів поступається потоку дипломованих фахівців. Так, протягом досліджуваного періоду коефіцієнт співвідношення кількості прийнятих на навчання та кількості випускників ЗВО варіювався від 67,2% до 81,2%, по ЗВО III–IV рівнів акредитації – від 59,7% до 79,4%.

Таблиця 1

Динамічні зміни показників розвитку вищої освіти України за 2010/11–2017/18 н. р.

Показники	Навчальні роки		Зміна	
	2010/11	2017/18	абсолютна	відносна
Кількість ЗВО, од.	813	661	-152	-18,7
зокрема, частка приватної форми власності, %	21,6	19,4	-2,2	-10,2
Кількість студентів, тис. осіб	2 418,1	1 538,6	-879,5	-36,4
зокрема, частка денної форми навчання, %	62,4	72,7	10,3	16,5
Кількість студентів, на один ЗВО, осіб	2 974	2 328	-646	-21,7
Кількість прийнятих у ЗВО на навчання, тис. осіб	506,5	323,6	-182,9	-36,1
Співвідношення кількості прийнятих та кількості випущених ЗВО, %	79,6	76,8	-2,8	-3,5
Кількість ЗВО III–IV рівнів акредитації, од.	330	289	-41	-12,4
Частка ЗВО III–IV рівнів акредитації у загальній кількості, %	40,6	43,7	3,1	7,6
Кількість студентів у ЗВО III–IV рівнів акредитації, тис. осіб	2 066,7	1 330,0	-736,7	-35,6
Кількість прийнятих на навчання у ЗВО III–IV рівнів акредитації, тис. осіб	3 81,4	264,4	-117	-30,7
Співвідношення кількості прийнятих та кількості випущених ЗВО III–IV рівнів акредитації, %	72,1	73,5	1,4	1,9
Кількість студентів на 10 тис. населення	476	314	-162	-34,0

Джерело: укладено, розраховано авторами за джерелом [8]

7) Більш стрімке зменшення кількості студентів, ніж зменшення кількості населення, привело до тенденції рівномірного зниження показника кількості студентів на 10 тис. населення ($Y = 485,1 - 24,3 \times t$; $R^2 = 0,928$).

Для викладацького складу ЗВО характерний досить високий показник частки працівників, які працюють менше, ніж на повну ставку. На початок 2017/18 навчального року серед науково-педагогічних працівників цих інституцій близько четвертини (22,3%) працювали менше, ніж на повну ставку, а серед педагогічних працівників – 16,5%. Найвищі значення рівня неповної зайнятості для науково-педагогічних працівників спостерігались у Чернігівській обл. (37,4%), Луганській обл. (35,2%), Хмельницькій обл. (32,2%), Донецькій обл. (32,1%), Рівненській обл. (31,0%).

Аналізування діяльності аспірантури та докторантури протягом 2010–2017 рр. доводить розширення інституційної мережі підготовки кадрів найвищого рівня кваліфікації, адже кількість закладів, які готують здобувачів наукового ступеня кандидата наук, знизилась на 7,4%, натомість кількість закладів, що готують докторів наук, зросла на 8,6%. Аналогічні зміни притаманні контингенту здобувачів: кількість аспірантів знизилась на 26,4%, кількість докторантів зросла на 7,4%. Кількість осіб, зарахованих до аспірантури та докторантури, знизилась на 29,5% і на 16,3% відповідно, проте обсяги зарахування загалом перевищували обсяги осіб, які завершували навчання.

ЗВО переважають наукові установи за результатами роботи аспірантури та докторантури. У 2017 р. відносно 2010 р. коефіцієнт співвідношення за кількістю закладів, що готують аспірантів, збільшився на 6,0%, докторантів – на 3,5%; за кількістю осіб, що навчаються в аспірантурі, – на 46,0%, докторантурі, – на 21,0%; за кількістю зарахованих аспірантів – на 40,5%, докторантів – на 16,3%; за кількістю осіб, що завершили навчання в аспірантурі, – на 4,6%, докторантурі, – на 8,3%. Результативність підготовки наукових кадрів не можна вважати високою, адже частка осіб, яка закінчила навчання

й захистила дисертацію на здобуття наукового ступеня кандидата наук, варіювалась від 23,6% до 26,1%, доктора наук, – від 25,9% до 33,3%.

Відсутність високої парної кореляції між обсягами реалізованої інноваційної промислової продукції в регіонах і кількістю у них кандидатів та докторів наук, тобто виконавців наукових досліджень (0,274), кількістю кандидатів і докторів наук у ЗВО (0,337), кількістю університетів, академій, інститутів (0,361) підтверджує висновок про те, що «Україна втрачає конкурентоспроможність свого інноваційного потенціалу саме на заключних стадіях інноваційного циклу, де повинен забезпечуватися комерційний інноваційний результат» [7, с. 250].

Спостерігається нестача ефективних інститутів, які б забезпечили формування інноваційного людського капіталу, прагнення у бюджетних галузях заощаджувати на інвестиціях у людський розвиток. Передовими економіками світу практикується податкове стимулювання інноваційної діяльності, що передбачає застосування широкого спектру податкових інструментів (табл. 2).

Необхідною детермінантою покращення фінансування людського капіталу є стимулювання діяльності сегменту ринкової інфраструктури, який априорі здатний акумулювати та раціонально використовувати значні обсяги коштів. Йдеться про фінансово-кредитні установи, недержавні пенсійні, накопичувальні, інвестиційні, венчурні фонди, суб'єкти страхового бізнесу. Ці інституції можуть забезпечити «розвантаження державного бюджету на основі формування нових інвестиційних інструментів з метою нагородження у населення достатніх обсягів коштів для розвитку власного людського капіталу в умовах конкуренції серед постачальників освітніх послуг» [9, с. 100]. Сприятимуть фінансуванню прикладних досліджень у ЗВО, матеріально мотивуватимуть університетську спільноту до креативності ендаументи (рис. 1). Цей фінансовий інструмент поширений у країнах, де суспільство ментально схильне до меценатства (США, Великобританія, Японія, Австралія тощо).

Таблиця 2

Інструменти податкового стимулювання інноваційної діяльності

Інструменти	Характеристика стимулу для суб'єкта господарювання
Податкова знижка	Зменшення бази оподаткування за рахунок витрат інноваційного характеру.
Податкові канікули	Обумовлене звільнення на визначений час від сплати податку на прибуток.
Уникнення подвійного оподаткування	Уникнення оподаткування одного суб'єкта податку аналогічним податком за один і той же проміжок часу або оподаткування у різних суб'єктах однієї і тієї ж бази зіставними податками.
Податковий інвестиційний кредит	Збільшення податкового кредиту пропорційно збільшенню обсягів інноваційних витрат або зменшення податкових зобов'язань на частину приросту інноваційних витрат.
Диференційовані ставки	Раціоналізація ставок податку з одиниці об'єкта оподаткування на диференційованій основі.

Джерело: укладено на основі опрацювання джерел літератури

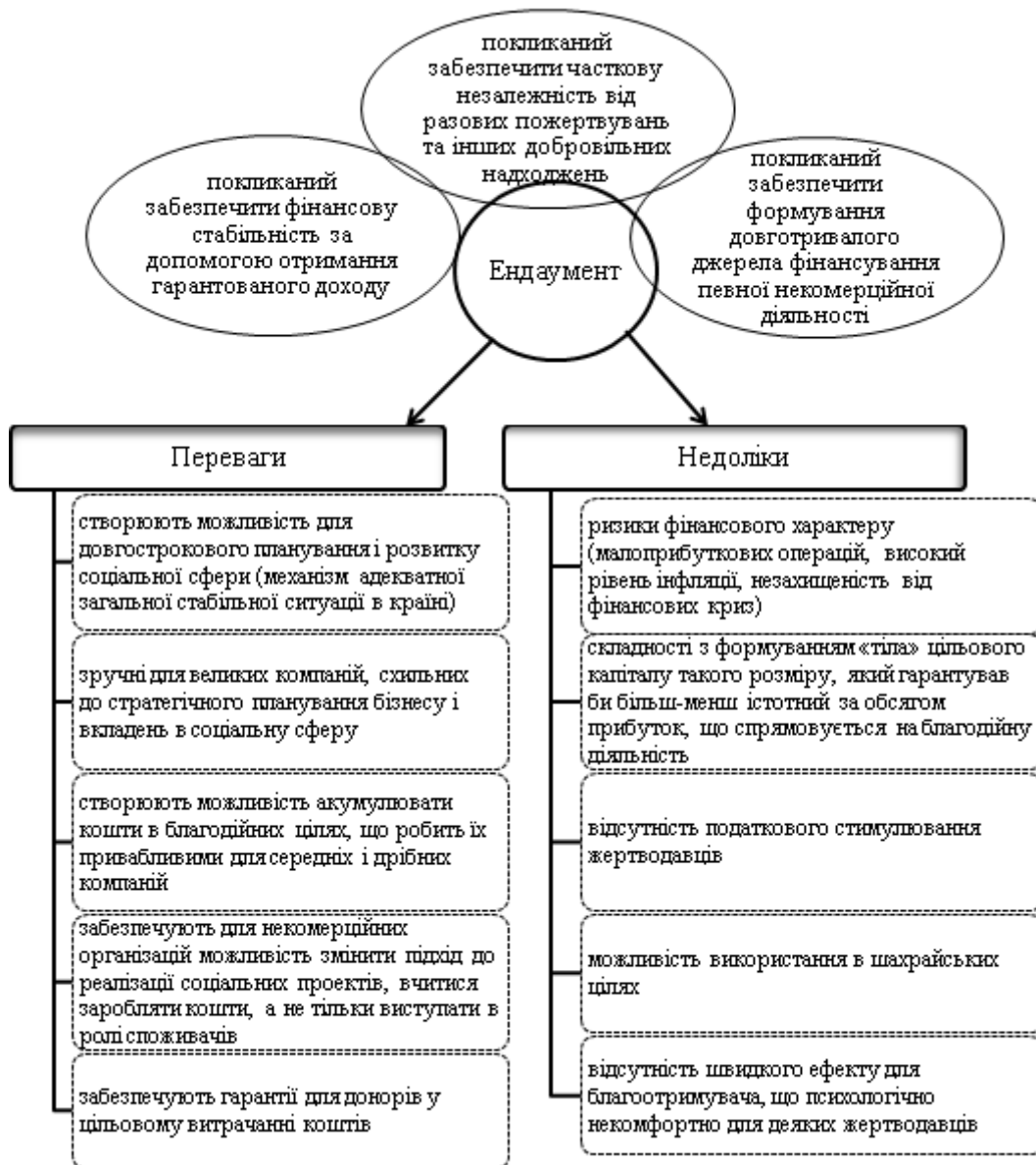


Рис. 1. Призначення, переваги та недоліки ендаументу

Джерело: укладено на основі опрацювання джерел літератури

Резерв покращення фінансового забезпечення розвитку людських ресурсів вбачається у венчурному інвестуванні. Венчурний капітал активізуватиме розвиток інноваційної інфраструктури та раціонального поєднання ресурсного потенціалу національної економіки; інтегрування науки, освіти, виробництва та ринку; комерціалізації результатів знанневоємної діяльності.

В Україні укорінювалась парадоксальна ситуація: пошук розширеного фінансового забезпечення розвитку людських активів відбувався на тлі низького попиту на використання нових знань. Очевидно, що суспільна система не зможе розвивати й експлуатувати власні інноваційні розробки, якщо вона перманентно втрачає

людський потенціал за рахунок його «відпливу» в більш привабливі країни.

За умов повільних темпів модернізації виробництва, тривалого домінування мінерально-сировинного типу укладу економіки та консервації відповідної такого типу експортної моделі, переорієнтування світових трендів виробництва у бік зниження рівня споживання традиційних матеріалів та енергетичних носіїв не можна очікувати високої віддачі від людського капіталу. За таких обставин поширюються міграційні устремління населення. Водночас виокремлюються країни, що «затягують» потоки креативного людського потенціалу. Соціологічна група «Рейтинг» у вересні 2017 р. оприлюднила результати, за якими серед молоді (18–35 років)

53% хочуть виїхати за кордон. У загальній кількості потенційних емігрантів домінують особи з вищою освітою.

Вітчизняні студенти головні причини подальшої можливої еміграції пов'язують з поліпшенням свого матеріального стану, наявністю кращих умов для фахової самореалізації. За результатами опитування, проведеного в межах проекту «Міський омнібус», 33,9% респондентів хочуть самі здобувати освіту в країнах Заходу або бажають, щоб їхні діти робили це. Представники вітчизняного менеджменту ЗВО визнають загрози втрати абітурієнтів на тлі освітньої міграції. Чи не найбільш стрімко зростає «відплив» потенціалу українського студентства до Польщі. Якщо у 2005/06 навчальному році у ЗВО цієї країни навчалось близько 2 тис. осіб, то у 2010/11 навчальному році ця цифра склала 4,9 тис. осіб; у 2010/11 навчальному році – 4,9 тис. осіб; у 2012/13 навчаль-

ному році – 9,7 тис. осіб; у 2014/16 навчальному році – 23,4 тис. осіб; 2016/17 навчальному році – 35,6 тис. осіб.

Висновки. На менеджменті вищої освіти позначаються інституційні трансформації, пов'язані з послабленням розвитку ринкових інститутів за рахунок тенденційного витіснення провайдерів приватної форми власності; зниження попиту населення на послуги системи вищої освіти та деформацією зайнятості науково-педагогічних кадрів; значними фактичними та потенційними втратами контингенту студентів внаслідок освітньої міграції; низькою результативністю підготовки наукових кадрів та комерціалізації інновацій. Розширене застосування фінансових інструментів у знаннєвоємних сферах сприятиме розвитку людського потенціалу та інноватизації економіки на платформі зміцнення економіки й формування міцного прошарку креативного класу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rethinking Education: What is it? URL: http://ec.europa.eu/education/policy/multilingualism/rethinking-education_en.
2. Гладченко М. Аналіз адаптаційної моделі стратегічного менеджменту вищої освіти. Теорія та методика управління освітою. 2013. Вип. 10. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/tmuo>.
3. Терованесов М. Удосконалення моделі менеджменту якості вищої освіти. Економічний простір. 2014. № 91. С. 235–247.
4. Воробієнко П., Станкевич І. Цільовий підхід до менеджменту вищої освіти. Проблеми економіки. 2015. № 2. С. 33–41.
5. Падалка О., Кулішов В. Економіка та менеджмент освіти: національний аспект. Економіка України. 2016. № 1. С. 84–91.
6. Каленюк І., Куклін О. Ризик-менеджмент у системі вищої освіти України. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. Вип. 5. С. 23–28.
7. Гринькевич О. Управління конкурентоспроможністю вищої освіти України (методологія аналізу і системи моніторингу): дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.03. Львів, 2018. 627 с.
8. Вища освіта в Україні у 2017 р.: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 298 с.
9. Подра О., Живко З. Особливості інвестиційного відтворення людського капіталу в системі чинників інформаційного суспільства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 1. С. 98–101.

ОРГАНІЗАЦІЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЛІ ЯК ОБ'ЄКТИВНА ПЕРЕДУМОВА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

ORGANIZATION OF RATIONAL USE OF LAND AS A OBJECTIVE PRINCIPLE FOR IMPROVEMENT OF LAND RELATIONS

Лаврук В.В.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри геодезії та землеустрою,
Подільський державний аграрно-технічний університет

У статті висвітлені питання організації раціонального використання й охорони земель, створення сприятливого екологічного середовища, поліпшення природних ландшафтів, організації нових форм облаштування землі та їх економічного, технічного і юридичного обґрунтування. Розглянуті основні передумови раціонального землекористування в умовах інноваційного розвитку. Запропоновані перспективні технології відновлення порушених земель.

Ключові слова: земля, земельні ресурси, земельні відносини, землеустрій, землекористування, землевласники, якість земель.

В статье освещены вопросы организации рационального использования и охраны земель, создания благоприятной экологической среды, улучшения природных ландшафтов, организации новых форм устройства земли и их экономическому, техническому и юридическому обоснованию. Рассмотрены основные предпосылки рационального землепользования в условиях инновационного развития. Предложены перспективные технологии восстановления нарушенных земель.

Ключевые слова: земля, земельные ресурсы, земельные отношения, землеустройство, землепользование, землевладельцы, качество земель.

The article deals with the issues of organization of rational use and protection of lands, creation of a favorable ecological environment, improvement of natural landscapes, organization of new forms of land improvement and their economic, technical and legal substantiation. The main preconditions of rational land use in conditions of innovative development are considered. Proposed technologies for the restoration of disturbed lands are proposed.

Key words: land, land resources, land relations, land management, land use, landowners, quality of land.

Постановка проблеми. Турбота про землю, про збереження і підвищення її родючості завжди була однією з головних заповідей землероба, оскільки від цього залежить урожайність полів. Але щоб отримувати стабільний урожай, необхідно впроваджувати високу культуру землеробства, агротехніку, сівозміни й інші елементи зональних систем землеробства, організувати раціональне використання земельних ресурсів. Нині особливо виділяється питання про підвищення економічної ефективності використання виробничого потенціалу в агропромисловому комплексі шляхом раціонального і дбайливого використання земельних угідь і створення умов для стійкого ведення сільського господарства. Ідеальним є варіант, коли система господарювання максимально враховує особливості природної екологічної системи. Стабільність і продуктивність створюю-

ваних людиною агроecosystem тим вища, чим точніше і ретельніше враховуються природні, економічні, технологічні і соціальні умови конкретного господарства.

Мета статті – дослідити методи землевпорядного проектування й обґрунтувати проекти землеустрою на еколого-ресурсній основі в умовах нових форм господарювання, які вже виправдали себе в практиці агропромислового виробництва в нашій країні і за кордоном, та проілюструвати їх на прикладі організації раціонального використання ріллі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам організації раціонального використання землі як об'єктивної передумови вдосконалення земельних відносин за допомогою сучасного землеустрою присвячені праці М.В. Андріюшина, В.В. Горлачука, Д.С. Добряка, Й.М. Дороша, П.Г. Казьміра, В.М. Кривова, Л.В. Кор-

нілова, А.Г. Мартина, М.А. Мицай, А.М. Третьяка, Р.В. Тихенка та інших відомих учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні дослідження не дають змоги дати вичерпні відповіді на усі питання землеустрою, які виникають у зв'язку з розвитком земельних відносин та сучасною земельною реформою, змінними підходами до оптимізації сільськогосподарського землекористування, впровадженням нових форм господарювання, які тільки апробуються на практиці. Все ще залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглиблених наукових обґрунтувань теоретичні і практичні засади організації раціонального використання землі як передумови подальшого вдосконалення земельних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. У літературі формулюванню принципів раціонального використання земельних ресурсів приділено досить багато уваги. Так, за радянських часів головними принципами раціонального землекористування були: 1) державна власність на землю; 2) безплатність землекористування; 3) сталість землекористування; 4) цільове використання земельних ресурсів; 5) пріоритет сільського господарства на родючій землі; 6) комплексне землекористування і врахування зональних відмінностей; 7) плановірність організації використання земельних ресурсів; 8) постійне вдосконалення форм і типів організації, впорядкування території; 9) неухильне підвищення родючості ґрунтів; охорона земель [1, с. 26].

Інші науковці виділяють такі принципи раціонального використання земель: 1) пріоритет сільськогосподарського (продуктивного) використання земель; 2) забезпечення високої ефективності використання земель; 3) забезпечення кругообігу органічних речовин; 4) охорона земель; 5) покращення стану земель [2, с. 91].

За дотримання вищезазначених принципів успіх реформ в агропромисловій галузі країни насамперед пов'язаний із розробленням і реалізацією земельного законодавства, оперативним вирішенням питань організації раціонального використання й охорони земельних ресурсів. Основними напрямками структурних змін повинні стати створення економічно рівноправних форм господарювання, розвиток та цивілізована оренда землі; формування у сільськогосподарських підприємств значних власних грошових ресурсів та самофінансування; ефективне функціонування податку за землю. Вищевказані питання можуть якнайкраще вирішуватися тільки тоді, коли вони доведені до землі, до кожного підприємства й окремого працівника.

У вирішенні цієї проблеми визначальна роль належить сучасному землеустрою як системі заходів, що спрямована на організацію раціонального використання землі, підвищення культури землеробства, охорони ґрунтів і ре-

лізацію земельного законодавства. Підприємства з ефективним землеустроєм отримують в середньому на 20% вартості валового і на 22% чистого продукту більше з розрахунку на одного середньорічного працівника, ніж інші сільськогосподарські підприємства, та забезпечують значне підвищення родючості ґрунтів.

В основі територіального землеустрою для забезпечення раціонального використання земель, а особливо земель сільськогосподарського призначення, повинен бути закладений відомий принцип «від загального до окремого», тобто здійснювати процес землеустрою потрібно починаючи від планування, прогнозування оптимальної структури земельних угідь і організації раціонального використання й охорони земель на національному і регіональному рівні, а згодом на локальному й господарському рівні здійснювати організацію території землеволодіння та землекористування з метою створення оптимальних просторових умов для еколого-економічного використання та охорони земель сільськогосподарського призначення. [3, с. 29].

Водночас має місце недооцінка ролі землеустрою в практичному здійсненні земельної реформи, спрямованої на відродження і подальше зростання агропромислового виробництва. Керівники сільськогосподарських підприємств порушують встановлену в порядку землеустрою організацію території, не прагнуть до освоєння проектних пропозицій зі введення сівозмін, внутрішньопольової організації орних земель, раціональне використання кормових угідь, захист ґрунтів від ерозії.

Прогнозні напрями розвитку АПК та інші управлінські рішення в районах і областях не погоджують із землевпоряджувальними розробками з організації раціонального використання землі, що не відповідає вимогам її захисту. Часто порушують стійкість землекористування господарств, директивним чином змінюють їх межі, розмір, спеціалізацію, структуру посівних площ. Землевпоряджувальні проекти не забезпечують фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами. Керівники, особливо підприємств з орендованими землями сільськогосподарського призначення, часто порушують земельне законодавство. Крім цього, спостерігається низька ефективність капітальних вкладень. Усе це завдає серйозного збитку економіці сільськогосподарських підприємств, веде до зниження родючості ґрунтів, розвитку процесів водної ерозії і дефляції, вторинного засолення й інших несприятливих наслідків.

У забезпеченні високоефективного використання й охорони земель важлива роль належить і обліку кількісних і якісних змін земельного фонду по всіх землекористувачах і категоріях земель. Основними чинниками раціонального використання земель є науково обґрунтований землеустрій і підвищення культури землероб-

ства та державний контроль за використанням і охороною земель.

Сьогодні спостерігаємо парадоксальну ситуацію, коли за порушення проектів будівництва житлових і виробничих будівель, інженерних споруд тощо, псування суспільної власності виконавці несуть значну відповідальність. Порушення ж проектів землеустрою, недбале безгосподарне і злочинне ставлення до землі, втрата ґрунтової родючості практично залишаються без належної уваги. Система землевпоряджувальних робіт часто підміняється одно-разовими оперативними заходами (укрупнення сівозмін, впровадження систем землеробства, розміщення тваринницьких комплексів і обґрунтування їх кормової бази, інвентаризація земель тощо).

Вдосконалення економіки, організації й управління агропромисловим виробництвом діалектично взаємопов'язане з розвитком виробничих відносин і продуктивних сил у сільському господарстві. Зі введенням в дію земельного законодавства створені умови для розвитку нових земельних відносин, основна мета яких полягає в наблизенні господаря до землі, передачі її у володіння і користування тільки тим, хто її обробляє і дбайливо до неї відноситься.

Функціонування сучасних земельних відносин передбачає і нові права та обов'язки землевласників і землекористувачів. Головне право землевласників полягає в можливості самостійно господарювати на землі, вільно розпоряджатися виробленою продукцією та доходами від її реалізації. Отримання такого права веде до зацікавленості землевласників у постійному збільшенні обсягів виробництва сільськогосподарської продукції і поліпшенні її якості, підвищенні їхньої відповідальності за кінцевий результат. Основним обов'язком землевласників і землекористувачів є необхідність ефективно використовувати землю відповідно до цільового призначення, підвищувати її родючість, застосовувати природоохоронні технології виробництва, не допускати погіршення екологічного стану на території в результаті своєї господарської діяльності, здійснювати комплекс заходів з охорони земель, своєчасно сплачувати земельний податок або орендну плату за землю, не порушувати права іншого землевласника, землекористувача й орендаря.

Реалізація цих прав і обов'язків можлива тільки у тому разі, якщо землевласники і землекористувачі здатні кваліфіковано вести господарство, мають відповідні знання, навички й уміння і науково обґрунтовану програму дій з організації раціонального використання земель. Така програма може бути сформована тільки за участю спеціалістів-землевпорядників на основі комплексних проектів землеустрою.

Нові земельні стосунки передбачають великі обсяги робіт, пов'язані з реалізацією земель-

ного законодавства, наведенням ладу у використанні землі, створенням належних умов для підвищення ефективності землеволодіння і землекористування, і визначають нові завдання організації території. Їх можна звести до таких.

1. Уточнити дані обліку стану і використання усіх земель за якісними і кількісними параметрами, провести повну інвентаризацію всіх земель, виявити невикористовувані або нераціонально використовувані землі.

2. Налагодити систему земельного кадастру, що включає відомості і документи про правовий режим земель, їх розподіл за землекористувачами, категоріями земель, про якісну характеристику й економічну цінність земель.

Ведення державного земельного кадастру має бути забезпечене топографо-геодезичними, картографічними, ґрунтовими, геоботанічними й іншими обстеженнями і дослідженнями, реєстрацією землеволодінь і землекористувань, обліком і оцінкою земель.

Дані земельного кадастру призначені для забезпечення місцевих органів влади, зацікавлених підприємств, установ, організацій і громадян відомостями про землю в цілях організації її раціонального використання й охорони, регулювання земельних стосунків, землеустрою, обґрунтування розмірів плати за землю й оцінки господарської діяльності.

3. Необхідно провести землевпоряджувальні роботи, пов'язані з утворенням нових і впорядкуванням наявних землекористувань і землеволодінь. Усім землевласникам і землекористувачам необхідно реєструвати свою власність у державному реєстрі речових прав на нерухоме майно, що засвідчує право володіння і право постійного користування землею, оформити договори оренди земель, відвести їх і обмежити в натурі відповідними межовими знаками встановленого зразка. Перш ніж вирішувати питання надання і вилучення земель, необхідно виявити і створити резервний, або вільний, фонд земель, що знаходиться у веденні відповідної місцевої влади.

4. У зв'язку з розвитком нових форм організації виробництва в сільському господарстві для раціонального використання кожної ділянки землі має відбутися розроблення проектів внутрішньогосподарського землеустрою з обґрунтуванням прогресивних систем господарювання, систем землеробства, проектуванням протиерозійних заходів і науково обґрунтованою організацією та плануванням території.

5. Поява великого числа землевласників і землекористувачів, самостійний вибір господарювання, необхідність забезпечення дотримання усіма підприємствами і громадянами земельного законодавства висувають підвищені вимоги до організації контролю за використанням і охороною земель. У цих же цілях має бути організований моніторинг земель, який є системою спостереження за станом земель-

ного фонду для своєчасного виявлення змін, їх оцінки, попередження й усунення наслідків негативних процесів.

6. Створення науково обґрунтованої системи землеустрою в цілях організації раціонального використання й охорони земель є важким завданням, що виникає в суспільстві у зв'язку з реалізацією земельного законодавства. Для цього необхідним є створення нових або підвищення ефективності чинних державних органів, що забезпечують на державному рівні ведення моніторингу земель, земельного кадастру, землеустрою, державний контроль за використанням і охороною землі.

Раціональне землекористування і землеволодіння повинні обов'язково економічно стимулюватися. Серед заходів економічного стимулювання раціонального використання й охорони земель, на нашу думку, є: виділення фінансових ресурсів як із державного, так і з місцевих бюджетів для відновлення земель; звільнення від плати за земельні ділянки, що знаходяться у стадії сільськогосподарського освоєння або поліпшення їх стану в період, передбачений проектом виробництва робіт; надання пільгових кредитів; часткова бюджетна компенсація через зниження доходу в результаті тимчасової консервації порушених не з вини землевласників і землекористувачів ділянок; заохочення за поліпшення якості земель, підвищення родючості ґрунтів і продуктивності земель лісового фонду, виробництво екологічно чистої та органічної продукції.

Окрім цього, важливе значення у процесі раціональної організації території, окрім земельних стосунків, має рівень розвитку продуктивних сил.

Вимоги раціонального використання землі за впровадження нових технологій обробітку культур вимагають здійснення таких землевпоряджувальних заходів:

– раціонально розмістити посіви сільськогосподарських культур, сформувані сівозміни з урахуванням якості земель, їх розташування, конфігурації й інших умов. Це дозволить привести у відповідність біологічні особливості рослин з продуктивними і територіальними властивостями земель; важливо «прив'язати» або пристосувати технології обробітку культур до конкретних ділянок ріллі, щоб забезпечити не лише ефективно використання родючості ґрунтів, але і неухильне його підвищення;

– здійснити комплекс природоохоронних заходів або передбачити впровадження екологічно чистих технологій. Під час обробітку озимини зернових за інтенсивною технологією питома вага засобів хімізації в загальних виробничих витратах порівняно із звичайною технологією зростає з 33 до 53%, на виробництво 1 тону зерна витрачається добрив і пестицидів в 2,1–4,2 рази більше порівняно із звичайною технологією. Це вимагає виділення сані-

тарно-захисних зон по щодо населених пунктів, виробничих центрів, водних джерел, здійснення комплексу протиерозійних заходів, вибору попередників сільськогосподарських культур з урахуванням післядії гербіцидів;

– запобігти хаотичному підходу до використання землі, закріпити сівозміни і кормові угіддя за конкретними трудовими колективами, раціонально організувати територію (розмістити угіддя, сівозміни, поля, робочі ділянки, дороги), створити умови для високоефективного використання сільськогосподарської техніки, наукової організації праці;

– рівень інтенсивності використання землі, застосовувані технології обробітку сільськогосподарських культур та інші елементи системи землеробства мають бути спрямовані на неухильне підвищення родючості ґрунтів, захист земель від ерозії. Необхідність підвищення ефективності використання техніки і трудових ресурсів, впровадження прогресивних технологій обробітку культур приведе до вдосконалення організації праці і виробничих процесів у землеробстві.

Найкращих економічних показників можна досягти у разі взаємного врахування розмірів закріплюваної площі і якості земель із спеціалізацією, чисельністю працівників та технічним забезпеченням. Така взаємозв'язка повинна здійснюватися тільки на основі внутрішньогосподарського землеустрою аграрних підприємств, організації їх виробничих підрозділів, угідь і сівозмін, ретельного обліку особливостей території сільськогосподарського підприємства, що дасть змогу не допустити негативних процесів під час використання землі та забезпечити в подальшому її відновлення і покращення.

Одним із таких заходів є меліорація земель як один із вирішальних чинників інтенсифікації сільськогосподарського виробництва. Загальна площа меліорованих земель в Україні після введення в експлуатацію сучасних зрошувальних систем, згідно зі статистичними даними 1990 року, становила 2287,4 тис. га, з них у зоні Степу – 2042,7 тис. га сумарною вартістю основних фондів близько 20 млрд гривень, в Лісостепу зрошувалося 244,4 тис. га, в зоні Полісся – 9,5 тис. га. Частка зрошуваних земель щодо сільгоспугідь та орних земель становила відповідно 12,2% та 14,9% [4, с. 8]. За даними інвентаризації Державного агентства водних ресурсів, з 2287,1 тис. га внутрішньогосподарських меліоративних систем, що були раніше, в сучасних умовах господарювання в Україні поливається лише 604,2 тис. га зрошуваних земель, або 26,4% до загальної їх площі [5, с. 83].

Підвищення питомої ваги зрошуваних і осушених земель сприяє збільшенню виходу сільськогосподарської продукції навіть у самі несприятливі за погодними умовами роки. У 1991 р. питома вага продукції рослинництва, отриманої із зрошуваних і осушених земель,

досягала 33% в загальному обсязі, а загальна площа цих земель становила всього 6,7% площ сільськогосподарських угідь. Сьогодні ці показники зменшилися в десятки разів.

Введення в сільськогосподарський оборот меліорованих земель сприяє зміні в організації території, що зумовлене збільшенням площ інтенсивно використовуваних угідь, розміщенням лінійних елементів іригаційної або осушувальної мережі.

Ще одним із важливих напрямів сталого розвитку та ефективного господарювання в землеробстві є хімізація, що включає усебічне використання мінеральних добрив, гербіцидів, пестицидів тощо. За період 2015–2017 рр. повні обсяги внесених мінеральних добрив в аграрних підприємствах країни (площа землекористування понад 100 га) зросли в 1,4 рази, у тому числі фосфорних – майже в 1,6 рази. Порівняння окремих статистичних показників із розрахунку на 1 га удобреної площі дає можливість стверджувати, що обсяги внесення усіх видів мінеральних добрив за вказаний період збільшилися із 98 кг до 123 кг, або майже в 1,2 рази, а її частка підвищилася із 80,8 до 89,4%.

Під час організації раціонального використання землі і подальшої хімізації сільськогосподарського виробництва в процесі землеустрою необхідно вирішити такі питання:

- взаємопов'язати систему добрив аграрних підприємств із рівнем родючості ґрунтів, а на схилах – із системою ґрунтозахисних заходів;

- створити найкращі умови для наземної та авіахімічної обробки рослин, ефективного використання сільськогосподарської техніки;

- намітити природоохоронні заходи, сприяючи правильній хімічній обробці рослин, охороні довкілля, зниженню негативної дії гербіцидів та інших хімікатів на подальші культури.

Науково-технічний прогрес у землеробстві відчутно впливає на ефективне використання земель через:

- впровадження у виробництво інтенсивних методів ведення сільського господарства, вдосконалення структури посівних площ, подальшу хімізацію виробництва. Ці заходи по-новому ставлять проблему збереження родючості ґрунтів і вимагають постійного його відтворення;

- появу продуктивнішої, надійнішої й енергоощадної модернізованої сільськогосподарської техніки, що викликає необхідність створення відповідних просторових умов під час проектування полів і робочих ділянок з раціональним співвідношенням сторін, формою, довжиною гону, пред'являє підвищені вимоги до розміщення і технічних характеристик доріг та інших елементів організації території;

- застосування інтенсивних і індустріальних технологій обробки сільськогосподарських культур, що ґрунтується на використанні системи спеціальних машин, хімічних засобів захисту рослин, високій технологічній дисци-

пліні, проведенні робіт в оптимальні агротехнічні терміни;

- організацію польових робіт поточно-груповим методом на базі посівних, прибирально-транспортних та інших комплексів, що вимагає певного рівня концентрації посіву сільськогосподарських культур і здійснення комплексу природоохоронних заходів;

- впровадження інноваційних форм організації і мотивації праці, що дасть можливість під час використання землі пов'язати організацію території із спеціалізацією, виробничим напрямом, числом і технічною оснащенням виробничого підрозділу і планування їхньої виробничої діяльності відповідно до якості використовуваної землі;

- меліорація земель, застосування досконаліших засобів захисту рослин, регулювання водного, повітряного і теплового режимів ґрунтів, розширення складу попередників сприяють насиченню посівів провідними культурами, що зумовлює зміну форм організації території, спеціалізацію сівозмін, обробіток культур (кукурудзи, багаторічних трав) на позасівозмінних ділянках;

- розвиток різноманітних форм землевладіння і землекористування на базі селянських і фермерських господарств, сільськогосподарських кооперативів, впровадження оренди спричиняє необхідність проведення робіт із ґрунтоустрою, основною метою яких є приведення у взаємну відповідність питань організації виробництва і території.

Висновки. У забезпеченні вискоєфективного використання й охорони земель важлива роль належить і обліку кількісних і якісних змін земельного фонду по всіх землекористувачах і категоріях земель. Основними чинниками раціонального використання земель є науково обґрунтований землеустрій і підвищення культури землеробства та державний контроль за використанням і охороною земель.

Будь-яка наукова система ведення сільськогосподарського виробництва, у тому числі і землеробства, реалізується в умовах поля, кормових угідь, сівозміни, господарства, а раціональна організація території дає змогу обґрунтовано розмістити сільськогосподарські угіддя, встановити розмір, кількість, площу полів для ефективного використання кожного гектара. Широке впровадження нового економічного механізму, облік вимог екології, застосування інтенсивних технологій обробки сільськогосподарських культур можливі тільки на основі раціонального внутрішньогосподарського землеустрою. Він дає змогу обґрунтовано вирішити велику кількість проблемних питань щодо землеустрою, оскільки тільки організувавши територію, можна визначити доцільну схему і площу сівозміни, її місце розташування з урахуванням розміщення населених пунктів і доріг, якості землі та ін.

Під час упровадження інтенсивних і інноваційних технологій обробітку сільськогосподарських культур дуже важливо врахувати продуктивні можливості землі, не допустити зменшення її родючості. Правильна організація території господарств дає змогу виділяти масиви, де рекомендується обробляти культури за інтенсивними технологіями, а де обов'язково треба застосовувати ґрунтозахисну, протиерозійну технологію. Крім того, нерідко сільськогосподарські угіддя порушуються під час будівництва

різних об'єктів. Усі ці землі підлягають відновленню і передачі після рекультивації в сільське, рибне або лісове господарство з дотриманням екологічних умов, які сільськогосподарське виробництво не повинне погіршувати.

Отже, потрібні управлінські рішення по економічно доцільному застосуванню сільськогосподарської техніки з урахуванням розмірів і конфігурації ділянок ріллі, їх віддаленості, якісного стану (типу ґрунтів, механічному складу, мірі еродованості, перезволоженості).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андришин М.В., Магазинчиков Т.П. Эффективность организации использования земельных ресурсов. Львов: Вища школа, 1981. 172 с.
2. Мицай М.А. Теоретичні основи землевпорядного проектування: курс лекцій. Львів: Львівський держ. с.г. інститут, 1995. 91 с.
3. Корнілов Л. В., Черняга П.Г. Проблеми і напрями розвитку сучасного землеустрою. Землевпорядний вісник. 2004. № 1. С. 28-30.
4. Вожегова Р.А., Голобородько С.П., Сахно Г.В. Зрошення в Україні: реалії сьогодення та перспективи відродження. Інститут зрошувального землеробства НААН України. Зрошуване землеробство. Збірник наукових праць. 2013. Вип. 60. С. 3-12.
5. Ромащенко М., Гринь Ю., Сайдак Р. Витрати за використання води для зрошення. АгроПерспектива. 2013. № 8 (159). С. 82-84.

УДК 338.48 (477)

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КУРОРТІВ ХЕРСОНЬСЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ТУРИЗМУ

STRATEGY OF RESORT DEVELOPMENT IN KHERSON REGION IN CONDITIONS OF ACTIVATION OF TOURISM

Орленко О.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу,
Херсонський державний університет

У статті проведено аналіз сучасного розвитку туристичної галузі й стану курортної та туристичної сфер Херсонського регіону, визначено проблеми, запропоновано можливі напрями забезпечення розвитку курортно-туристичної сфери. На основі SWOT-аналізу розглянуто перспективи розвитку туристичної галузі регіону та проблеми, які його гальмують. Наведено дані конкретного регіону та висновки щодо подальшого розвитку туристичного бізнесу в ньому.

Ключові слова: туризм, курортно-туристична діяльність, готельно-ресторанний бізнес, інвестиції, внутрішній туризм.

В статье проведен анализ современного развития туристической отрасли и состояния курортной и туристической сфер Херсонского региона, определены проблемы, предложены возможные направления обеспечения развития курортно-туристической сферы. На основе SWOT-анализа рассмотрены перспективы развития туристической отрасли в регионе и проблемы, которые его тормозят. Приведены данные конкретного региона и выводы по дальнейшему развитию туристического бизнеса в нем.

Ключевые слова: туризм, курортно-туристическая деятельность, гостинично-ресторанный бизнес, инвестиции, внутренний туризм.

The article analyzes the modern development of the tourist industry and the status of the resort and tourism spheres of the Kherson region, identifies the problems and suggests possible directions for the development of the resort-tourist sphere. On the basis of SWOT-analysis the prospects of development of the tourist industry of the region and problems that impede it are considered. The data of a specific region and conclusions on the further development of tourism business in it are given.

Key words: tourism, tourist and tourist activity, hotel and restaurant business, investments, domestic tourism.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку світової економіки туристичний бізнес є третім за дохідністю сектором економіки, який впевнено досягає перших позицій порівняно з іншими галузями. Сфера послуг, зокрема готельний комплекс, туризм та рекреаційний бізнес, здатна зробити значний внесок у зростання валового внутрішнього продукту за відносно малих затрат та коротких термінів окупності. Прискорений розвиток цієї сфери сприятиме динамічному розширенню внутрішнього ринку як основи стабільного економічного зростання в регіоні. Вигідне економіко-географічне положення Херсонської області (особливо вихід до Чорного та Азовського морів), кліматичні умови сприяли формуванню в регіоні потужного туристично-рекреаційного комплексу, розвиток якого впродовж останніх років характеризується динамічним зростанням основних показників діяльності, що якісно впливає на соціально-економічну ситуацію в регіоні [1].

Сфера туризму та курортів стає однією з основних галузей, що впливають на загальний стан і тенденції світової економіки. Оскільки зазначена сфера пов'язана з діяльністю більше 50 галузей, її розвиток сприяє підвищенню рівня зайнятості, диверсифікації національної економіки, збереженню та розвитку культурного потенціалу, збереженню екологічно безпечного навколишнього природного середовища, а також підвищує рівень інноваційності національної економіки, сприяє гармонізації відносин між різними країнами та народами. Крім того, туризм є одним із засобів реалізації зовнішньої політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням туристичної діяльності в системі комплексу країни, пріоритетів та стратегій розвитку туризму присвячені роботи таких вчених, як М. Борушак, Ю. Волков, І. Зорін, В. Квартальнов, В. Кифяк, Л. Лук'янова, О. Любіцева, Г. Михайличенко, С. Ніконоров, В. Обозний, Є. Панкова, Н. Савіна, В. Смолій, В. Федорченко, В. Цибух.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наукову цінність і значущість робіт, недостатнім є розкриття проблеми стратегічного розвитку туристичної галузі на регіональному рівні. Це обумовлює актуальність і важливість вибраної теми.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретико-методологічних підходів і розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення регулювання стратегічного розвитку курортів в умовах активізації туризму на прикладі Херсонського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна розташована в центрі Європи та має всі умови для належного розвитку економіки за рахунок туризму, проте суттєво відстає від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг [3].

Фінансово-економічна криза, що загострилась останніми роками, події, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей, призвели до зменшення в'їзного туристичного потоку, негативно вплинули на структуру туризму та реалізацію туристичних можливостей країни на внутрішньому й зовнішньому туристичному ринку. Фактично вдвічі зменшилась кількість іноземних туристів. Україна втрачає популярність як туристичний напрям, оскільки у потенційних туристів складається враження повномасштабної війни, а країна сприймається як «гаряча точка».

Загострення кризових явищ у сфері туризму та курортів свідчить про необхідність удосконалення державної політики у зазначеній сфері, пріоритетів та принципів її реалізації, повноважень та компетенції суб'єктів туристичної діяльності, впровадження ефективних організаційно-правових, економічних, інформаційних механізмів розвитку сфери туризму та курортів як високорентабельної галузі національної економіки [4].

Незважаючи на ресурсну забезпеченість та безмежні потенційні туристичні можливості, Україна сьогодні не має можливості конкурувати з розвинутими туристичними державами. Для раціонального та ефективного використання туристичних, природних, лікувальних та рекреаційних ресурсів України необхідно сформувати туристично-рекреаційний простір шляхом створення й забезпечення функціонування зон розвитку туризму та курортів, а також розробити, впровадити та запропонувати споживачу конкурентоспроможний національний туристичний продукт.

Відбувається нарощування обсягів надання туристичних послуг за рахунок розширення внутрішнього туризму. Однак реалії туристичної сфери та її можливості в області перебувають у значному відриві один від одного. Область має низку переваг і можливостей, повноцінне використання яких здатне забезпечити стійкий економічний розвиток, а також істотне підвищення рівня та якості життя населення.

Насамперед це значні курортно-рекреаційні ресурси, а саме протяжність морських пляжів, що перевищує 200 км; родовища лікувальних грязей, ропи, унікальні соляні озера, лікувально-термальні води на Арабатській Стрілці; родовища мінеральних вод; наявність 79 об'єктів і територій природно-заповідного фонду, двох з чотирьох наявних в Україні біосферних заповідників (Чорноморський та Асканія-Нова), понад 5 тис. історико-культурних об'єктів. Вигідне місце розташування Херсонщини як одного з найбільших морських регіонів країни, що має морське сполучення з країнами Середземномор'я, Близького Сходу та Азії, сприяє інтеграції у світовий економічний простір. Унікальне положення є передумовою для створення в області конкурентоспроможної транспортно-логістичної інфраструктури, здатної забезпечити один з основних аспектів позитивного іміджу області на світовій арені в галузі туризму, а саме високоякісне транспортне обслуговування туристів [2].

У Херсонській області важливими умовами перспективного розвитку туристично-рекреаційної діяльності є раціональне використання, розширене відтворення й охорона природних рекреаційних ресурсів, ефективно використання та оновлення наявної матеріально-технічної бази, збільшення частки виробленого в галузі національного доходу, розширення ринку рекреаційних послуг з метою більш повного задоволення потреб населення у відпочинку й оздоровленні [5]. Туризм стимулює розвиток таких секторів економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку, а також є одним з найбільш перспективних напрямів розвитку економіки області.

Загальна кількість туристів, які відвідали Херсонщину в курортно-туристичному сезоні 2018 року, залишилась на рівні минулорічних показників (близько 3,6 млн. туристів та відпочивальників), проте кількість іноземних гостей в області зросла на 6%. У 2017 році Херсонську область відвідали близько 3,5 млн. туристів і відпочивальників, у 2016 році – близько 3,3 млн., а у 2015 році – близько 2,8 млн.

Для порівняння по курортах представлені різні категорії об'єктів розміщення Херсонської області (табл. 1).

За 9 місяців 2018 року через міжнародний аеропорт «Херсон» та контрольні пункти в'їзду-виїзду, що розташовані на адміністративній межі з Кримом, Херсонську область відвідали у приватних цілях 16 743 іноземці. До п'ятірки країн, громадяни яких найчастіше відвідували Херсонщину, увійшли Туреччина, Ізраїль, Німеччина, США та Японія.

Можливість прийняти таку кількість туристів у об'єктів розміщення є, адже, згідно зі статистичними даними, на території Херсонської області наявні близько 1 277 об'єктів розміщення (з них найбільший відсоток мають пансіонати (423 одиниці), приватний сектор (478 одиниць)).

Таблиця 1

Категорії об'єктів розміщення Херсонської області [6]

Категорія об'єкта	Залізний Порт	Арабатська Стрілка	Скадовськ	Лазурне	Хорли	Генічеськ
Пансіонати	200	52	12	29	4	22
Приватний сектор	112	67	155	101	9	–
Готелі	37	19	25	7	2	2
Міні-пансіонати	24	52	–	17	–	12
Дитячі табори	–	7	8	5	–	–
Бази відпочинку	–	48	1	34	20	–
Інше	61	24	20	17	12	5
Всього	434	269	221	210	47	41

Таблиця 2

SWOT-аналіз туристичного потенціалу Херсонського регіону

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – Сприятливі умови для поєднання різних видів туризму та оздоровлення; – значні рекреаційні та бальнеологічні ресурси; – привабливий туристичний імідж Херсонського регіону; – можливості диверсифікації ринку туристичних послуг (зелений, екологічний, гастрономічний, етнографічний, медичний, з організації та проведення ділових заходів, подієвий); – широкий спектр можливостей щодо забезпечення організованого відпочинку та оздоровлення; – велика кількість пляжів на узбережжі; – наявність історичної та культурної спадщини та інших атракцій; – перспективні умови розвитку нових видів туризму (сільського, зеленого, гастрономічного, етнографічного, подієвого). 	<ul style="list-style-type: none"> – Незадовільний стан доріг та під'їзних шляхів до об'єктів туристичного призначення, непривабливість супутньої інфраструктури; – низький рівень інформаційного супроводження туристичної діяльності; – недостатня облаштованість рекреаційних територій та низький рівень туристичного сервісу; – відсутність цілісної системної державної політики розвитку та підтримки галузі; – обмеження щодо забезпечення зростання кількості туристів та рекреантів через відсутність облаштування територій та об'єктів рекреаційно-туристичної сфери; – слабка координованість роботи різних профільних установ з надання туристичних, оздоровчих та інших супутніх послуг; – недостатня розвиненість інфраструктури туристичної галузі.
Зовнішні можливості	Зовнішні погрози
<ul style="list-style-type: none"> – Збільшення значення регіону щодо надання рекреаційно-оздоровчих послуг у зв'язку з анексією Криму; – активне співробітництво з державами Чорноморського регіону; – членство в європейських міжрегіональних об'єднаннях; – транзитні можливості території регіону; – можливості активного розвитку та розширення сфери послуг; – реформування ключових елементів державного управління; – активна позиція місцевої влади щодо поліпшення інвестиційного клімату в регіоні. 	<ul style="list-style-type: none"> – Загроза національній безпеці та суверенітету України внаслідок ситуації в Криму та на Сході; – конкуренція з боку інших регіонів та держав; – корупція та нестабільність «правил гри» в економіці; – недостатня інноваційність підприємств; – значні потоки переміщених осіб та необхідність організації їх прийому й розміщення; – слабка забезпеченість гарантій з боку держави для внутрішніх та закордонних інвесторів; – недовіра іноземних бізнесових кіл до гарантування державою захисту інвестицій та економічних інтересів; – незадовільна структура зовнішніх інвестицій; – слабка інформованість потенційних партнерів про можливості регіону.

Єдиним шляхом розв'язання системних проблем у сфері туризму та курортів є стратегічно орієнтована державна політика, основним завданням якої є визначення туризму як одного з основних пріоритетів держави, впровадження економіко-правових механізмів успішного ведення туристичного бізнесу, інвестиційних механізмів розвитку туристичної інфраструктури, життєва інформаційно-маркетингових заходів з формування туристичного іміджу України [7].

Умовами сталого розвитку сфери туризму та курортів є:

- забезпечення координуючої ролі держави в реалізації національної туристичної політики із застосуванням принципів державно-приватного партнерства, організації наукових досліджень, розвитку людського потенціалу;
- концентрація ресурсів держави на пріоритетних завданнях розвитку сфери туризму та курортів;

– створення загальнодержавної інформаційної системи у сфері туризму та курортів, а також її інтеграція до світової інформаційної туристичної мережі;

– вдосконалення законодавства щодо регулювання суспільних відносин у сфері туризму та курортів;

– сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного співробітництва у сфері туризму та курортів;

– удосконалення на постійній основі бізнес-клімату та розвиток добросовісної конкуренції;

– запровадження інституту саморегулювних організацій у сфері туризму та курортів (створення національної туристичної організації);

– розроблення національних стандартів відповідно до міжнародних стандартів;

– популяризація нашої держави у світі та просування якісних національних туристичних продуктів у світовому інформаційному просторі;

– розвиток туристичних територій.

Подолання негативних тенденцій, створення сприятливих умов для розвитку сфери туризму та курортів повинні стати пріоритетними напрямками прискорення економічного та соціального зростання країни.

Висновки. Туризм безпосередньо або опосередковано, тобто через туристське споживання, здійснює стимулюючий вплив на розвиток таких видів економічної діяльності, як транспорт, готелі та ресторани, роздрібна торгівля, харчова промисловість, будівництво, зв'язок, страхування, фінансове посередництво, діяльність у сфері відпочинку і розваг, культури та спорту; стимулює пожевлення місцевої економіки та створення додаткових постійних і сезонних робочих місць; активно підтримує існування та розвиток народних ремесел, національної культурної спадщини. Подальший розвиток сфери туризму та діяльності курортів в Україні може бути реалізований за трьома варіантами.

Перший варіант (інерційний) передбачає збереження наявної практики управління сферою туризму та діяльністю курортів. Перевагами є економія коштів державного та місцевих бюджетів на перших етапах розвитку, стиму-

лювання підприємств сфери туризму та діяльності курортів до пошуку ефективних шляхів господарської діяльності в умовах високої конкуренції, відносна економічна ефективність. Недоліками є втрата найцінніших туристичних ресурсів внаслідок нераціональності їх використання, безконтрольність туристичного навантаження на природне середовище та об'єкти історико-культурної спадщини, скорочення кількості робочих місць, необхідність залучення значних обсягів коштів державного та місцевих бюджетів на подальших етапах розвитку для подолання наслідків нераціонального використання туристичних ресурсів, низька соціальна та екологічна ефективність.

Другий варіант передбачає впровадження ефективного державного регулювання розвитку туризму та діяльності курортів. Перевагами є впорядкування роботи з використання туристичних ресурсів, забезпечення доступності туристичних послуг для всіх категорій населення, збереження або зростання кількості робочих місць, висока соціальна та екологічна ефективність. Недоліками є значні витрати коштів державного та місцевих бюджетів на вжиття заходів державного регулювання на початкових етапах розвитку, зниження рівня конкуренції на внутрішньому туристичному ринку, відносна економічна ефективність.

Третій варіант передбачає суттєве посилення регулятивної ролі держави разом з упровадженням європейської моделі державно-приватного партнерства. Перевагами є контроль за використанням національних туристичних ресурсів, зростання кількості робочих місць, формування позитивного туристичного іміджу країни, збільшення надходжень до державного та місцевих бюджетів, висока економічна ефективність, відносно висока соціальна й екологічна ефективність. З огляду на відповідність поставленій меті та ефективність розв'язання наявних проблем оптимальним є третій варіант. У разі його реалізації створюються найсприятливіші можливості для забезпечення сталого розвитку сфери туризму та діяльності курортів держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. В Україні пожевився в'їзний та виїзний туризм. URL: <https://hromadskeradio.org/news/2017/09/12/v-ukrayini-pozhvavvysya-vyiznyy-ta-vyiznyy-turyzm>.
2. Інформація щодо показників розвитку сфери туризму та курортів у 2016 році // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіційний сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5badba79-cfc5-40c1>.
3. Про туризм: Закон України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
4. Орленко О. Значення туризму в розвитку національної та світової економіки. Інфраструктура ринку. 2016. № 2. С. 84–88.
5. Мартыненко М. Туристический бизнес в Украине – проблемы и перспективы. URL: <https://turisticheskij-biznes-v-ukraineproblemy-i-perspektivy>.
6. Туристический бизнес в Украине: трудности и перспективы // Информационный портал о финансах и кредитовании. URL: <http://www.dpa.cv.ua/ekonomika/turisticheskij-biznes-v-ukraine-trudnosti-i-perspektivy.html>.
7. Кицяк В. Організація туристичної діяльності в Україні: навч. посіб. Чернівці: Книги – XXI, 2017. 300 с.

УДК 330.11

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

DIGITAL TRANSFORMATION OF ECONOMY AS A BASIS OF FORMING ITS COMPETITIVENESS

Піжук О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Національний університет державної фіскальної служби України

У статті відображено дослідження впливу розвитку цифрової економіки на конкурентоспроможність національних економічних систем. Проведено порівняльний аналіз рівня цифровізації економіки України та світу. Визначено ключові стимули прискорення цифрової трансформації вітчизняної економіки з метою подолання наявного «цифрового розриву».

Ключові слова: цифровізація, інформаційно-комунікаційні технології, цифрова економіка, глобалізація.

В статье отражены исследования влияния развития цифровой экономики на конкурентоспособность национальных экономических систем. Проведен сравнительный анализ уровня цифровизации экономики Украины и мира. Определены ключевые стимулы ускорения цифровой трансформации отечественной экономики с целью преодоления имеющегося «цифрового разрыва».

Ключевые слова: цифровизация, информационно-коммуникационные технологии, цифровая экономика, глобализация.

In the article is reflected the research on the development of the digital economy and its impact on the competitiveness of national economic systems. A comparative analysis of the level of digitization of the economy of Ukraine and the world is conducted. The key incentives for accelerating the digital transformation of the domestic economy in order to overcome the existing "digital divide" are identified.

Key words: digitalization, information and communication technologies, digital economy, globalization.

Постановка проблеми. Об'єктивні процеси розвитку наукових досліджень і прогресивних цифрових технологій привели до цивілізаційних змін світогосподарського розвитку та зумовили виникнення нового типу економіки, в рамках якої відбувається трансформація моделей бізнес-процесів конкурентоспроможних підприємств [1; 2]. Очевидним є той факт, що подібна трансформація здійснює прямий вплив на функціонування національних економічних систем, змінюючи підходи до формування їх конкурентоспроможності.

Вже найближчим десятиліттям Інтернет речей дасть змогу підвищити якість експлуатації обладнання, зробити міську інфраструктуру більш «розумною» та енергоефективною. З розвитком таких інновацій, як віртуальна реальність, безпілотні літальні апарати (дрони), робототехніка й штучний інтелект, відкриються вражаючі можливості як для кінцевих споживачів та бізнес-спільноти, так і для країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми нових видів економік, зокрема цифрової економіки, є досить актуальними у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі. Вони

відображені в працях Д. Белла, Дж. Гелбрейта, Т. Месенбург, Д. Тапскотта, К. Шваба, О. Білоруса, В. Гесця, Г. Веретюк, Л. Кіт, С. Коляденка, С. Карчевої, О. Яременко та інших вчених. Цими науковцями запропоновані різні підходи до визначення цього поняття, які, на думку автора, суттєво не суперечать один одному.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На відміну від англомовної літератури, яка сконцентрована на дослідженні впливу цифровізації на ефективність економічної системи загалом та її наслідків щодо сталого розвитку економіки зокрема [3], основними проблемами, які піднімаються в українських наукових працях, є вивчення концептуальних основ цифрової економіки. Тому дослідження впливу цифрових технологій на розвиток національних економічних систем в контексті їх конкурентоспроможності залишаються недостатньо висвітленими у вітчизняній науковій літературі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в теоретичному узагальненні наукових поглядів щодо концептуальних основ цифровізації економіки та вияв-

ленні особливостей її впливу на конкурентоспроможність національних економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття цифрової економіки складне й багатогранне. В науковому середовищі нині немає консенсусу стосовно того, що слід розуміти під цим явищем. Так, С. Коляденко [4] розглядає цифрову економіку як таку, що базується на виробництві електронних товарів та сервісів високотехнологічними бізнес-структурами та дистрибуції цієї продукції за допомогою електронної комерції. С. Веретюк [5] та Л. Кіт [6] вважають, що цифрова економіка – це трансформація всіх сфер економіки завдяки перенесенню інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу з метою їх подальшого використання.

Міжнародна організація OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) виділяє три ключові компоненти цифрової економіки [7]:

1) підтримуюча інфраструктура (апаратне та програмне забезпечення, телекомунікації, мережі тощо);

2) електронний бізнес (ведення господарської діяльності та будь-яких інших бізнес-процесів через комп'ютерні мережі);

3) електронна комерція (дистрибуція товарів через мережу Інтернет).

У Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки, схваленої Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 року № 67-р, під цифровою економікою розуміють «діяльність, в якій ключовими факторами виробництва є цифрові (електронні, віртуальні) дані – як числові, так і текстові. Цифрова економіка базується на інформаційно-комунікаційних та цифрових технологіях, швидкий розвиток та поширення яких вже сьогодні впливають на традиційну економіку, трансформуючи її від економіки, що споживає ресурси, до економіки, що їх створює» [8].

Сьогодні серед науковців та практиків також не існує однієї точки зору стосовно ступеня впливу цифрової трансформації економіки на функціонування національних економічних систем. Так, за даними Світового Банку, цифрові дивіденди (або результати цифрових трансформацій) – це динамічне зростання економіки, бізнес-діяльності, а отже, податкових надходжень, притік нових інвестицій тощо [9]. Досить оптимістичними є результати досліджень міжнародної консалтингової компанії “McKinsey”, що спеціалізується на вирішенні завдань, пов'язаних зі стратегічним управлінням. Отже, вони відзначають безліч економічних і соціальних вигід, що несе в собі цифровізація економіки, зокрема приріст продуктивності праці, зростання кількості робочих місць у суміжних галузях, інклюзивність (рис. 1).

Однак така точка зору не співпадає з поширеними твердженнями про те, що цифрова економіка стане причиною різкого збільшення рівня безробіття у світі. Досвід показує, що широка автоматизація приводить до відмови від використання живої праці, внаслідок чого стануть масовими процеси звільнення працівників. Зі збільшенням безробіття сукупні доходи суспільства зменшуються, зростання заробітної плати зупиняється, що приводить до скорочення сукупного попиту. Депресивний попит підриває стимули до інвестування та працевлаштування, що приводить до уповільнення зростання продуктивності праці та зниження загального добробуту суспільства [11].

Проявом цифрової трансформації економіки у світі є той факт, що вже сьогодні IT-компанії випереджають сировинні за показником ринкової капіталізації. Частка інтернет-економіки росте у ВВП всіх розвинених країн, але, згідно з розрахунками аналітиків компанії “Gartner”, до 2025 року цифрова трансформація торкнеться всіх сфер життєдіяльності більшості країн світу.

У дослідженні “Global Center for Digital Business Transformation” відзначається, що в



Рис. 1. Ефекти (економічні та соціальні) цифрової економіки [10]

найближчі п'ять років цифрова революція витіснить з ринку 40% компаній, які зараз займають лідируюче положення в галузі, якщо вони не сприятимуть цифровій трансформації [12]. Розумні ідеї та розривні технології можуть в найкоротші терміни потіснити сталі бізнес-моделі, які були досить конкурентоспроможними. Такі тенденції чітко видні на прикладі "Uber" і галузі таксі або сайту бронювання житла "Airbnb" і готельного бізнесу.

Цифрова економіка ламає звичні моделі галузевих ринків та підвищує конкурентоспроможність їх учасників. Тим самим цифровізація визначає перспективи зростання компаній, галузей та національних економік загалом. А рівень цифрової трансформації економіки країни є основою оцінювання її конкурентоспроможності.

В науковій літературі існує низка загальноприйнятих параметрів, за допомогою яких визначають рівень цифровізації економіки країни, зокрема найбільш поширеними вважаються охоплення Інтернетом, частка електронної торгівлі в роздрібному товарообігу, частка суспільства, яка володіє цифровими компетенціями та отримує послуги від держави онлайн.

Існує декілька всесвітньо визнаних індексів, що розраховуються організаціями за різними методиками, а саме Міжнародним союзом електрозв'язку визначаються Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у країнах світу (ICT Development Index), Індекс розвитку Інтернету в країнах світу (The Web Index); Всесвітнім економічним форумом – Індекс мережевої готовності.

Сьогодні у світі існують більш ніж 20 різних міжнародних е-індексів [13], але найбільш вживаними вважаються Індекс розвитку ІКТ (IDI).

Індекс розвитку ІКТ (IDI) враховує 11 показників за такими трьома групами, як доступ до

ІКТ (наприклад, кількість контрактів на рухомий зв'язок на 100 мешканців, обсяг міжнародного трафіка Інтернету в розрахунку на одного мешканця), використання ІКТ (наприклад, частка осіб, що користуються Інтернетом), навички роботи з ІКТ (наприклад, охоплення населення вищою освітою, %), а також призначений для моніторингу розвитку ІТ у країнах, їх позиціонування на світовому ринку ІТ [15].

Так, рейтинг IDI у 2017 році очолює Ісландія (табл. 1). За нею йдуть дві країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону та шість країн Європи, де впродовж багатьох років спостерігається високий рівень інвестицій в цю галузь.

Україна за цим рейтингом у 2017 році посіла 79 місце, погіршивши свої позиції порівняно з попереднім роком, незважаючи на деяке покращення значень самих індексів. З огляду на представлені у табл. 1 дані можна зробити висновок про те, що в Україні спостерігається зростання «цифрового розриву» за рахунок суттєвого відставання розвитку цифрових технологій від цього показника розвинених країн світу.

Водночас Україні критично важливо підвищувати свою готовність до виробництва майбутнього та розвивати унікальні можливості, які зроблять її економіку більш привабливою у глобальних виробничо-збутових ланцюжках.

Готовність країни до майбутнього визначають масштабність і структура виробництва, а також сильні рушійні сили, здатні прискорити процес трансформації. Так, згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), лише 25 держав світу готові до четвертої індустріальної революції, основою якої є цифрові технології. На частку цих країн вже припадають 75% доданої вартості глобального промислового виробництва. У кожній з 25 країн-лідерів наявні свої конкурентні переваги. Японія володіє найскладнішими виробництвами, США –

Таблиця 1

Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ICT Development Index) за 2013–2017 роки

Країна	2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс	рейтинг	індекс
Ісландія	3	8,36	4	8,64	3	8,86	2	8,78	1	8,98
Південна Корея	1	8,57	2	8,85	1	8,93	1	8,8	2	8,85
Швейцарія	13	7,78	13	8,11	7	8,56	4	8,66	3	8,74
Данія	4	8,35	1	8,86	2	8,88	3	8,68	4	8,71
Великобританія	8	7,98	5	8,5	4	8,75	5	8,53	5	8,65
Гонконг	10	7,92	9	8,28	9	8,52	6	8,47	6	8,61
Нідерланди	7	8,00	7	8,38	8	8,53	10	8,4	7	8,49
Норвегія	6	8,13	6	8,39	10	8,49	7	8,45	8	8,47
Люксембург	9	7,93	10	8,26	6	8,59	9	8,4	9	8,47
Японія	12	7,82	11	8,22	11	8,47	11	8,32	10	8,43
Україна	68	4,64	73	5,15	79	5,23	72	6,45	79	5,62

Джерело: сформовано автором на основі відкритих даних. URL: <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html>

найпотужнішим ринком збуту. Китай відрізняється гігантськими масштабами підприємств, Німеччина – висококласними фахівцями та швидкістю впровадження інновацій, Корея – величезними внесками в розвиток технологій, а Сінгапур – відкритістю та доступом до інвестицій. Згідно з даними ВЕФ ці країни об'єднують зусилля, сформують зв'язки та на початкових стадіях індустріальної революції задаватимуть курс процесу глобальної цифрової трансформації економіки.

Україну разом з Росією, Молдовою та Грузією аналітики ВЕФ віднесли до групи «Євразія», у якій наявна деяка індустріальна база, але слабкими є рушії розвитку виробництва. Україна отримала досить непогану оцінку «6» (за десятибальною шкалою) за здатність українських виробництв виготовляти складну продукцію, що забезпечило їй 41 місце в рейтингу зі 100 країн. Також ВЕФ непогано оцінив людський капітал. Однак в Україні, на думку ВЕФ, є проблеми з попитом на продукцію (4,5 балів, 58 місце) та міжнародною торгівлею й інвестиціями (5,1 бали, 59 місце). Вкрай погано, згідно з оцінкою міжнародних експертів, в Україні йдуть справи зі впровадженням технологій та інновацій (3,5 балів, 74 місце). Інтернетом користуються лише 52% населення (у Британії – 94%, у Росії та США – 76%), а доступ до мобільного зв'язку четвертого покоління мають лише 1,4% українців, тоді як в Німеччині та Китаї 4G-мережі охоплюють близько 97% населення, а в Польщі – 100%.

Для успішного формування цифрової економіки та подолання «цифрового розриву» потрібно зосередитись на розвитку деяких ефективно функціонуючих компонентах [16]:

1) розвинена цифрова інфраструктура, яка забезпечуватиме нову якість та покриття широкосмуговим Інтернетом території України, а особливо віддалені селища, об'єкти бізнес- та соціальної інфраструктури, багато з яких перебувають у так званому цифровому розриві (з англ. “digital divide”);

2) формування ефективної системи ідентифікації, захисту персональних даних, довірчих послуг, які є першочерговими елементами так званої м'якої інфраструктури;

3) розвиток додатків та сервісів, таких як «розумне місто» й «цифровізація освіти», що є важливими компонентами «Індустрії 4.0.» та стосуються тих сфер життя (промисловості, громадської безпеки, медицини, екології, транспорту тощо), які досі перебувають в аналоговому форматі;

4) розвиток висококваліфікованого людського капіталу, який відповідає вимогам, що формують нові технології щодо володіння людиною специфічними навичками та компетенціями для повноцінної інтеграції у цифровий простір;

5) захист інтелектуальної власності, що є ключовим фактором, який впливає на мотивацію створення креативних ідей, можливість отримання комерційного зиску та гарантії захисту своєї інтелектуальної праці;

6) відповідне «цифрове» законодавство, яке має визначити та закріпити цифрові права громадян, визначити принципи цифровізації, забезпечити вжиття плану заходів щодо усунення законодавчих, інституційних, податкових бар'єрів та стимулювання цифровізації галузей економіки.

Висновки. Отже, для успішного розвитку цифрової економіки в Україні потрібна ефективна державна політика її стимулювання. Слід зазначити, що і цьому напрямі зроблені перші кроки, зокрема схвалено «Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки» та затверджено план заходів щодо її реалізації [8]. Ключовою стратегією формування цифрової економіки України є робота з внутрішнім ринком, а ключовою ініціативою – формування у споживачів мотивацій та потреб у «цифрових технологіях». Водночас варто пам'ятати про те, що цифровізація економіки – це також питання національної безпеки та незалежності України, конкуренції вітчизняних компаній та позиції країни на світовій арені.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Світлична В. Теоретичні базис нової парадигми суспільства – економіки знань. Економіка: реалії часу. 2015. № 3 (19). С. 184–193. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No3/184/193.pdf>.
2. Іванова В. Економіка, заснована на знаннях, та економіка знань: адекватність використання категорій. Механізм регулювання економіки. 2011. № 3. С. 47–54. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29633/1/Ivanova.pdf>.
3. Данніков О., Січкаренко К. Концептуальні засади цифровізації економіки України. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/15.pdf.
4. Коляденко С. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент. 2016. № 6. С. 106–107. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua.
5. Веретюк С., Пілінський В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. Фінансовий простір. 2017. № 3 (27). Наукові записки Українського НДІ зв'язку. 2016. № 2. С. 51–58.
6. Kit L. Evoliutsiia merezhevoi ekonomiky. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 2014. № 3. Т. 2. С. 187–194.
7. The Concept of a “Digital Economy”. URL: <http://odec.org.uk/theconcept-of-a-digital-economy>.

8. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: документ 67-2018-р., чинний, поточна редакція: прийняття від 17 січня 2018 року. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

9. Карчева Г., Огородня Д., Опенько В. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Фінансовий простір*. 2017. № 3 (27). URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17kgttme.pdf>.

10. A Digital report from McKinsey & Co. URL: <https://www.mckinsey.com/ru/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx>.

11. Стрелкова И. Цифровая экономика: новые возможности и угрозы для развития мирового хозяйства. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-novye-vozmozhnosti-i-ugrozy-dlya-razvitiya-mirovogo-hozyaystva+&cd=12&hl=uk&ct=clnk&gl=ua>.

12. Боднар О. Цифровізація та конкурентоспроможність бізнесу – ключові драйвери розвитку української економіки. URL: <https://business.ua/litsa/item/2452-tsifrovizatsiya-ta-konkurentospromozhnist-biznesu-klyuchovi-drajveri-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki>.

13. Електронне врядування в Україні: аналіз та рекомендації. Результати дослідження / за ред. О. Баранова. Київ: Поліграф Плюс, 2007. 254 с.

14. Мачуга Р., Борух О. Сучасний стан ринку інформаційно-комунікаційних технологій України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 3. С. 260–264.

15. Кубів С. Як Україні здійснити цифровий стрибок. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/kubiv/jak-zrobiti-tsifrovij-stribok-dlja-ukrajinskoji-ekonomiki-1051272.html>.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ

THE FEATURES AND TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF THE RURAL TOURISM INDUSTRY

Ставська Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
готельно-ресторанної справи та туризму,
Вінницький національний аграрний університет

Стаття присвячена дослідженню розвитку сфери сільського туризму. Здійснено типологію туристичних ресурсів сільського туризму. Розкрито значення сільського туризму в розвитку сільських територій. Проаналізовано теоретичні основи організації діяльності об'єктів сільського туризму. Охарактеризовано сучасний стан та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в областях України.

Ключові слова: сільський туризм, підприємництво, індустрія гостинності, сільське господарство, туристичний продукт.

Статья посвящена исследованию развития сферы сельского туризма. Осуществлена типология туристических ресурсов сельского туризма. Раскрыто значение сельского туризма в развитии сельских территорий. Проанализированы теоретические основы организации деятельности объектов сельского туризма. Охарактеризованы современное состояние и перспективы развития сельского зеленого туризма в областях Украины.

Ключевые слова: сельский туризм, предпринимательство, индустрия гостеприимства, сельское хозяйство, туристический продукт.

The article is devoted to the study of the development of rural tourism. Typology of tourist resources of rural tourism is carried out. The significance of rural tourism in the development of rural areas is revealed. The theoretical bases of organization of activity of objects of rural tourism are analyzed. The current state and prospects of rural green tourism development in the regions of Ukraine are characterized.

Key words: rural tourism, entrepreneurship, hospitality industry, agriculture, tourist product.

Постановка проблеми. Сільський туризм є значущим сектором Всесвітньої туристської індустрії (12–30% світового туристського потоку). Дослідження Європейською федерацією сільського туризму показують, що середній щорічний темп розвитку сегменту сільського туризму (без урахування екскурсійної діяльності) протягом останніх 10–15 років склав 10–15%, що набагато вище, ніж темп приросту європейського туризму загалом (4–5%). У сегменті сільського туризму зосереджено до 20% місць розміщення. Україна прагне посісти чільне місце в європейському та світовому туристському співтоваристві. Важливість сільського туризму як одного з несільськогосподарських видів діяльності підкреслюють багато вчених і практиків. Вирішення низки проблем розвитку сільської місцевості (відтік молоді в міста, зниження зайнятості, низькі доходи сільського населення тощо) фахівці пов'язують з диверсифікацією сільської економіки. Одним з перспективних напрямів є туристська діяльність, яка за

порівняно низьких витрат дає змогу вирішувати комплекс завдань соціально-економічного розвитку села. Експерти у сфері сільського господарства та розвитку агропромислового комплексу також підкреслюють важливість розвитку несільськогосподарських видів діяльності на профільних підприємствах і господарствах як фактору підвищення стійкості та прибутковості, зниження сезонності та ризиків. Як вітчизняний, так і зарубіжний досвід доводить, що туризм є ефективним напрямом вирішення зазначеного завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен сільського туризму та його концептуальні засади вивчали такі вітчизняні вчені й практики, як Н.І. Андрєєва, А.В. Васильєва, О.М. Головня, В.В. Гловацька, О.В. Дейнега, І.А. Дерев'янка, І.В. Тищук, Ю.І. Чорненко, Е.І. Шамкаєва. Досвід розвитку сільського туризму в зарубіжних країнах, а також його роль і вплив на соціально-економічний розвиток регіону вивчали А.Н. Абалдов, Е.Д. Біктімірова, З.Т. Вахі-

това, Н.А. Гаджисєва, В.І. Єлагін, Є.В. Ізергіна, Є.Б. Казьміна, А.Б. Косолапов, С. Кярменіємі, С.А. Лозівська, Е.М. Радостєва, В.А. Розсипний, Н.В. Рубцова, П.М. Рад, С.М. Трофимова, О.К. Цапієва, Е.Е. Шарафанова. У роботах підкреслюється актуальність сільського туризму для вирішення проблем відтворення людського капіталу в сільській місцевості, розвитку зайнятості сільського населення, диверсифікації галузі сільського господарства в регіональній економіці, стійкості регіонального розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас досі не сформована державна політика розвитку сільського туризму, що й обумовило вибір теми цього дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження особливостей та тенденцій розвитку індустрії сільського туризму, а також розробка рекомендацій щодо розбудови цієї сфери діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристична діяльність в нашій країні швидко розвивається, оскільки ми маємо всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму, такі як особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів. Останніми роками в Україні активно розвивається сільський зелений туризм. Цей вид туризму, сприяючи розвитку малого бізнесу в аграрних регіонах, дає змогу міським мешканцям цікаво та змістовно відпочити у сільських місцевостях.

Сільський туризм як вид туризму відіграє важливу роль в соціально-економічному розвитку території. Однак перш за все його вплив є вагомим для сільськогосподарських підприємств, зокрема фермерських господарств. Також важливим є вплив сільського туризму на збереження й розвиток людського потенціалу в регіоні, розвиток малого підприємництва. У комплексі туристської діяльності, здійснюваної на території, сільський туризм дає змогу створювати та закріплювати позитивні, незвичайні враження, формуючи позитивний та індивідуальний туристичний образ регіону у туристів [3].

Справедливо зазначити, що для імітації та залучення туриста в аграрне виробництво не обов'язковою є наявність села, але необхідно дотримуватись таких умов: 1) функціонує підприємство, одним з видів діяльності якого є виробництво сільськогосподарської продукції; 2) наявність земель сільськогосподарського призначення. Як вид підприємницької діяльності сільський туризм є досить ефективним напрямом активізації економічної діяльності та підприємництва, додатковим (або навіть основним) джерелом доходу господарства, що може сприяти розвитку основного виду сільськогосподарської діяльності. Особливу роль сільський

туризм здатний відігравати у стимулюванні розвитку внутрішнього та в'їзного туризму.

Сільський туризм загалом та агротуризм зокрема вирішують проблеми диверсифікації підприємництва в регіонах, зайнятих виробництвом сільськогосподарської продукції, та підвищення рівня зайнятості трудового потенціалу через створення додаткових робочих місць. Одночасно сільський туризм виконує величезну пізнавальну функцію та сприяє вихованню громадян в дусі патріотизму, створенню національної свідомості та бережливого ставлення до природи, розумінню сутності та проблем праці в сільському господарстві. Крім того, сільський туризм є видом відносно дешевого, але досить приємного й одночасно активного відпочинку, рекреації та оздоровлення.

В Україні сільським туризмом можуть займатись не тільки індивідуальні господарі, але й сільськогосподарські підприємства, в яких туризм може виділитися в незалежний напрям їх діяльності щодо організації туристської служби або цілого комплексу. Необхідно відзначити, що в країнах ЄС сільський туризм трактується перш за все як галузь сільського господарства, а не як вид туризму. Під сільським туризмом розуміють надання туристичних послуг селянами в їх господарствах. Ці послуги охоплюють забезпечення розміщення та харчування, хоча можуть надавати й інші послуги, наприклад організувати вільний час туристів. Сутність сільського туризму полягає у використанні функціонуючого селянського господарства як джерела етнографічних пам'яток, можливості справжнього відпочинку в гармонії з природою.

Сутність сільського туризму та різноманіття його підвидів обумовлюють переосмислення типології складових туристського потенціалу. Вчені, які вивчали типологію безпосередньо туристських ресурсів, спираються на базове угруповання, що передбачає виділення первинних (безпосередніх) та вторинних (непрямих) ресурсів. Однак для сільського туризму ця класифікаційна ознака не є очевидною. Це зрозуміло, наприклад, під час вивчення підвиду фермерського туризму: сама ферма, будинок господаря та гостеві засоби розміщення виступають первинними туристськими ресурсами, оскільки є об'єктами безпосереднього (прямого) туристського інтересу.

Слід підкреслити практично повну відсутність розробок класифікації та типології туристських ресурсів для сільського туризму. В більшості робіт з проблематики розвитку сільського туризму, як правило, робиться застереження про те, що переважно сільський туризм спирається на природні ресурси. Вважаємо, що цього не достатньо, тому загалом не можемо погодитися з такою точкою зору.

Туристський продукт, що формується на сільських територіях, є результатом з'єднання туристської, сільськогосподарської, соціально-

культурної діяльності, що вимагає постійних міжгалузевих взаємодій, в яких беруть участь суб'єкти туристичної індустрії та сільськогосподарської діяльності. При цьому суб'єкти сільськогосподарської діяльності, які надають послуги сільського туризму, можуть виступати суб'єктами туристичної індустрії.

Тому сільськогосподарські види діяльності, одержувані результати, а також використовувані технології стають туристичними ресурсами. На нашу думку, для характеристики безлічі туристських ресурсів сільського туризму доцільно використовувати дві ознаки типології, а саме рід туристського ресурсу, який визначає походження цього ресурсу; вид туристського ресурсу, що розкриває особливості його існування (рис. 1).

Природні туристські ресурси об'єднують природні об'єкти, явища й території, що розташовані в межах сільської місцевості або дуже близько до неї, відвідування яких виступає об'єктом туристського інтересу. До складу природних туристських ресурсів для сільського туризму включаємо культурні й дикі об'єкти флори та фауни. Спеціальними туристськими ресурсами сільського туризму виступають використовувані землі сільськогосподарського призначення, їх флора та фауна, а також землі несільськогосподарського призначення, флора та фауна на них.

Культурно-історичні туристські ресурси є сукупністю пам'яток матеріальної та духовної культури сільської місцевості. Традиційно до них відносять матеріальні об'єкти показу, а також об'єкти нематеріальної спадщини.

Концептуальні туристські ресурси – це сукупність об'єктів туристського інтересу в сільській місцевості, які засновані на певній концепції творчої ідеї, предмета, технології або людської діяльності, але не мають історичного капіталу.

Інфраструктурні туристські ресурси – це матеріальні антропогенні об'єкти, які є частиною інфраструктури сільської місцевості. Доцільно виділяти поселення, зони в поселеннях, а також будівлі та споруди, що відрізняються туристською специфікою.

Специфічною групою, що поєднує ознаки природних та антропогенних ресурсів, виступає сільськогосподарська та інша діяльність на селі, включаючи безпосередньо види сільськогосподарської діяльності, а також повсякденного побуту. До цієї ж групи ми відносимо технології сільськогосподарської та повсякденної діяльності, одержувані результати (продукти). Безумовно, ця група буде неповною без підприємства та виробництва сільськогосподарського призначення.

Значимість сільського туризму як сектору Всесвітньої туристської індустрії доводиться низкою статистичних даних. Згідно з деякими оцінками у світі щорічно подорожують близько 700 мільйонів туристів, при цьому за різними даними від 12% до 30% з них вважають за краще сільський туризм, що становить від 84 до 210 млн.

Дані "EuroGites", тобто Європейської федерації сільського туризму, показують, що середній щорічний темп розвитку сегменту сільського туризму протягом останніх 10–15 років



Рис. 1. Типологія туристичних ресурсів сільського туризму

склав 10–15%, що набагато вище, ніж для європейського туризму загалом (4–5%). Згідно з експертними оцінками цієї компанії ефект сільського туризму для Євросоюзу проявляється таким чином: більше 500 000 сільських послуг гостинності пов'язані з розміщенням; вони мають близько 6 500 000 гостьових місць, зокрема 15–20% у секторі агротуризму [4, с. 157].

Причому цей ефект не припускав додавання впливу екскурсійної діяльності, облік якої збільшує загальний ефект вдвічі. Загалом ринки сільського туризму локалізовані, відрізняються сезонністю, а завантаження засобів розміщення там нижче (12–25%).

Розглядаючи портрет споживача послуг сільського туризму в Європі, експерти "EuroGites" відзначають такі характеристики:

- 95% туристів є внутрішніми, 80% з них живуть менш ніж в тригодинній транспортній доступності;
- середня тривалість перебування становить від 1,5 днів (місцевий ринок), 3,6 днів (в межах чотиригодинної транспортної доступності), близько 8 днів (іноземні туристи);
- найбільш популярним є проживання з невеликим набором або відсутністю послуг;
- більше 80% відвідувачів вважають за краще незалежне проживання;
- менше 20% відвідувачів вважають за краще використовувати традиційний "В&В-стиль";
- менше 5% очікують, що, крім житла, будуть запропоновані додаткові послуги, крім сніданку та харчування [4, с. 157].

Так, у Франції частка сільського туриста в туристичному потоці сягає 33%, у Великобританії близько 10% підприємців ведуть бізнес у сільській місцевості, інтегровані в індустрію сільського туризму, а також пропонують відповідні послуги, в Німеччині дещо менше, а саме 4% підприємців, які обслуговують до 13% внутрішнього туристичного потоку.

У Новій Зеландії 11% в'їзного туристичного потоку відвідують ферми або селянські господарства, іноземні туристи становлять в середньому 53% споживачів послуг сільського туризму. Цікаво відзначити, що якщо іноземні туристи, які відвідують ферми Нової Зеландії переважно належать до вікової групи 55–64 років, то у внутрішньому туристичному потоці переважають туристи віком 25–34 років.

Дані показують, що нині сільський туризм за кордоном став значущим та стійким сегментом ринку туристичних послуг. Таких результатів його розвиток досяг за порівняно невеликий час.

З огляду на це актуальності набуває дослідження сучасного стану та перспектив розвитку сільського зеленого туризму в областях України, зокрема аналіз динаміки агросадіб за областями та визначення основних проблем і перспектив подальшого функціонування агросадіб в Україні. Отже, кількість агросадіб в Україні потребує постійного уточнення, оскільки достовірних джерел інформації про реальний стан розвитку сільського зеленого туризму не існує (табл. 1).

Проведені дослідження на основі оприлюдненої інформації статистики органами Державної служби статистики України щодо розвитку сільського зеленого туризму за 2015–2016 роки показують негативну тенденцію, оскільки загальна кількість садіб по країні (фізичні особи підприємці), які надавали туристичні послуги у 2016 році, зменшилась на 52 одиниці проти 285 у 2015 році, становлячи 233 садіби. Зокрема, загальна їх площа збільшилась на 5 219,2 тис. м², становлячи 71 208,4 м², водночас у 2016 році на 6 431 м² зменшилась житлова площа, становлячи 23 556,7 м². Щодо кількості розміщених осіб, то у 2016 році вона зменшилась на 10 637, становлячи 39 311 осіб. При цьому зросла середня місткість агросадіб, що надавали туристичні послуги, до 0,9 місця. Результати дослідження, які були зроблені в розрізі окремих регіонів, показали досить неоднозначну ситуацію [8].

Тобто під час дослідження сільського зеленого туризму як підприємницької діяльності в Україні у 2016 році не враховувались показники діяльності суб'єктів господарювання, які розташовані на території Криму, а також дослідження показали, що у певних областях, а саме Запорізькій, Одеській, Харківській та Херсонській, припинили агротуристичну діяльність 6 садіб, що привело до зникнення цих районів з мапи туристичних маршрутів зеленого туризму по Україні. Спостерігаємо також тенденцію до зменшення садіб в таких областях, як Івано-Франківська, Львівська, Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська, Хмельницька та Черкаська (табл. 2).

Щодо оцінювання кількості туристів, які скористалися послугами сільського зеле-

Таблиця 1

Динаміка розвитку сільського зеленого туризму в Україні

Рік	Кількість садіб, од.	Площа садіб, м ²		Кількість розміщених осіб	Середня місткість садіб, місць
		усього	зокрема, житлова		
2015	285	65 986,2	29 987,7	49 948	12,6
2016	233	71 208,2	23 556,7	39 311	13,5
Відхилення 2016 року від 2015 року (+,-)	-52	5 219,2	-6 431	-10 637	0,9

Таблиця 2

Сільський зелений туризм за регіонами України у 2015–2016 роках (фізичні особи-підприємці)

Область (регіон)	Кількість садиб, одиниць		Середня місткість садиб, місць		Кількість розміщених осіб		Площа садиб, км2			
	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	усього 2015 рік	усього 2016 рік	зокрема, житлова 2015 рік	зокрема, житлова 2016 рік
Україна	285	233	12,6	13,5	49 948	39 311	65 926,2	71 208,4	29 987,7	23 556,7
АР Крим	1	-	4	-	16	-	126,8	-	95,6	-
Вінницька	1	1	12	12	30	40	80,0	80,0	48,0	48,0
Волинська	2	2	15	15	2 751	3 097	1 052,0	1 052,1	215,0	213,1
Дніпровська	1	1	12	9,0	50	48	386,9	126,4	65,6	76,0
Закарпатська	8	7	19,1	20,6	1 628	1 356	2 200,8	11 141,0	1 234,7	1 186,0
Запорізька	1	-	6	-	8	-	60,0	-	27,0	-
Івано-Франківська	184	163	10,6	12,7	22 935	16 903	27 259,6	25 076,9	16 083,4	14 761,9
Кіровоградська	2	2	7	7,0	712	1 151	13 200,0	13 200,0	135,7	134,2
Львівська	36	23	13,5	13,9	8 316	5 227	9 838,6	6 678,4	5 234,3	3 364,6
Миколаївська	-	1	-	15,0	-	19	-	300,0	-	100,0
Одеська	7	-	13,1	-	1 566	-	1 090,0	-	469,0	-
Полтавська	3	3	9,7	9,7	172	477	428,0	428,0	310,0	310,0
Тернопільська	4	3	18,3	21,3	1 755	1 804	507,4	399,9	371,3	286,6
Харківська	2	-	59	-	378	-	2528,4	-	2162,0	-
Херсонська	1	-	65	-	200	-	450,0	-	380,0	-
Хмельницька	6	5	20,8	23,8	4 302	2 728	1 716,0	1 653,0	870,0	820,0
Черкаська	9	5	6,9	6,6	289	281	500,0	531,5	551,0	292,5
Чернівецька	16	15	21,9	16,8	4 720	5 207	3 936,6	2 816,2	1 659,0	1 552,7
Чернігівська	1	2	10	18,5	120	973	225,0	7 725,0	80,0	410,9

ного туризму, то лідерами в розрізі областей є Івано-Франківська (за 2015 рік – 22 935 особи, 2016 рік – 16 903 особи), Львівська (за 2015 рік – 8 316 осіб, 2016 рік – 5 227 осіб) та Чернівецька (за 2015 рік – 4 720 осіб, 2016 рік – 5 207 осіб) області.

Оскільки характерним показником стану підприємництва у сфері сільського зеленого туризму є кількість агросадиб, розміщених осіб та розмір доходів від надання послуг, важливо вказати на те, що географічне розташування регіону, природні умови також мають вагомe значення. Так, дві агросадиби Волинської області у 2015 році надали послуги 2 751 туристу, а 9 агросадиб Черкаської області відвідали 289 туристів [8]. Це свідчить про те, що Волинська область має всі умови для розвитку цього виду діяльності. Також розвитку сільського зеленого туризму сприяють вжиті заходи під назвою «Волинь туристична», які об'єднали зусилля та ресурси Рівненської, Волинської, Тернопільської, Житомирської та Хмельницької областей задля створення спільної туристичної пропозиції на базі території історичної Волині [8].

Отже, сільський туризм довів, що він є важливим фактором вирішення соціально-економічних проблем села, а саме зростання зайнятості на селі, розвитку сільської інфраструктури, отримання стабільного та вагомого прибутку селян, зміцнювання бюджету сільських поселень.

Згідно з даними компанії «Бізнес-ресурс» 35% міського населення Європи віддають перевагу відпочинку на природі, переважно в сільській місцевості.

Розвиток сільського зеленого туризму не тільки допомагає збереженню природних територій та забезпечує роботою місцеве населення, але й сприяє поповненню бюджету регіонів. Наприклад, у Франції дохід від зеленого туризму до загальнодержавного бюджету становить понад 1 млрд. євро., а до бюджетів регіонів – 2 млрд. євро, у бюджеті Сербії він перевищує 100 млн. євро, або становить 15% надходжень від видів туризму, що розвиваються в країні. Ці дані свідчать про те, що наявні великі перспективи за належної організації туристичного бізнесу, залучення різних вікових груп споживачів, що здатне створити передумови для сталого розвитку регіону та країни загалом.

Найбільш пріоритетними районами для розвитку сільського зеленого туризму в західному регіоні України є Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Хмельницька області; в південному регіоні – АР Крим, Запорізька, Миколаївська, Херсонська області; в центральному та північному регіонах – Київська, Полтавська, Вінницька області.

Важливу роль у розвитку сільського туризму відіграє Спілка сприяння розвитку сільського туризму в Україні, яка збирає дані з різних регіонів країни, проводить конференції та тематичні

виставки з метою популяризації відпочинку в українському селі, сприяє розвитку сільської інфраструктури, збереженню наявного культурного та історичного надбання Українського народу.

Основною послугою сільського туризму є надання туристам тимчасового проживання. В Україні серед основних видів сільських споруд, облаштованих для прийому відвідувачів, можна виділити такі:

– фермерська садиба (земельна ділянка разом з розташованими на ній житловим будинком, господарсько-побутовими будівлями, наземними та підземними комунікаціями, багаторічними насадженнями, яка розташована за межами населеного пункту);

– агрооселя (житлове приміщення, що розташоване в сільській місцевості, містить не більше п'яти кімнат (залежно від категорії житла), пристосованих для проживання туристів, і належить на правах приватної власності господарю, який займається сільськогосподарською діяльністю або зайнятий у сфері обслуговування чи соціальної сфері села);

– агроготель (агропансіонат) (житлова будівля (група будівель) готельного типу, спеціально призначених для організації надання населенню рекреаційних послуг у сільській місцевості).

За метою та рівнем активності туристів сільський туризм має три різновиди:

1) активно спортивний, до якого належать кінні, піші, велосипедні маршрути, рафтинг, катання на гірських та бігових лижах, сноубордах, техніка подолання природних перешкод скелелазіння, топографія та орієнтування в лісовій, гірській місцевостях, техніка в'язання вузлів;

2) активно навчальний, до якого належать арт-тури (навчання народним ремеслам, зокрема живопису, гончарній справі, ковальству, різьбленню по дереву, лозоплетінню), етно-тури (приготування місцевих страв та напоїв) тощо;

3) пасивний (лікувальний, зокрема збирання ягід, трав, грибів, нетривалі прогулянки, тематичні вечори, народні процедури (глино- та апі-терапія, фітотерапія тощо) [7].

Причиною виникнення в Україні, як і в інших країнах, так званої третьої хвилі сільського туризму є те, що цей напрям туристичних послуг розвивається за рахунок окремих підприємців-ентузіастів, що намагаються перейняти досвід країн «першої» (Австрії, Франції, Німеччини) та «другої хвилі» (Кіпр, Угорщина, Польща, Болгарія, Литва, Латвія, Естонія). Тобто, на відміну від вищезгаданих країн, в Україні сільський туризм ніяк не стимулюється з боку держави.

Новий Податковий кодекс ще більше ускладнив і так непросту ситуацію з оподаткуванням діяльності у сфері сільського туризму, оскільки в ньому не передбачено ніяких особливих умов стосовно цієї діяльності, а отже, кожен, хто надає послуги сільського туризму, пови-

нен реєструватись як приватний підприємець, що сильно відрізняє нас від держав Західної Європи. В найближчій до нас Польщі, наприклад, не оподатковується прибуток від надання послуг в галузі сільського туризму, якщо туристам здається не більше п'яти кімнат.

Щодо промоції, то всю інформацію, що стосується садиб, які надають «зелені» туристичні послуги, можна знайти в мережі Інтернет. Щодо друкованих видань, а саме буклетів, брошур чи каталогів, то конкретної інформації із зазначенням цін, адрес, категорій осель знайти неможливо.

На думку користувачів цих послуг, до факторів, що гальмують розвиток сільського туризму, можна віднести такі.

1) Плутанина в термінах. Для більшості людей термін «сільський туризм» є новим і, зіткнувшись з ним вперше, вони не розуміють його сутності. Причиною цього є те, що в сучасних друкованих виданнях часто в один ряд ставлять поняття «зелений туризм», «агротуризм», «біотуризм», «екотуризм». Хоча різниця між ними незначна, їх не можна вважати синонімами, адже мета кожного з цих видів відпочинку різна.

2) Відсутність реклами сільського туризму. Окремі підприємці роблять спробу прорекламувати свої садиби, використовуючи для цього переважно Інтернет, адже реклама в друкованих виданнях чи на телебаченні має занадто високу вартість, проте реклами сільського туризму як явища немає.

3) Недостатня професійна підготовка осіб, що надають послуги. Нині в Україні власник бізнесу не зобов'язаний мати спеціальну освіту у галузі туризму. Хоча існує Школа сільського зеленого туризму, яка з 2009 року діє в Національному університеті біоресурсів та землекористування України, навчання в ній є не обов'язковим, а скоріше рекомендаційним [1]. Це приводить до того, що послуги сільського туризму надаються недостатньо кваліфікованими особами, які здійснюють свою діяльність стихійно, спираючись на власну інтуїцію.

4) Проблема захисту прав споживачів. Попри те, що особи, які надають послуги сільського туризму, є приватними підприємцями, укладають письмові угоди з клієнтами вони надзвичайно рідко, тому дуже часто трапляється, що протягом терміну відпочинку власники садиб змінюють ціни на певні види послуг, переважно на харчування та проведення розважальних заходів, рідше – на житло.

5) Безпека майна та здоров'я. Власники садиб не несуть відповідальності за охорону

особистих речей туристів і вчасну медичну допомогу в разі настання якихось травм чи ушкоджень.

На думку підприємців, що ці послуги надають, існують такі проблеми.

1) Відсутність єдиної законодавчої бази. Протиріччя у законодавчих актах зумовлюють складність ведення бізнесу [6].

2) Менталітет осіб, що проживають в сільській місцевості. Згідно з даними фахівців Інституту економіки НАН України до 1 млн. будинків в Україні можуть використовуватись на ринку сільського туризму. Тобто потенціал для розвитку є, але більшість селян не прагне до заснування власного бізнесу, хоча це й принесло б їм значний додатковий дохід.

Як було встановлено, основними проблемами, що стримують процес розвитку сільського туризму, є:

– зміна, ускладнення політичної та соціальної ситуації;

– недостатня підтримка з боку держави туристичної галузі, що впливає на соціальну та економічну ситуацію в країні, тому що саме за належної державної підтримки сільського туризму на його рівень розвитку можна спрямувати як зовнішні, так і внутрішні інвестиції.

На нашу думку, така ситуація тимчасова, а для того, щоб сільський зелений туризм розвивався в подальшому та сприяв поліпшенню соціально-економічної ситуації сільських територій, необхідно:

– підтримувати відповідні якості послуг та формувати його позитивний імідж на ринку пропозицій;

– забезпечити системне надання консультаційної допомоги суб'єктам сільського зеленого туризму щодо його розвитку;

– вдосконалити туристичну інфраструктуру та ефективно використовувати рекреаційні ресурси;

– забезпечити туристичну галузь висококваліфікованими спеціалістами.

Висновки. Таким чином, аналіз теоретичних основ організації діяльності об'єктів сільського туризму дав змогу визначити сутність поняття сільського туризму, особливості здійснення подібної діяльності у світі, проведення аналогії щодо організації такого відпочинку в Україні. Підтримка розвитку сільського туризму на селі вирішить важливі для нашої країни та регіону проблеми з високим рівнем безробіття в сільській місцевості, підвищить інтерес жителів до підтримки та розвитку благоустрою, підвищить інтерес молоді до активної участі в житті територіальних громад.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрєєва Н.І., Нездоймінов С.В., Дишловий І.Ю. Сучасна організація аграрного туризму в Україні як перспективний напрямок розвитку сільських територій. Економіст. 2011. № 7. С. 25–28.
2. Головня О.М. Перспективи сфери туризму як фактору соціально-економічного зростання Вінницької області. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. Вип. 10 (26). С. 69–78.
3. Гловацька В.В. Сільський зелений туризм: сутність, функції, основні організації. Про розвиток зеленого туризму (СЗТ) в Україні. Економіка АПК. 2006. № 10. С. 148–155.
4. Дейнега О.В., Почтовюк А.Б. Перспективи сільського зеленого туризму в підвищенні конкурентоздатності країни та регіону. Перспективи розвитку сільського та екологічного туризму в Україні: зб. тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. Березне, 2016. С. 156–158.
5. Про схвалення концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
6. Програма розвитку туризму в місті Вінниці на 2016–2020 роки. URL: www.vmr.gov.ua.
7. Союз сприяння розвитку зеленого туризму в Україні. URL: www.greentour.com.ua.
8. Тищук І.В. Динаміка та тенденції розвитку сільського зеленого туризму в регіонах України. Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (23–24 березня 2017 року, м. Черкаси): у 2 т. Т. 1. Черкаси: Видавець Чабаненко Ю.А., 2017. 400 с.

АКТУАЛЬНІСТЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

ACTUALITY OF DECENTRALIZATION OF POWER IN UKRAINE

Філіпова Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління
та менеджменту організацій,
Чернігівський національний технологічний університет

Сич Д.Є.

студентка,
Чернігівський національний технологічний університет

Актуальність децентралізації влади в Україні досліджується вже тривалий період, багато вчених мають суперечливі погляди щодо необхідності децентралізації влади та доречності проведення такої політики саме в Україні. У статті розглянуто актуальні проблеми децентралізації влади, її переваги та недоліки для України. Основну увагу зосереджено на причинах та потребності децентралізації.

Ключові слова: децентралізація, місцеве самоврядування, реформування місцевого самоврядування, демократія, громада, громадська організація.

Актуальность децентрализации власти в Украине исследуется давно, многие ученые имеют противоречивые взгляды относительно необходимости децентрализации власти и уместности проведения такой политики именно в Украине. В статье рассмотрены актуальные проблемы децентрализации власти, ее преимущества и недостатки для Украины. Основное внимание сосредоточено на причинах и нужности децентрализации.

Ключевые слова: децентрализация, местное самоуправление, реформирование местного самоуправления, демократия, общество, общественная организация.

The urgency of the decentralization of power in Ukraine has long been studied; many scholars have contradictory views on the need for decentralization of power and the appropriateness of such a policy in Ukraine. The article deals with the actual problems of decentralization of power, its advantages and disadvantages for Ukraine. The focus is on the reasons for and the need for decentralization.

Key words: decentralization, local self-government, reform of local self-government, democracy, community, public organization.

Постановка проблеми. У сучасному політичному менеджменті децентралізація влади розглядається як вагомий аспект суспільного та політичного життя. Цей вид управління використовується в багатьох країнах Європи, таких як Польща, Німеччина, країни Скандинавії та Балтії, а також США, Канада та інші. Для України, як демократичної країни децентралізація влади є вагомим аспектом у проведенні державної політики.

Постійні зміни в економічному та політичному житті країни вимагають від влади реконструювати систему управління державою та відійти від системи радянської моделі управління країною, поглянути на політику управління з іншого, більш сучасного боку.

Метою статті є комплексне дослідження актуальності проведення децентралізації влади в Україні на сучасному етапі та аналіз її переваг і недоліків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченню теоретичних і практичних питань децентралізації влади приділяють увагу багато науковців, таких як В. Авер'янов, В. Бакуменко, О. Бориславська, М. Братковський, І. Грицяк, А. Лелеченко, В. Мамонова, О. Скрипнюк, А. Ткачук, І. Цурканова та ін. Проте, незважаючи на низку проведених досліджень, це питання залишається актуальним та потребує подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Метою статті є дослідити питання актуальності децентралізації влади в Україні, виявити її переваги та недоліки і роль у посиленні демократії в державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж розкрити поставлені проблеми, треба визначити термін «децентралізація». Децентралізація означає такий спосіб визначення та розмежування завдань і функцій, за якого більшість

із них передається з рівня центральних органів на рівень нижчий і стає власними завданнями та повноваженнями органів нижчого рівня. Можна також зазначити, що питома вага адміністративної діяльності покладається на місцеві органи або інших уповноважених державою суб'єктів [1, с. 9]

Якщо взяти до уваги розвиток та становлення децентралізації влади в інших країнах, то можна виокремити такі шляхи її становлення:

1. Коли децентралізація влади історично склалася, мається на увазі добровільне об'єднання спільнот для захисту своєї держави. Яскравим прикладом такої децентралізації є США. Також країни авторитарної моделі влади, колишні колонії, особливо англійські, такі як Австралія, Індія та інші.

2. Коли децентралізація склалася не історично, а постає довгим шляхом реформ. Яскравим прикладом такої країни для нас є Польща. Як і Україна, Польща була під впливом Радянського Союзу, але після його розпаду в країні почалися реформи, зокрема децентралізація влади, завдяки чому Польща зараз на більш розвиненому рівні, аніж Україна. Це дало їй змогу посилити місцеве самоврядування, підняти на більш високий рівень місцеві інфраструктури, підвищити надання місцевих послуг.

З огляду на досвід інших країн, постає питання, чому децентралізація влади не була проведена в Україні раніше, одразу після набуття країною незалежності, та чи актуальна децентралізація для нашої країни. На вирішення цих питань впливають багато факторів.

По-перше, після розпаду ССРСР Україна як окрема держава тільки почала зароджуватися. Багато законів, норм та прикладів становлення влади перейнялося з ССРСР. На той час суспільство не було готове до нової, кардинально іншої системи влади. У ті часи громадяни не знали про таке явище, як децентралізація, цей термін не був настільки поширеним, як говорять про це зараз, і яскравого прикладу інших держав щодо проведення такої політики не було.

По-друге, за Конституцією Україна є унітарною державою, тобто це свідчить про єдність державного управління, а також обмеженість на законодавчому рівні ролі місцевих органів.

По-третє, низька активність громадської свідомості, громадських діячів. Отже, розглядаючи вищеназвані причини, можна стверджувати, що процес децентралізації влади є тривалим та своєчасним. Переважно цей процес залежить від бажання та небайдужості громадськості щодо впливу на розвиток своїх міст.

Якщо розглядати переваги та актуальність децентралізації, спираючись на думку вчених, то першим, на що треба звернути увагу, є те, що децентралізація влади в державі сприяє розвитку демократії, адже відбувається розширення впливу територіальних громад, соціальних груп та громадськості загалом на справи публічного значення. Демократична держава

завжди прагне залучити громадськість до здійснення публічних функцій урядування з метою оптимального задоволення різнобічних потреб людини та народу загалом [1, с. 9].

Спираючись на все перераховане вище, можна стверджувати, що однією з головних переваг децентралізації є сприяння розвитку демократії в країні, тобто потрібно активізувати громаду до виявлення та забезпечення власних потреб та потреб країни, розширити місцеве самоврядування. На сучасному етапі децентралізація розглядається як основний чинник демократії.

Реформа децентралізації влади в Україні закладена в указі Президента України від 12 січня 2015 року «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». У стратегії головним пріоритетом децентралізації влади вважається відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні, реалізація повною мірою положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності, повсюдності і фінансової самодостатності місцевого самоврядування [3].

Головною метою уряду є проведення реформи публічної влади для здійснення умов входу України до Євросоюзу, що дасть змогу державі вийти на новий, більш високий як економічний, так і соціальний рівень.

Україна є державою з нерівномірним соціально-економічним розвитком регіонів. За результатами оцінювання, оформленими у підсумковому документі 2015 року, найкращим регіоном на той час за рівнем соціально-економічного розвитку в Україні стало місто Київ. У першій трійці за економічними показниками опинилися Харківська та Чернівецька області, які розділили друге і третє місце відповідно. Найгіршими регіонами за рівнем соціально-економічного розвитку в Україні визнано Кіровоградську (21 місце), Миколаївську (22), Чернігівську (25) області [4].

За централізованої влади кошти з державного бюджету розподілялися рівномірно між регіонами, незважаючи на особливості кожного регіону та проблеми, які у кожного з них є різними. Постає питання, що є регіони, яким потрібно більше звернути увагу на одні проблеми, іншим регіонам – на інші, в цьому і є одна з головних причин децентралізації влади. Тобто кожен регіон, місто повинно самостійно визначати свої потреби та проблеми, відповідно до цього, органи місцевого самоврядування повинні мати можливість визначати власні внутрішні адміністративні структури з урахуванням місцевих потреб і необхідності забезпечення ефективного управління [5].

Таким чином, децентралізація влади постає механізмом розвитку громади, її свідомості та участі у політичному житті країни, загострення почуття відповідальності за здійснені заходи і прийняті рішення.

Переваги та недоліки децентралізації влади

Децентралізація	
Переваги	Недоліки
Поширення та встановлення ідеології демократії	Слаба законодавча база, що має обґрунтувати та підкріплювати децентралізацію
Підвищення економічного розвитку регіону	Нерівномірний розвиток регіонів
Надання більш якісних державних послуг населенню	Нечітке розмежування відповідальності та влади між державним органом та місцевими
Прозорість прийняття рішень на регіональних рівнях	Недостатньо високий рівень політичної культури серед громадян
Розвиток свідомості суспільства	

Ще одним з актуальних аспектів децентралізації влади для України є прозорість і відкритість процедур прийняття рішення та процесу його реалізації, що приводить до підвищення ефективності адміністративної діяльності, виявлення помилок, джерел їх походження тощо [1. с. 20]. Тобто громада безпосередньо бере участь у постановці і вирішенні проблем міста, регіону, таким чином, процедура є прозорою та доступною для громади.

Також слід зазначити, що територіальна децентралізація передбачає наближеність до споживача публічних послуг тощо. Якщо раніше надання публічних послуг був складним процесом, який потребував багато часу та зусиль, і не завжди інформація за цими послугами була актуальною для споживачів, то децентралізація передбачає процедуру надання публічних послуг вирішувати не на державному рівні, а на місцевому, що дасть змогу пришвидшити цей процес та надавати актуальну інформацію для споживачів.

Децентралізацію не можна розглядати тільки з одного боку, як перевагу для держави. У переході на новий спосіб управління є і свої недоліки та ризики.

По-перше, це недостатній рівень свідомості громадян щодо впливу громадських спілок на політичне життя регіону, на прийняття рішень.

По-друге, це перекладання основної відповідальності з центрального органу влади на місцеві, тобто таким чином центральний орган знімає з себе відповідальність за якість наданих послуг населенню.

Також до недоліків можна додати і нерівномірний розвиток регіонів країни, що приведе

до дисбалансу розміщення населення країни і навіть до автономії регіонів та громадянських заворушень.

Щоб узагальнити переваги та недоліки децентралізації влади в Україні, приведемо таку таблицю.

Висновки. Головною метою децентралізації влади є організація самостійних громадських організацій, які наділені певними повноваженнями, переданими від державних органів до місцевого самоврядування. Децентралізації для України полягає в детальному аналізі переваг та недоліків такої політики. Децентралізація управління має здійснюватися в межах цілісного пакету політичних, економічних, соціальних реформ, спрямованих на перетворення України в сучасну європейську країну. Проведене дослідження дало змогу дійти висновку, що такі є необхідними для країни та дають можливість:

1. Більш самостійно приймати рішення громадянам щодо розвитку держави, це буде стимулювати їхню свідомість.

2. Удосконалити систему менеджменту на державному рівні, між центральним органом та підпорядкованими місцевими органами.

3. Економічно підняти рівень регіонів.

Проте така політика, по-перше, повинна бути ретельно спланованою щодо організації передання влади та ресурсів на місцеві рівні. По-друге, потрібно обґрунтувати сфери підпорядкування місцевим органам та бюджети. Окрім теоретичних аспектів ведення децентралізації, така реформа повинна бути повною мірою обґрунтована та підкріплена нормативно-правовою базою, підзвітністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бориславська О. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О. Бориславська, І. Заверуха, Е. Захарченко. // Наукове видання. 2012. С. 132.
2. Ткачук А. Місцеве самоврядування та децентралізація: практичний посібник / Анатолій Ткачук. Київ. 120 с.
3. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». 2015. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
4. Рейтинг регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку 2017. URL: <http://www.businessz.com.ua/news/27/970>.
5. Європейська хартія місцевого самоврядування. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS OF BUSINESS ECONOMIC GOVERNMENT OBJECTIVE

Харчук Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, екології
та практичного підприємництва,
Європейський університет»

Мельник В.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет

У статті висвітлено основні критерії визнання конкурентоспроможності підприємства об'єктом економічного управління: задіяння усіх видів діяльності підприємства; відображення взаємозв'язку потенційної, оціночної та результативної площини конкурентоспроможності; відповідність основним принципам економічного управління підприємством; можливість окреслити стратегічний напрям розвитку підприємства; підпорядкування меті економічного управління підприємством.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, об'єкт управління, економічне управління підприємством, конкурентний потенціал, конкурентні переваги, конкурентний статус.

В статье отражены основные критерии признания конкурентоспособности предприятия объектом экономического управления: вовлечение всех видов деятельности предприятия; отражение взаимосвязи потенциальной, оценочной и результативной плоскости конкурентоспособности; соответствие основным принципам экономического управления предприятием; возможность выделить стратегическое направление развития предприятия; подчинение цели экономического управления предприятием.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, объект управления, экономическое управление предприятием, конкурентный потенциал, конкурентные преимущества, конкурентный статус.

The article outlines the main criteria for recognizing enterprise's competitiveness as an object of economic management: involvement of all types of activity of an enterprise; reflection of interconnection between potential, estimated and effective area of competitiveness; compliance with the basic principles of economic management of an enterprise; opportunity to outline the strategic direction of enterprise development; subordination to the purpose of economic management of an enterprise.

Key words: competitiveness of an enterprise, object of management, economic management of an enterprise, competitive potential, competitive advantages, competitive status.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання більшість вітчизняних підприємств перебувають у неперервному процесі вдосконалення системи управління, спрямованої на забезпечення стійких конкурентних переваг на ринку товарів та послуг, пристосування до умов зовнішнього середовища, пошуку способів протидії конкурентам, що зумовлює необхідність удосконалення методичних і науково-практичних розробок, присвячених управлінню підприємством, зокрема через використання сучасних технологій в управлінні різними об'єктами, у тому числі конкурентоспроможністю.

Для забезпечення функціонування та розвитку підприємства у конкурентному середовищі відповідно до поставлених цілей необхідна інтеграція усіх підрозділів і ланок систем економічного управління підприємства у єдиний управлінський комплекс. Підтримка підприємства у бажаному конкурентному стані, формування та утримання довготривалих конкурентних переваг безпосередньо залежить від здатності внутрішньої структури підприємства вчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, що зумовлює необхідність безперервного формування управлінських впливів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства, які реалізуються в системі економічного управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Проблема тиці управління конкурентоспроможністю підприємства присвячені праці таких вітчизняних учених, як О.В. Гривківська, Л.В. Балабанова, Д.О. Барабась, Г.С. Бондаренко, А.В. Вакулєнко, М.М. Галєлюк, Н.І. Горбаль, В.Л. Дікань, Р.А. Довбуш, О.С. Дуброва, С.М. Клименко, А.В. Кривєнко, О.Є. Кузьмін, Т.І. Лєпейко, Л.М. Марярець, І.В. Новикова, Л.О. Норік, Т.В. Омєльяненко, А.І. Піддубна, І.О. Піддубний, І.В. Смолін, В.Г. Шинкаренко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства та підвищення конкурентного статусу, що залежить від стану конкурентного потенціалу, вибору можливих напрямів та резервів зміцнення конкурентоспроможності підприємства, залишаються недостатньо висвітленими питаннями, які пов'язані із дослідженням конкурентоспроможності підприємства у системі економічного управління підприємством.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні основних критеріїв визнання конкурентоспроможності підприємства об'єктом економічного управління відповідно до його основних концептуальних положень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасній системі господарювання конкурентоспроможність як економічна категорія є однією з базових, оскільки вона, по-перше, спираючись на теорію конкуренції, інтегрує значну кількість чинників (інституційних, економічних, соціальних, екологічних, духовних тощо), завдяки яким забезпечується провідне місце певного класу об'єктів серед інших, подібних йому на відповідному рівні; по-друге, характеризує ступінь їхньої відповідності певним ринковим потребам; по-третє, відображає властивість будь-яких економічних суб'єктів, зумовлену об'єктивними процесами, що відбуваються в економічних системах [3, с. 40]. Саме тому конкурентоспроможність як комплексну економічну категорію, що відображає здатність суб'єкта конкуренції в певному конкурентному середовищі здійснювати конкурентні дії краще від інших конкуруючих суб'єктів, доцільно досліджувати на рівні підприємства з позицій економічного управління, яке інтегрує та координує усі функціональні види управління (виробниче, організаційне, маркетингове, соціальне, фінансове, інвестиційне, інноваційне, логістичне та ін.) та є основою ефективності господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємства і, як наслідок, зростання цінності та забезпечення довгострокового стійкого функціонування підприємства.

Визнання конкурентоспроможності підприємства об'єктом економічного управління (рис. 1) пов'язане з тим, що конкурентоспроможність підприємства віддзеркалює майже всі сторони діяльності підприємства, характеризує потенціал розвитку, виробничу та фінансову стійкість, визначає місце підприємства на ринку, втілює у собі науково-технічні, виробничі, організаційні, управлінські, маркетингові, економічні, ринкові та інші можливості підприємства, які реалізуються в продукції та послугах, що конкурують з аналогами на певних ринках під впливом чинників, які формують економічні умови виробництва та збуту товарів підприємства загалом. При цьому економічне управління підприємством стосується усіх видів діяльності, що пов'язані зі створенням конкурентних переваг підприємства, товару, робіт, послуг на усіх рівнях і взаємодії з ними. Воно охоплює всі основні бізнес-процеси, інтеграція яких у єдиний економічний управлінський комплекс сприятиме підвищенню його ефективності за рахунок новостворених резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства у виробничій, інноваційній, фінансовій, збутовій, організаційно-управлінській діяльності, кадровій роботі тощо. Результатом підвищення конкурентоспроможності у визначених функціональних напрямках є забезпечення взаємодії усіх економічних процесів на підприємстві, збалансоване поєднання наявних та залучених економічних ресурсів із зовнішнім середовищем через економічні механізми з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства: збільшення прибутку, прибутковості, розширення ринку збуту, забезпечення стійкості функціонування, що дасть змогу забезпечити досягнення загальної мети економічного управління підприємством загалом.

Крім того, комплексна характеристика (конкурентоспроможність підприємства) відображає причинно-наслідковий зв'язок між поняттями «конкурентний потенціал», «конкурентна перевага», «конкурентний статус» підприємства. Так, формування конкурентної переваги щодо інших учасників ринку безпосередньо залежить від стану конкурентного потенціалу, який відображає наявність у підприємства можливостей, здатностей, конкурентної сили щодо ефективного використання ресурсів, їх раціонального розподілу і правильної комбінації (з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища) та створює передумови для підвищення його конкурентного статусу, що відображає положення підприємства на ринку у конкурентному оточенні та характеризує можливість та здатність підприємства ефективно функціонувати на ринку (в поточному періоді та в майбутньому), випереджаючи інші підприємства за показниками (характеристиками), що є цінними для споживачів та інших агентів ринку, і розвитку у довгостроковій перспективі. Тому як об'єкт



Рис. 1. Основні критерії визнання конкурентоспроможності підприємства об'єктом економічного управління

економічного управління конкурентоспроможність підприємства визначається сукупністю взаємопов'язаних параметрів, які дозволяють сформулювати цілісну уяву про тенденції у формуванні, розвитку та реалізації конкурентних переваг, визначення та підвищення конкурентного статусу підприємства, що залежить від стану конкурентного потенціалу та впливає на вибір можливих напрямів і резервів зміцнення конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства як об'єкт економічного управління охоплює три взаємопов'язані площини (компоненти):

1) потенційну, тобто відображає наявність у підприємства можливостей, здатностей, конкурентної сили щодо ефективного використання ресурсів, їх раціонального розподілу і правильної комбінації (конкурентний потенціал);

2) оціночну, що характеризує вміння суб'єкта ринкових відносин створювати, утримувати та реалізовувати конкурентні переваги (конкурентні переваги);

3) результативну, що визначає рівень освоєння потенційних та реальних можливостей підприємства щодо створення, утримання та реалізації конкурентних переваг та відображає результати реалізованих конкурентних переваг підприємства (конкурентний статус).

Кожна площина є взаємозалежною та взаємоузгодженою щодо інших двох площин, що і дозволяє визначити таке угруповання як цілісний об'єкт управління.

Важливим елементом визнання конкурентоспроможності підприємства об'єктом економічного управління є відповідність та підпорядкованість сукупності певних принципів, що

становлять методологічну основу економічного управління підприємством, з урахуванням їхнього взаємозв'язку та взаємодоповнюваності.

Широкий спектр завдань, які розв'язуються у процесі здійснення економічного управління підприємством, зумовив потребу визначити перелік принципів економічного управління та встановити їхній взаємозв'язок із конкурентоспроможністю підприємства за критерієм відповідності цільовим імперативам економічного управління підприємства, акцентуючи увагу на тому, що воно пов'язане насамперед із вирішенням проблем щодо забезпечення високоєфективної діяльності підприємства та створення передумов для його розвитку і передбачає здійснення системного аналізу господарської діяльності підприємства, обґрунтування найважливіших параметрів його стійкого функціонування.

У роботі [2, с. 87–88] наведено перелік та встановлено точки перетину принципів економічного управління підприємством з його конкурентоспроможністю, серед яких найважливішими визнано принципи: системності, комплексності, цілісності, ефективності, економічної гнучкості ресурсного потенціалу, створення достатніх резервів у функціональних царинах економічного управління, структурної адаптивності, компенсаторного поєднання елементів, координації, послідовності, концентрації зусиль. Від дотримання визначених основних принципів забезпечення конкурентоспроможності підприємства у системі економічного управління безпосередньо залежить процес прийняття та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням та реалізацією конкурентних переваг підприємства, управління інтегральними характеристиками, що відображають

стан підприємства у конкурентному середовищі і визначають передумови його розвитку на найближчу перспективу. Система економічного управління підприємством, побудована на зазначених вище принципах, може бути ефективною лише за умови врахування та забезпечення єдності мети, злагодженої взаємодії усіх функціональних складових частин економічного управління підприємством за використання сучасних технологій та інструментарію управління, здатних вирішити науково-методичні і практичні завдання підвищення конкурентоспроможності підприємства та його конкурентного статусу.

Важливим аспектом у визнанні конкурентоспроможності підприємства об'єктом економічного управління є окреслення стратегічного напрямку розвитку підприємства, що вимагає постійного оцінювання та перегляду набору конкурентних переваг, визначення їх відповідності стану і тенденціям розвитку ринку, відстеження і запобігання негативному прояву дій наявних конкурентів та можливості проникнення і закріплення на ринку нових, що дасть змогу підприємству визначити напрями і встановити пріоритетність заходів щодо підвищення ефективності економічного управління підприємством та бути конкурентоспроможним на ринку у довгостроковій перспективі загалом.

Метою економічного управління відповідно до теорії зацікавлених осіб (stakeholders), яка є сьогодні загально визнаною в світі, слід визнати забезпечення максимізації (зростання) цінності підприємства для усіх груп стейкхолдерів, тобто покупців, персоналу, суспільства та власників підприємства. Таке цілевизначення економічного управління відповідає загальній переорієнтації системи менеджменту від виробничо-орієнтованого (максимальне використання можливостей виробничої системи), фінансово-орієнтованого підходу (максимізація прибутку в коротко- та довгостроковій перспективі) на ціннісно-орієнтований підхід [1, с. 13]. Виходячи з цього, метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства як об'єкта економічного управління є ефективне управління конкурент-

ним потенціалом підприємства, тобто забезпечення здатності підприємства формувати, утримувати та реалізовувати конкурентні переваги, що охоплюють усі основні бізнес-процеси економічного управління підприємством з урахуванням інтересів усіх зацікавлених осіб (груп стейкхолдерів) на усіх рівнях (оперативному, тактичному та стратегічному) за умови раціонального використання економічних ресурсів для підвищення конкурентоспроможності як цілеспрямованого процесу змін, що створюють позитивні передумови для стійкого функціонування та розвитку підприємства під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, покращення показників економічної діяльності порівняно із конкурентами та підвищення конкурентного статусу підприємства загалом.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Вагома роль у досягненні головної мети та вирішенні основних завдань економічного управління підприємством належить конкурентоспроможності підприємства як одному із важливих його об'єктів, що покликаний забезпечити можливість цілеспрямованого стабільного пошуку, утримання, розвитку та реалізації конкурентних переваг підприємства у конкурентному середовищі, нарощування конкурентного потенціалу та формування конкурентного статусу підприємства, здатного задовольняти інтереси усіх зацікавлених осіб (груп стейкхолдерів).

Таким чином, реалізувати цілі економічного управління, одержати заплановані кінцеві результати можливо тільки за наявності в системі економічного управління підприємством відповідного збалансування усіх функціональних частин, вагоме місце серед яких належить конкурентоспроможності підприємства, яка забезпечує можливість цілеспрямованого стабільного розвитку підприємства у напрямі формування, утримання, зміцнення та реалізації конкурентних переваг, які є головною метою й результатом господарської діяльності підприємства та основою для формування його конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лігоненко Л.О. Концептуальні засади економічного управління підприємством. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2013. № 3. С. 5–17.
2. Харчук Т.В. Взаємозв'язок принципів економічного управління та управління конкурентоспроможністю підприємства. Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд: збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Донецьк, 29-30 листопада 2013 року). Східноукраїнський інститут економіки та управління. У 3-х частинах. Донецьк: ГО «СІЕУ», 2013. ч. 3. С. 86–89.
3. Харчук Т.В. Ієрархічний підхід до визначення конкурентоспроможності. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2016. № 6 (28). С. 40–52. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n6.html> / (дата звернення 15.10.2017).

УДК 658.6:336.67

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

DIAGNOSTIC OF RETAILERS' FINANCIAL POSITION IN UKRAINE

Черничко С.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Попадин А.В.

магістр спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Чаварга М.М.,

магістр спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано, що фінансовий стан підприємств роздрібної торгівлі України протягом останніх років характеризується позитивною динамікою. З кожним роком зростають обсяги товарообороту підприємств роздрібної торгівлі, запаси товарів у роздрібній торгівлі, обсяги товарообороту на душу населення. Проте кількість магазинів щороку зменшується. Тобто на фоні високих темпів збільшення обсягів продажу відбуваються структурні зміни.

Ключові слова: роздрібна торгівля, фінансовий стан, фінансовий результат.

В статье обосновано, что финансовое состояние предприятий розничной торговли Украины на протяжении последних лет характеризуется положительной динамикой. С каждым годом растут объемы товарооборота предприятий розничной торговли, запасы товаров в розничной торговле, объемы товарооборота на душу населения. Однако количество магазинов ежегодно уменьшается. То есть на фоне высоких темпов роста объемов продаж происходят структурные изменения.

Ключевые слова: розничная торговля, финансовое состояние, финансовый результат.

The article substantiates that the financial situation of enterprises of the retail trade of Ukraine in recent years is characterized by positive dynamics. Every year, volumes of commodity turnover of retail enterprises, stocks of goods in retail trade, volumes of goods turnover per capita increase. However, the number of stores is decreasing each year. That is, there are structural changes in the background of high growth rates of sales.

Key words: retail trade, financial condition, financial result.

Постановка проблеми. Ефективність та своєчасність прийняття відповідного управлінського рішення залежить від наявної у керівництва повної та достовірної інформації щодо результатів діяльності підприємства та динаміки змін основних фінансових показників. В основу прийняття ефективного управлінського рішення повинно бути закладено результати аналізу фінансового стану підприємства. Оцінка фінансового стану підприємства показує, наскільки оптимальною або неоптимальною є фінансово-економічна діяльність підприємства за цими напрямками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції та перспективи розвитку під-

приємств роздрібної торгівлі України обґрунтовано у працях В.В. Апопія, І.О. Бланка, Я.А. Гончарука, А.А. Мазаракі, В.С. Марцина, М.П. Овчарука та інших. Питання діагностики фінансового стану підприємств роздрібної торгівлі досліджуються О.О. Терещенко, Т.О. Загорною, О.О. Гетьман та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність аналізу показників, що характеризують фінансовий стан підприємств роздрібної торгівлі, зумовлена низкою об'єктивних чинників: високим ступенем невизначеності загальноекономічного середовища; браком власних фінансових ресурсів; обмеженістю кредитних ресурсів та відсутністю довіри

до діяльності банківських установ; розбалансованістю ринкових механізмів; низьким рівнем доходів населення тощо. З урахуванням наведеного та теперішніх умов функціонування підприємств роздрібною торгівлі розроблення параметрів адекватних характеристик категорії «фінансовий стан підприємства роздрібною торгівлі» та практичних аспектів його оцінювання є актуальним завданням економічних дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – обґрунтування та узагальнення теоретичних принципів аналізу фінансового стану підприємства роздрібною торгівлі та формування комплексу рекомендацій прикладного характеру щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою розвитку підприємства роздрібною торгівлі є забезпечення оптимального, економічно-обґрунтованого товарного обігу та максимальне задоволення платоспроможних потреб споживачів, а саме фізичних та юридичних осіб.

Останнім часом роздрібна торгівля в Україні зазнає змін під впливом кризових явищ. Фінансова та інвестиційна нестабільність у країні, що зумовлена політичними й економічними перетвореннями, приводить до зниження попиту на товари, послуги та зниження прибутку торговельних підприємств, а також має достатній вплив на збалансованість попиту й пропозиції споживчого ринку, де можна спостерігати дисбаланс, який породжується невідповідністю суспільних виробництв та нестабільним розвитком підприємств торговельно-посередницької діяльності [1].

Одним із ключових показників комерційної діяльності є роздрібний товарооборот, який безпосередньо визначає фінансовий стан підприєм-

ства, задоволення купівельного попиту, а також рівень витрат обігу, валового доходу й одержаного прибутку. Тобто в сучасних економічних умовах товарооборот має підлеглий характер щодо прибутку підприємства від торговельної діяльності.

Структура роздрібною товарообороту підприємств-юридичних осіб в Україні у 2006–2017 рр. наведена у табл. 1.

Показники табл. 1 засвідчують зростання роздрібною товарообороту ПРТ в Україні протягом 2006–2017 рр. у 4,5 рази. Обсяг роздрібною товарообігу України, згідно з даними Державного комітету статистики [2], у 2017 році становив 586 330 млн. грн., що на 30 355 млн. грн. більше обсягу попереднього року.

Індекс фізичного обсягу роздрібною товарообігу підприємств (юридичних осіб) до попереднього року у порівнянних цінах за 2017 рік становив 106%, що є позитивним. У 2016 році обсяг роздрібною товарообігу становив 555 975 млн. грн., а індекс фізичного обсягу роздрібною товарообігу підприємств (юридичних осіб) до попереднього року у порівнянних цінах за 2015 рік становив 104,5%, тобто ситуація вирівнюється.

У 2017 році структура роздрібною товарообороту практично відповідає тенденціям 2006 року – частка продовольчих товарів становить 40%, а непродовольчих – 60% від загального обсягу.

Показники табл. 2 засвідчують суттєве збільшення вартості товарних запасів в Україні протягом досліджуваного періоду – більше ніж у півтори рази, а також про зростання товарних запасів у днях торгівлі, що негативно впливає на оборотні активи підприємств торгівлі та ускладнює планування надходження товарних запасів.

Таблиця 1

Основні показники роздрібною торгівлі України [2]

Роки	Роздрібний товарооборот підприємств (юридичних осіб), млн. грн	У тому числі питома вага, %		Індекс фізичного обсягу роздрібною товарообороту підприємств (юридичних осіб) до попереднього року, у порівнянних цінах, %	Наявність об'єктів роздрібною торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року, тис. од
		продовольчих товарів	непродовольчих товарів		
2006	129952	38,2	61,8	126,4	73,6
2007	178233	35,3	64,7	129,5	71,9
2008	246903	34,4	65,6	117,3	69,2
2009	230955	40,0	60,0	79,1	65,3
2010	280890	39,5	60,5	110,1	64,8
2011	350059	38,9	61,1	113,2	64,2
2012	405114	40,2	59,8	112,3	62,2
2013	433081	41,1	58,9	106,1	59,8
2014	438343	41,3	58,7	90,0	49,6
2015	487558	41,1	58,9	80,2	49,6
2016	555975	41,0	59,0	104,5	49,3
2017	586330,1	39,8	60,2	106	39,3

Таблиця 2

Товарні запаси у роздрібній мережі підприємств в Україні у 2014–2017 рр. [3]

Рік	Запаси товарів у торговій мережі та на складах підприємств роздрібною торгівлі, млн. грн	Забезпеченість товарообороту товарними запасами, у днях торгівлі
2014	45870,5	39
2015	53028,9	38
2016	63649,8	42
2017	69304,4	51

Таблиця 3

Магазини підприємств-юридичних осіб в Україні у 2014–2017 рр. [4]

Показники	2014	2015	2016	2017	2017 до 2010, %
Кількість магазинів, од.	38621	38481	38439	32662	0,85
у міських поселеннях, од.	29817	30198	30604	31876	1,07
їх частка, %	77,2	78,5	79,6	81,1	1,05
у сільській місцевості, од.	8804	8283	7835	7429	0,84
Торговельна площа магазинів, тис. м ²	7753	7720	7698	7031	0,91
у міських поселеннях, тис. м ²	7021	6983	6999	6436	0,92
їх частка, %	90,6	90,5	90,9	91,54	1,01
у сільській місцевості, тис. м ²	732	737	699	595	0,81
Забезпеченість населення торговельною площею магазинів, м ² на 10 000 осіб	1806	1805	1808	1659	0,92
у міських поселеннях	2366	2360	2374	2191	0,93
у сільській місцевості	552	559	533	457	0,83

Таблиця 4

Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності, 2014–2017 рр. [5] (млн. грн.)

Роки	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2014	-128134,8	66,7	34360,9	33,3	162495,7
2015	-80564,3	76,1	56898,4	23,9	137462,7
2016	7277,0	75,8	74418,1	24,2	67141,1
2017	39296,3	75,2	89285,4	24,8	49989,1

Основним об'єктом роздрібною торговельною мережі є магазин. Динаміку розвитку магазинів роздрібною торговельною мережі підприємств-юридичних осіб в Україні у 2014–2017 рр. характеризують показники, наведені у табл. 3, під час аналізу яких визначено, що протягом досліджуваного періоду кількість магазинів в Україні зменшилась майже на 20%. Про це свідчить зниження кількості магазинів у міських поселеннях на 11,6% та значне зменшення їх кількості у сільській місцевості – на 41,3%.

Забезпеченість населення торговельною площею магазинів на 10 тис. осіб у міських поселеннях знизилась на 0,8%, а показник торговельної площі на 1 магазин зменшився за досліджуваний період на 0,9%.

Основним параметром оцінювання тенденцій розвитку підприємств торгівлі є динаміка

фінансових результатів підприємств до оподаткування (табл. 4).

Протягом аналізованого періоду динаміка фінансових результатів підприємств торгівлі в Україні характеризується позитивною динамікою: збитки на рівні 128 134,8 млн. грн у 2014 році та прибутки на рівні 39 296,3 млн. грн у 2017 році. Позитивною є динаміка кількості підприємств, які одержали прибуток. Їхня частка зросла до 75% від загального обсягу.

Позитивною є тенденція і щодо зростання у 2,6 рази і величини прибутків підприємств торгівлі у 2017 році у порівнянні з 2014 роком.

Виходячи з попередніх досліджень, однозначним можемо вважати підхід, згідно з яким барометром оптимальності складу й структури формування та розміщення капіталу є фінансовий стан.

Таблиця 5

**Показники балансу підприємств оптова та роздрібна торгівля;
ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів станом на кінець року [6], млн. грн**

Роки	Актив			Пасив				Баланс
	необоротні активи	оборотні активи	необоротні активи та групи вибуття	власний капітал	довгострокові зобов'язання і забезпечення	поточні зобов'язання і забезпечення	зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття та чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	
2014	202201	968580	327,1	-24006	199212	995878	24,1	1171108
2015	210930	1186490	539,2	-67325	253026	1212225	33,1	1397959
2016	243226	1546403	687,8	-27174	274373	1543044	73,7	1790317
2017	276869	1715815	672,7	26231,7	295141	1671854	130,7	1993357

Таблиця 6

**Власний капітал: оптова та роздрібна торгівля;
ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів станом на кінець року [6], млн. грн**

Показник	2014	2015	2016	2017
Власний капітал (ВК)	-24006	-67325	-27174	26231,7
Власний оборотний капітал (ВОК)	-26995,3	-25229,6	3973,1	44503,5

Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик фінансового стану торговельного підприємства, яка відображає стан найбільш важливих характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства торгівлі. Фінансова стійкість підприємства передбачає: ресурси, укладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитися за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток – забезпечувати самофінансування й незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів.

Оскільки основною умовою забезпечення прийняттого рівня фінансової стійкості підприємств сфери торгівлі має бути наявність позитивної величини (додатний розмір) власного капіталу та власного оборотного капіталу, то проаналізуємо тенденції їх змін. Зауважимо, що власний оборотний капітал (ВОК) характеризує ту частину власного капіталу та прирівняних до нього коштів, яка використовується для фінансування оборотних активів. І хоча серед учених триває полеміка щодо місця цього показника, у торгівлі його роль є важливою з огляду на особливості сфери, пов'язані з обсягами, станом та динамікою оборотних активів.

Від'ємні значення показників власного та оборотного капіталу у 2014–2015 рр. вже є ознакою кризового фінансового стану підприємств торговельної сфери [7, с. 150].

Подальша оцінка фінансової стійкості на основі визначення джерел покриття запасів

у зв'язку з від'ємним показником ВОК утрачає зміст. Ситуація змінюється у 2017 р. коли і ВК і ВОК набувають позитивних значень.

Виходячи з отриманих даних та інтерпретації їх суті й динаміки змін, можемо констатувати: фінансова стійкість галузі є недостатньою (табл. 7). Так, значення розрахованих основних показників фінансової стійкості сфери торгівлі значно нижчі від економічно доцільного рівня. При цьому до 2017 р. спостерігають незначну тенденцію до покращення показників.

Особливо тривожним є від'ємне значення показників ВК і ВОК (вони є базою для розрахунку всіх коефіцієнтів фінансової стійкості), що свідчить про відсутність власних фінансових ресурсів для фінансування оборотних активів галузі. Загалом, про зниження фінансової стійкості до 2017 р. свідчать усі показники: посилилася залежність галузі від кредиторів, знизилася фінансова стабільність.

Незадовільна фінансова стійкість галузі та виявлені тенденції до погіршення виявляють труднощі у фінансово-економічній діяльності більшості суб'єктів господарювання торговельної сфери, про втрату їхньої економічної незалежності, перебування на межі банкрутства.

Отримані результати доводять незадовільну фінансову стійкість галузі, деформацію її фінансово-економічної системи, погіршення фінансової безпеки, недостатнє фінансове забезпечення.

Таблиця 7

Показники фінансової стійкості підприємств сфери торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, 2017 р.

Показник	Формула для розрахунку	Економічно доцільне значення	2017
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	ВК/СК	0,4–0,6	0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	(ДЗ+ПЗ)/ВК	менше 1	76,99
Коефіцієнт фінансової стійкості	(ВК+ДЗ)/СК	0,7–0,9	0,16
Коефіцієнт фінансової стабільності	ВOK/(ДЗ+ПЗ)	близько 1	0,02
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	ВOK/СК	більше 0,1	0,02
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом	ВOK/ОБА	більше 0,1	0,03

ВК – власний капітал; СК – сукупний капітал (підсумок балансу); ДЗ – довгострокові зобов'язання; КЗ – короткострокові зобов'язання; ОБА – оборотні активи.

Таблиця 8

Основні показники роздрібної торгівлі Закарпатської області [8; 9]

Рік	Роздрібний товарооборот підприємств роздрібно торгівлі, млн. грн	Питома вага у роздрібному товарообороті, %		Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібно торгівлі (у порівнянних цінах) до попереднього року, %	Наявність об'єктів роздрібно торгівлі підприємств на кінець року, од	У тому числі	
		продовольчих товарів	непродовольчих товарів			магазини	об'єкти торгівлі напівстаціонарні
2014	9743,9	30,3	69,7	96,5	1242	957	285
2015	12239,4	32,8	67,2	90,1	1286	986	300
2016	13365,5	36,4	63,6	101,2	1245	930	315
2017	12196,8	28,3	71,7	109,0	927	781	146

Роздрібна торгівля у Закарпатській області здійснюється через роздрібну торговельну мережу та підприємства ресторанного господарства, особливості розвитку яких значною мірою впливають на формування роздрібного товарообігу.

Станом на 31.12.2017 р. у Закарпатській області функціонувало 927 підприємств роздрібно торгівлі – юридичних осіб, що на 26% менше, ніж у 2016 р. (табл. 8).

Тобто якщо обсяги роздрібно торгівлі зростають, то її матеріально-технічна база зменшується. Характерною тенденцією є те, що скорочення стаціонарної мережі здійснюється швидшими темпами, ніж дрібно роздрібно торгівлі.

На наш погляд, однією із причин такої ситуації є умови конкурентного середовища. Так, по-перше, стаціонарне торговельне підприємство є менш мобільним щодо удосконалення своєї діяльності як умови посилення конкурентоспроможності. По-друге, магазини більшою мірою функціонують у міських поселеннях, де, як було зазначено вище, конкурентне середовище є більш інтенсивне, а відповідно, є більше можливостей програти у конкурентній боротьбі.

Висновки. Останніми роками торгівля стала однією з провідних галузей економіки, що динамічно розвивається під впливом низки чинників, зокрема купівельної спроможності населення, стану товарозабезпечення, розвитку матеріально-технічної бази. З кожним роком зростають обсяги товарообороту підприємств роздрібно торгівлі, запаси товарів у роздрібно торгівлі, обсяги товарообороту на душу населення. Проте кількість магазинів щороку зменшується. Тобто на фоні високих темпів збільшення обсягів продажу відбуваються структурні зміни.

Структура роздрібно торговельної мережі значно покращується, зменшується частка неорганізованих спеціалізованих непродовольчих магазинів, мереж невеликих зручних магазинів, розташованих у межах пішохідної доступності й торгуючих широким асортиментом товарів, розвивається мережа дискаунтерів та гіпермаркетів, з'являються представники іноземних роздрібно торговельних мереж. Крім того, у великих підприємств сучасних торговельних форматів нижче витрати й більше можливостей впливати на виробників і постачальників товарів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пугачевська К.Й. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі в Україні / К. Й. Пугачевська // Економіка і суспільство. 2017. Вип. 12. С. 143–148.
2. Основні показники роздрібної торгівлі. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібної торгівлі. Статистична інформація / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Торгова мережа підприємств роздрібної торгівлі. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності. Статистична інформація / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності. Статистична інформація / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Гайдар С.М. Агрегатний підхід до оцінки фінансової стійкості торговельних підприємств [Електронний ресурс] / С.М. Гайдар // Економічний аналіз : зб. наук. пр. каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. Тернопіль : Екон. думка. Вип. 3 (19). 372 с. 2008. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/263>.
8. Основні показники роздрібної торгівлі. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Управління статистики в Закарпатській області. –URL: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/rinok/2018/torgivlja_1990-2016.pdf.
9. Основні показники роздрібної торгівлі у 2017 році. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Управління статистики в Закарпатській області. URL: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/rinok/2018/torgivlja-2017.pdf>.

INDUSTRY 4.0: THE EXPERIENCE OF EASTERN EUROPEAN COUNTRIES AND CHALLENGES FOR UKRAINE

ІНДУСТРІЯ 4.0: ДОСВІД СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Sheiko I.A.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics
and Economic Security Management,
Kharkiv National University of Radio Electronics, Kharkiv, Ukraine

Storozhenko O.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics
and Economic Security Management,
Kharkiv National University of Radio Electronics, Kharkiv, Ukraine

The article deals with questions of digitization of the economy. The main theoretical aspects about Industry 4.0 were indicated. The experience of Eastern European countries was considered, the classification of the EU countries according to the level of readiness for the introduction of digital technologies was given. The matrix of SWOT-analysis of the prospects for implementing Industry 4.0 in the reality of industry in Ukraine was created.

Key words: digital economy, digitalization, automation, Industry 4.0, Internet of Things, industry, machine building, SWOT analysis.

В статті розглядаються питання цифровізації економіки. Означені основні теоретичні аспекти щодо індустрії 4.0. Розглянутий досвід східноєвропейських країн, наведена класифікація країн ЄС відповідно до рівня готовності до впровадження цифрових технологій. Створена матриця SWOT-аналізу перспектив впровадження технологій індустрії 4.0 у реалії промисловості України.

Ключові слова: цифрова економіка, цифровізація, автоматизація, індустрія 4.0, інтернет речей, промисловість, машинобудування, SWOT-аналіз.

В статье рассматриваются вопросы цифровизации экономики. Указаны основные теоретические аспекты относительно индустрии 4.0. Рассмотрен опыт восточноевропейских стран, приведена классификация стран ЕС в соответствии с уровнем готовности к внедрению цифровых технологий. Создана матрица SWOT-анализа перспектив внедрения технологий индустрии 4.0 в реалии промышленности Украины.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, индустрия 4.0, интернет вещей, промышленность, машиностроение, SWOT-анализ.

Problem statement. Industry 4.0 or Manufacturing IoT systems connect the components of a production process in a factory. Their purpose is to enable “smart manufacturing”. In smart factories, cyber-physical systems monitor physical processes and make decentralized decisions. Via their IoT connection, these cyber-physical systems can communicate and cooperate with each other and with humans in real time. Connected devices include manufacturing equipment and robots.

Industry 4.0, Smart Industry, Industrial Internet, Advanced Manufacturing are all terms that stand for a vision of the growing digitalisation, networking, and automation of industrial production. Things, data and services, people and machines –

in Industry 4.0 everything could be connected to everything else. Existing production, logistical and working processes could change dramatically, resulting in great leaps of productivity. Many studies predict high investment in digitalisation because, thanks to the developments sketched above, an individual item customised according to the wishes of the customer could be produced at the cost of a mass-produced product – in a very short time and through minimal use of resources [6].

In the Ukrainian perspective, there is a large-scale digitalization of all branches of the economy and basic spheres of life, strengthening of investments in infrastructure development, innovations and modern technologies. After all, digital tech-

nology reduces barriers to entering new markets, allows you to automate a huge amount of mechanical work, upgrade equipment, optimize management processes. An important aspect: thanks to the introduction of the digital economy, small and medium-sized businesses have become global. Ukrainian companies can integrate into international value-added networks; some of them are already successfully implemented. This is a way to increase exports and produce more value-added products [13].

The aim of the article is investigating main trends in the development of digital technologies in the countries of the European Union and generalizing the prospects and threats of the introduction of Industry 4.0 elements in the reality of Ukrainian manufactory production.

The main research results. Three industrial revolutions have led to changes in the domain of manufacturing – mechanization through water and steam power, mass production in assembly lines, and automation using information technology. However, over the past years, industries together with researchers and policymakers worldwide have increasingly advocated an upcoming fourth industrial revolution (see Fig. 1) [3].

For example, the German government promotes the computerization of manufacturing industries in their *Industrie 4.0* (I4.0) program [5], while in the United States, *smart manufacturing* initiatives such as the Smart Manufacturing Leadership Coalition (SMLC) drive and facilitate the broad adoption of manufacturing intelligence [3]. In response to the challenges, most of the EU governments have made I4.0 a priority adopting large-scale I4.0 policies to increase productivity and competitiveness and improve the high-tech skills of their workforce.

The Fourth Industrial Revolution is characterized by the introduction of the *Internet of things* (IoT) and

the *Internet of services* concepts into manufacturing, which enables *smart factories* with vertically and horizontally integrated production systems. In industries worldwide, highly flexible processes that can be changed quickly enable individualized mass production. Variants are self-determined through items delivering their own production data to intelligent machines [11], which are aware of the environment, exchange information, and control processes in production and logistics by themselves. In order to realize this vision, elements such as machines, storage systems, and utilities must be able to share information, as well as act and control each other autonomously. Such systems are called cyber-physical systems (CPS) [1].

Over the past few years, the European Union has addressed the topic of Industry 4.0 with the slogan “Advanced Manufacturing”. A taskforce established in 2013 presented a working document (European Commission 2014) [4], which was primarily concerned with the challenge of the shrinking portion of manufacturing in the GDP of the European Union. In this publication on industrial policy titled “For a Renaissance of European Industry,” the Commission stressed that digital technologies such as cloud computing, big data, the new industrial internet, applications, smart factories, robotics, and 3D printing were necessary conditions when it came to increasing the productivity of European industry. The Commission defined three objectives [4]:

- the faster commercialisation of advanced manufacturing technologies;
- reduction of demand shortfalls for advanced manufacturing technologies;
- promotion of skills for advanced manufacturing.

Likewise, in 2014 the new EU research programme Horizon 2020 was launched – by 2020 the Commission wants to earmark €77 billion of funding, including €24.4 billion for “research excellence”

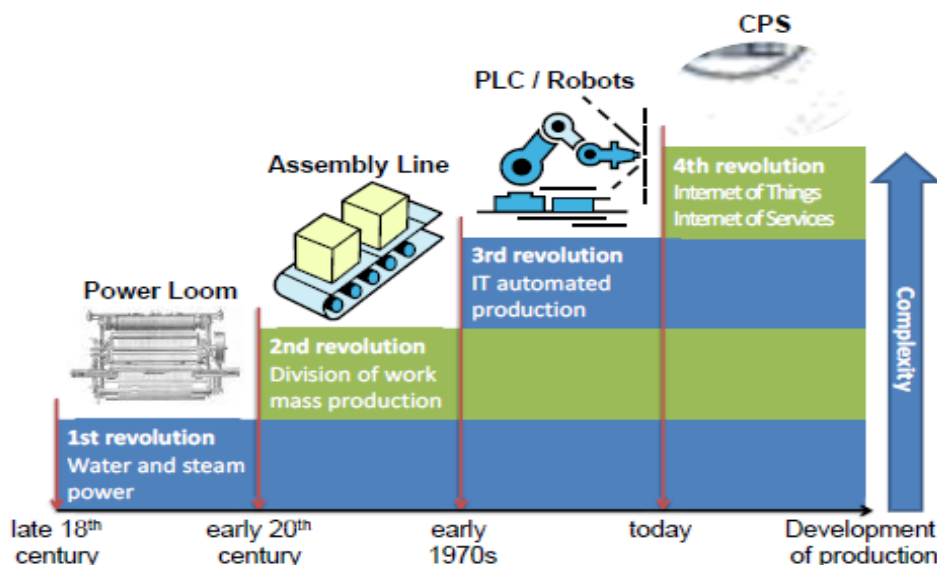


Fig. 1. Four industrial revolutions [3]

and €17 billion of funding for industrial innovations and so-called key technologies [4].

Furthermore, national and regional initiatives are to be connected and investments are to be supported through strategic partnerships and networks, which the European Commission hopes will alone generate around €50 billion in public and private investment in the digitalisation of industry: €37 billion investment in digital innovations; €500 million of European funds plus €5 billion of national and regional funding for so-called "Digital Innovation Hubs" (DIH); €6.3 billion for the first production lines of "Next-Generation Electronic Components"; €6.7 billion for the European Cloud Initiative.

The concept of I4.0 is based on linkage of virtual and physical parts of business processes along a supply chain. The virtualization is gained by the Internet of Things (IoT), the Internet of Services (IoS), and the Internet of people (IoP). Virtualization of material and people by attached barcode or RFID tag, electronic devices and tools by new IPv6, integration of IT systems that currently insularly support supply chain processes can create CPS, in which task can be simulated from product engineering to aftermarket services. There are 3 main pillars (technology, management, social aspect) that have to be well established similarly in both a company and a country. I4.0 is not solely based on automation. It can go hand in hand with lean and help to achieve additional benefits where traditionally low investments measures of lean cannot enable further process performance improvements [7].

Detail parts of CPS from a technology point of view are shown below [1]:

a. Big data and sensors e.g. RFID, bar codes – real-time monitoring and data processing from a vast number of resources finds essence for an end to end visibility and virtualization. However, it also leads to processing and data storing of the huge volume of data that today.

b. Autonomous active (e.g. robot) and passive parts (material) – passive items are those that are manipulated and processed within SC processes, active item is the one that manipulates and processes within SC. Thanks to IoT, items can become agents that can distributively control their SC processes because of their visibility and interconnectivity in a virtual SC model.

c. Simulation – simulation is indispensable for decentralized controlling to identify and assess all reasonably optimized variant of process execution.

d. IT horizontal and vertical integration – horizontal and vertical integration of process is discussed in the management part. However, the effective and efficient execution of processes requires the seamless transfer of data from transaction systems and their availability in multiple dimensions for each SC system item. That is a condition for effective Big Data utilization.

e. The Industrial Internet of Things – active and passive SC items are assigned of IPv6 and so they

become virtually visible, easily identifiable, and are mutually interconnected. The system provides a certain level of controlling to active and passive process items and established the decentralized system.

f. Cyber security and data security – technology advancement brings a lot of benefits; however, it also creates a condition for a new form of crimes based on hacking IT system, stealing and abuse of data. Supply chain system is less sensitive to human errors in processes but more vulnerable to system hacking. Thus, data security has become an issue in I4.0.

g. The cloud, data centres, data network – Big Data require a huge volume of data to be processed and shared, hence, clouds, data centres and networks enabling sufficient connectivity are an important part of the system. Their capacity and security are an issue.

h. Additive manufacturing, 3D printing – production process is changed in some areas from centralized to the decentralized one. This is enabled by new technological devices, for instance, 3D printing. Thus, customers can print out a product at their location instead of organizing production and distribution from a remote distance. Additionally, it brings complete product customization.

i. Augmented reality, virtual reality, artificial intelligence – the Virtual reality of the supply chain can help detect issues that have to be sorted out. A virtual copy of the physical system can boost immediate action and provides more relevant data in the decision-making process.

Although McKinsey's research defines four clusters of technologies that need to be examined (Figure 2) [8]. Different drivers are leading to an acceleration of use on a large scale for each of these clusters.

The European manufacturing industry is responsible for 15% of GDP. Countries with an especially large manufacturing sector include Germany and Ireland, as well as various Eastern European countries. However, for a market to be promising for Industry 4.0 services, it also needs to be ready for these techniques. This depends on, for example, production process maturity, the degree of automation, the degree of innovation, industry openness, and internet use [6].

Industry 4.0 readiness is considerably greater in western and northern Europe than in other parts of Europe. As the founder of the movement, Germany scores particularly high. Combining readiness with the importance of the manufacturing sector reveals four types of European markets (Table 1) [6].

Even Eastern European countries appear mainly at zones of "Traditionalists" and "Hesitators", the experience of them will be useful for making clear the way Ukrainian economy should pass.

We analysed the objectives and main results of industrial policies at the Czech Republic and Poland.

Průmysl 4.0 (Industry 4.0) is a national initiative aiming to maintain and enhance the compet-

itiveness of the Czech Republic in the wake of the Fourth Industrial Revolution. The concept was first presented during the 57th International Engineering Fair in Brno, September 2015 and approved by the Government of the Czech Republic on 24th August 2016. The Ministry of Industry and Trade plays a key role in the implementation process, however, there is a strong interdisciplinary cooperation between the ministries, social and industrial partners, and academia. The goal is to prepare not only the industry but the whole society for the economic and societal changes related to the fourth industrial revolution. P40 has a wide focus on the creation of a business and social environment, in which the Czech economy can reach its full potential. At the same, the initiative aims to mobilize the

private sector, R&D and industry associations, and academia to actively participate in the implementation process [2].

The Czech Republic has one of the highest shares of industrial production per GDP among EU countries (approximately 32% GDP). Furthermore, the country has strong industrial ties to Germany, which is its strategic business partner. Czech companies mainly supply industrial components to its neighbouring country, thus integrating into the German industrial supply chain.

There are three main objectives of Průmysl 4.0. Firstly, to enhance the ability of Czech companies to be involved in the global supply chain. Secondly, the implementation of Industry 4.0 principles will lead to more efficient manufacturing, meaning

Digitization of the manufacturing sector – Industry 4.0

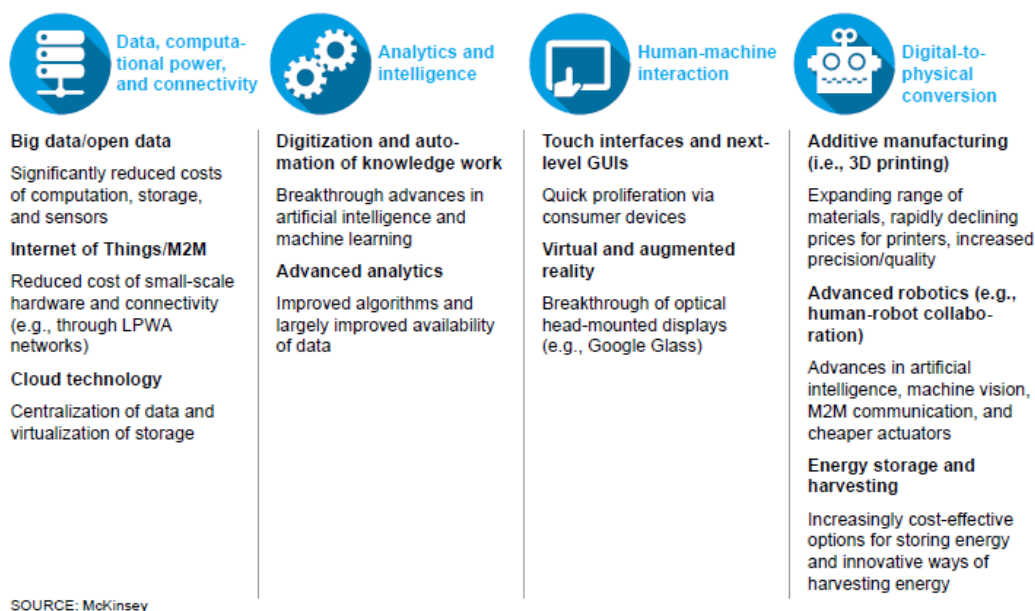


Fig. 2. Four main clusters of technologies of digitalisation [8]

Table 1

Classification of EU countries based on readiness to digitalization

Type	Readiness to digitalization	Countries
Frontrunners	These countries generally have a large manufacturing industry and modern, forward-looking business conditions and technologies.	Germany, Ireland, Sweden, Austria.
Potentialists	The manufacturing industries of these countries are in decline. However, they possess a modern and innovative outlook that gives them the potential to implement Industry 4.0 techniques.	Belgium, Finland, Netherlands, Denmark, United Kingdom, France.
Traditionalists	These mainly Eastern European countries have a thriving manufacturing industry, which could make them promising Industry 4.0 markets. However, so far these markets continue to focus on traditional manufacturing and are not ready for digitisation.	Czech Republic, Hungary, Slovakia, Slovenia, Lithuania.
Hesitators	These countries do not have a particularly strong manufacturing industry. In addition, the sector is not ready for Industry 4.0 in these countries.	Italy, Spain, Estonia, Portugal, Poland, Croatia, Bulgaria.

faster, cheaper and resource-effective production. Thirdly, to enhance the cooperation with R&D and industry association, universities and Academy of Sciences of the Czech Republic for the development of software solutions, patents, production lines, and export know-how.

The multidisciplinary approach requires close cooperation between policy makers from different sectors. Digitalizing the industry is perceived as a continuous bottom-up process, driven by companies to increase their competitive advantages. So far, no extra budget has been earmarked for the implementation of the initiative. Public funding is based on the financial tools already in place. The Operational Programs and subsidy programs of the ministries and the Technical Agency are available to support P40 related projects. The Government is currently looking into making changes to investment law for the benefit of the initiative. The financial resources allocated in the OP PIK (€4.5 billion) administrated by the Ministry of Industry and Trade already offers several suitable programs to support P40 activities.

The national innovation fund (€1.87 million) brings together financial resources from the European Structural and Investment Funds, OP PIK and additional €1.2 million from the private sector and it is considered as a possible source of a refundable form of financial support, of which part would be reinvested in the new projects. Further programs Trio (€140 million), Gama and Epsilon administrated by the MPO are considered as other options of the funding for the realization of the P40 activities. These programs aim to improve knowledge transfer between the industry and R&D institutions. At this stage, no model for private financing is in place. The Government is planning to explore different possibilities [2].

The main goal is to create an appropriate business and social environment with the main focus on building the data and communication infrastructure, an adaptation of education system, introducing new labour market instruments, and creating financial policy supporting companies with investment in the new technologies and know-how. At this stage, there is no more specific information available.

As about Poland, The Future Industry Platform was announced as a part of the Responsible Development Plan ('Morawiecki Plan') by the Ministry of Finance and Development in 2016 [9]. Providing industrial financing over a 25-year period, the Morawiecki Plan pursues an agenda of reindustrialisation through new partnerships, export-oriented support measures and comprehensive regional development. The main mission of the Platform will be to act as an integrator of all stakeholders interested in Industry 4.0, as well as an accelerator of the digital transformation of the Polish industry. The Platform seeks to achieve these goals through a mix of activities comprising knowledge transfer and awareness raising, as well as the develop-

ment and application of digital transformation support measures. With a total planned investment of €235 billion over the next 25 years¹, the Plan seeks to unleash the potential of the economy to achieve development that improves the quality of life in Poland. The brief information about industrial policies of both countries is summarized in Table 2.

As about the reality of Ukrainian enterprises, our country has strong positions in the manufacturing industry, which could make them promising Industry 4.0 markets. However, these industries continue to focus on traditional manufacturing and are not ready for digitalisation.

In the Association of Industrial Automation of Ukraine (AIAU) report [13] (an initiator of introduction of Ukrainian Industry 4.0 approach), the data of the survey are described. The survey was attended by over 200 respondents, most of whom were representatives of business structures: small, medium-sized, and large industrial enterprises. Universities' researches and lectures also took a significant part. Respondents represent, in fact, the cut-off of the entire IoT lifecycle and key stakeholders-vendors, system integration, industrial enterprises, IT companies, education and research segments.

On the one hand, our respondents are well-informed with Industry 4.0 trends, recognize our lag, but also believe in the significant impact of digital transformation on the competitiveness of their enterprises in the future.

Two-thirds of the respondents are already positioning themselves as the Internet of Things (IoT) providers, and almost everyone plans to do so in the near future. And, at the same time, almost everyone thinks about the problem of cyber security of IoT, up to the need for certification of devices.

The key technological segments of the IoT are data analysis, platform or software development, and smart sensors. At the same time, interest in robotics and additive technologies, which is one of the important elements of the enterprises of the future, is relatively small. This is probably due to the significant entry threshold for these segments.

Of course, there are problems and barriers. Innovators suffer from a lack of investors and insufficient linkages within local economic systems. These barriers are powered by the lack of competence in advanced technologies such as machine learning, artificial intelligence, information security; the solution of that can be found in cooperation and partnership. Respondents defined that most important partners are financial and investment organizations, vendors of industrial automation, integrators and research centres. However, more than half of the respondents say that the partners are not ready for cooperation. Respondents hope for mutually beneficial cooperation, but there are barriers to communication: lack of formal structures or local associations. The ideology of IoT is a smart interaction, and the lack of such an interaction is pointed out by the majority of respondents [13].

Table 2

Industrial digitalization policies of Poland and Czech Republic

	Poland	Czech Republic
Challenges	<ol style="list-style-type: none"> 1. Low salaries and the difference between GNP and GDP will be tackled through a reindustrialisation agenda; 2. The lack of investment for innovation and R&D; 3. Capital from different sources will be used to strengthen both industry and public sector institutions; 4. Foreign dependence; 5. Expected workforce shortages. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. The lack of private investment for innovation and R&D; 2. Dependence of trade-off with Germany; 3. Expected workforce shortages; 4. Changing needs on the labour market, which together with the lack of technically skilled workforce in some of the engineering fields place the education system on the top priorities.
Objective	<ul style="list-style-type: none"> • Create a framework for digitising industry professional skills; • Build trust and share knowledge among stakeholders; • Promote the digitisation of industry; • Develop new business models for industry, material engineering, and automation processes; • Support the development of machine-to-machine and machine-to-human interfaces; • Promote integrated hardware and software solutions, ensuring data sovereignty and interoperability. 	to enhance the ability of Czech companies to be involved in the global supply chain; to create business and social environment, in which the Czech economy can reach its full potential; to mobilize private sector, R&D and industry associations, and academia to actively participate in the implementation process.
Planned results	The overall objectives of the government for 2020 include: <ul style="list-style-type: none"> • increasing investment to over 25% of GDP; • increasing the share of R&D to 2% of GDP; • increasing the number of medium-sized and large enterprises to over 22 000; • increasing FDI in Poland by 70%; • improving the growth rate of industrial production, so as to exceed the growth rate of GDP; • setting GDP per capita of Poland at the level of 79% of the EU average. 	At this stage, there are no results available. The main goal of the initiative is to create a business and social environment enabling all the Czech companies to sooner or later adapt on the changes and seize the new business opportunities arising from the Fourth Industrial Revolution.
Funding	A total planned investment of €235 billion over the next 25 years	At this stage, no model for private financing is in place.

The priority areas of the IoT are knowledge-intensive areas that require less funding – data analysis, software development, and some intelligent devices. That is, what can be successfully realized by both engineering companies and scientific teams, and where the main resource is qualified staff.

On January 17, 2018, the Cabinet of Ministers of Ukraine during its regular meeting approved the concept for the development of the digital economy and society of Ukraine for 2018–2020. According to the plan, within the next three years, the government will modernize digital infrastructure, promote the development of Internet technologies, and provide incentives for high-tech projects. The roadmap aims to cover 80 percent of the Ukrainian territory with broadband Internet by 2021 and carry out the digitalization of such sectors as education, medicine, ecology, infrastructure, and transport. Today, thanks to the digital economy, 22% of world GDP is created, and in China – 30% of its GDP (\$3.4 trillion) [14]. According to the government's estimates, the planned digital economy development could increase the country's projected gross

domestic product growth by 5 percent by 2021. Currently, about 35 percent of Ukraine's rural population has no access to the broadband Internet.

The integration of digital technologies in production processes, or the digitalization of industry, is a priority of state industrial policy. The state policy of stimulating the development of Industry 4.0 has three directions: the creation of Infrastructure of Industry 4.0 – industrial parks, industrial centres of technology; access to capital to create new innovative productions; development of digital skills for training personnel [14].

As for machine-building industry, due to digitalization production lines will reconfigure themselves automatically in order to optimise productivity. Some of that will be driven from above, with production lines responding dynamically to new or amended production orders, tying in seamlessly with logistics and the wider business. Some will be driven from the product itself, communicating with the line to determine the optimal route through the production process. For example, if there is a bottleneck at some point the production line, the

product will recognize this and look to see if there are other processes that might be accomplished first, and instruct the line to reroute its progress [8].

Industry 4.0 also brings a higher degree of flexibility to the manufacturing process. This again is the logical next step to a process that has already taken us from mechanical line changeovers from one product type to another to push-button line reconfiguration. Under Industry 4.0, a single line will accommodate any type of product without the need for a changeover from one batch to another, for example through parts or products modifying robot profiles as they move along the line [10].

A case of successful digitalization of domestic machine-building enterprise is represented by state enterprise "FED" (Kharkiv) [15]. FED is one of the leading companies engaged in the production of components for aircraft engines and control systems for civil aviation purposes (actuators, power systems, components for high-lift control systems). The main users of our products in the Ukrainian market are JSC "Motor Sich", the designer bureau "Progress", Kharkiv Aviation Plant, SE "Antonov" and other Ukrainian enterprises. The company extensively cooperates with companies from Ukraine, Belarus, China, Czech Republic, and Canada [15].

With the goal of entering foreign markets, the company focused its business strategy on quality, innovation, and export. Managing these factors, as well as timing and price, was impossible without technological modernization, modern information technologies, and automation. Therefore, in 2011, the company launched a large-scale project on the implementation of an automated system for planning, accounting and analysis of Enterprise Resource Planning (ERP) business processes. And in 2013, FED launched a new project for the implementation of information technologies from IT-Enterprise-SmartFactory [15]. The digital transformation of the business using the elements of Industry 4.0 helped the enterprise to increase the capacity of the equipment and improve delivery time.

Then such modules were introduced: Smart-Factory Production Management Modules (APS/MES, MRPII), PDM/PLM (design and technological preparation of production, archive of design and technological documentation), material inventory management, tool management, procurement management, controlling (scheduling and the actual cost price of the finished product), Smart-Manager (electronic document management of the enterprise). All these phases ensure integrated production management. In addition, IT-Enterprise modules for accounting and tax accounting, as well as personnel management and salary calculation, were introduced.

The first results of implementation were obtained during the year. Stability and reliability in terms management already then allowed the enterprise to guarantee the fulfilment of new orders from the world's leading aircraft manufacturers in the amount of more than hundreds of millions of dollars. The results of implementation at the end of 2017 are as follows:

1. The functionality of the system is implemented in full. As the main result, instead of the planned increase in throughput up to 10%, it increased to 15%. Production cycles at the same time reduced by an average of 25%.

2. The number of people involved in coordination tasks has decreased. For example, the dispatch service, previously engaged in planning tasks, was reduced from 10 to 2 people, while the amount of planning tasks increased several times.

3. Significantly increased the efficiency and productivity of all staff. The system eliminated unproductive losses of time and errors for various tasks of manual planning, coordination, preparation of production, and decision making at various levels. In general, the production planning process was reduced from a few days to a few minutes.

4. Annual sales growth of 30-70% pushes the growth of salary while maintaining high labour productivity.

Table 3

SWOT-matrix of digitalization of Ukrainian industry

STRENGTHS	WEAKNESSES
High developed IT sector High level of personnel education Scientific Potential of R&D centres and Universities The powerful basis of traditional sectors of manufacturing Suitable logistic for Ukrainian firms	Lack of vertical and horizontal integration Poor infrastructure Low salaries and expected work shortage The lack of private investments The concentration of financial resources at traditional sectors Digitalization is not a top priority for Ukrainian top managers Low productivity
OPPORTUNITIES	THREATS
Reducing trade barriers Increasing high-tech export Reducing production costs Reducing errors in planning Creating a more flexible research and educational system in line with labour market needs	Regress in traditional sectors of the economy Top-management resistance for changes Increasing competition on the Ukrainian market Data cybersecurity problems Standardisation and cybersecurity are not in line with global standards.

Analysis of experts' and researchers' opinion gives us the basis for creating SWOT-matrix of digitalization of Ukrainian industry.

Conclusions

The development of the digital economy and society of Ukraine is a crucial factor for the success of not only all reforms, but also Ukrainian business on the world stage. Ukraine is an important player in the global digital market, but unfortunately, solely as an exporter of IT services and brains.

High developed traditional sectors can be a good basis for providing elements of digitalization. For Ukraine, machine building is one

of the most priority and export-oriented industries, where it already has world recognition. At the same time, our enterprises are critically in need of modernization and construction of modern digital models in management. Therefore, the sooner the machine-building enterprises will understand the importance of the development and implementation of enterprise resource planning systems, supply chain management systems, production process control systems (APS/MES-systems), and other enterprise management systems, the sooner Ukraine will take a step towards a strong industry.

REFERENCES:

1. R. Baheti and H. Gill, "Cyber-physical systems," The impact of control technology, pp. 161-166, 2011
2. Czech Republic: "Průmysl 4.0" Digital Transformation Monitor. May, 17 URL: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Prmysl%2040_CZ%20v1.pdf
3. Demetrius Klitou, Johannes Conrads & Morten Rasmussen Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe. Digital Transformation Monitor. May, 17 URL: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Policy%20initiative%20comparison%20v1.pdf
4. European Commission 2014c: "Advancing Manufacturing – Advancing Europe": Report of the Task Force on Advanced Manufacturing for Clean Production, Commission Staff Working Document, SWD(2014) 120 final, Brussels.
5. German Federal Ministry of Education and Research, Zukunftsprojekt Industrie 4.0, available at <https://www.bmbf.de/de/zukunftsprojekt-industrie-4-0-848.html> [accessed May 15, 2016]
6. Industry 4.0 in Europe. CBI. Ministry of Foreign Affairs URL: <https://www.cbi.eu/market-information/outsourcing-itobpo/industry-40/>
7. Kolberg, Dennis & Zühlke, Detlef. (2015). Lean Automation enabled by Industry 4.0 Technologies. IFAC-PapersOnLine. 48. 1870-1875. DOI: 10.1016/j.ifacol.2015.06.359.
8. McKinsey Industry 4.0 How to navigate digitization of the manufacturing sector. McKinsey Digital. 2015. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Operations/Our%20Insights/Industry%2040%20How%20to%20navigate%20digitization%20of%20the%20manufacturing%20sector/Industry-40-How-to-navigate-digitization-of-the-manufacturing-sector.ashx>
8. McKinsey How to succeed: Strategic options for European machinery. Shifting growth patterns, increasing pace of digitization, and organizational change URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Automotive%20and%20Assembly/Our%20Insights/How%20to%20succeed%20Strategic%20options%20for%20European%20machinery/How%20to%20succeed%20Strategic%20options%20for%20European%20machinery.ashx>
9. Poland: Initiative for Polish Industry 4.0 – The Future Industry Platform. Digital Transformation Monitor. February, 2018. URL: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Poland%20_vf.pdf
10. D. Rossek. Industry 4.0: a Machine Building perspective. Industrial Technology. March, 2015. (special issue) URL: <https://www.industrialtechnology.co.uk/products--industry-40-a-machine-builders-perspective.html>
11. K. Shirase and K. Nakamoto, "Simulation Technologies for the Development of an Autonomous and Intelligent Machine Tool," Int. J. Automation Technol., Vol. 7, No. 1, pp. 6-15, 2013
12. Smart Manufacturing Leadership Coalition, Implementing 21st Century Smart Manufacturing: Workshop Summary Report, Washington D.C., 2011.
13. Індустрія 4.0 в машинобудуванні: стан в Україні та перспективи розвитку. Аналітичний звіт. Асоціація підприємств промислової автоматизації України URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2018/10/18/аналітичний-звіт-індустрія-4-0-в-машино/>
14. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р.
15. Система управління производством на підприємстві ФЕД. IT-Enterprise.SmartFactory. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/smart-factory/>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 303.09:351.863

МОДЕЛЮВАННЯ Й ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПЕРСПЕКТИВУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЇХНІХ ЗНАЧЕНЬ У МЕНЕДЖМЕНТІ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ

MODELING AND PROSPECTS OF SOCIO-ECONOMIC SECURITY LEVELS ON THE PERSPECTIVE AND USE OF THEIR VALUES IN MANAGEMENT OF AGRICULTURAL SUBJECTS

Антошкін В.К.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і фінансів,
Бердянський університет менеджменту і бізнесу

У статті розглянуто особливості моделювання соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу в Україні засобами кореляційно-регресійного аналізу та прогнозування її рівнів на перспективу за допомогою кількісних показників програми «Статистика». Здійснено аналіз змісту й особливостей інших методологічних підходів до моделювання й прогнозування, зокрема трендового. Показано його переваги й недоліки. Це дало змогу переконатися у перевагах використання кореляційно-регресійного аналізу та використання його результатів під час прийняття управлінських рішень у менеджменті зміцнення соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу. Вказаному сприяли й виявлені кількісні значення причинно-наслідкових зв'язків у системі чинників впливу – соціально-економічна безпека.

Ключові слова: суб'єкти агробізнесу, соціально-економічна безпека, моделювання, прогнозування, методологічні засади, тренди, кореляційно-регресійний аналіз, управлінські рішення, менеджмент.

В статье рассмотрены особенности моделирования социально-экономической безопасности субъектов агробизнеса в Украине средствами корреляционно-регрессионного анализа и прогнозирования ее уровней на перспективу с помощью количественных показателей программы «Статистика». Осуществлен анализ содержания и особенностей других методологических подходов моделирования и прогнозирования, в частности, тренда. Показаны его преимущества и недостатки. Это позволило убедиться в преимуществах использования корреляционно-регрессионного анализа и использования его результатов при принятии управленческих решений в менеджменте укрепления социально-экономической безопасности субъектов агробизнеса. Этому способствовали и выявленные количественные значения причинно-следственных связей в системе факторов влияния – социально-экономическая безопасность.

Ключевые слова: субъекты агробизнеса, социально-экономическая безопасность, моделирование, прогнозирование, методологические принципы, тренды, корреляционно-регрессионный анализ, управленческие решения, менеджмент.

The article deals with the peculiarities of modeling the socioeconomic security of agribusiness subjects in Ukraine by means of correlation-regression analysis and forecasting of its levels in perspective with the help of quantitative indicators of the program "Statistics". An analysis of the content and features of other methodological approaches to modeling and forecasting, in particular, the trend was carried out. Its advantages and disadvantages are shown. This made it possible to verify the benefits of using correlation-regression analysis and using its results when making managerial decisions in management of strengthening the socio-economic security of agribusiness subjects. The indicated was also promoted by the revealed quantitative values of causal relationships in the system of factors of influence – socio-economic security.

Key words: subjects of agribusiness, socioeconomic safety, modeling, forecasting, methodological principles, trends, correlation-regression analysis, management decisions, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Щоб проаналізувати динаміку рівнів, обсягу і структури різних соціально-економічних та виробничо-екологічних явищ, категорій і процесів, у тому числі рівня соціально-економічної безпеки загалом і суб'єктів агробізнесу зокрема, застосовують різні способи моделювання. Вони засновані на вивченні її кількісної залежності від чинників, що впливають на неї. Для цього використовуються методи нелінійного програмування, трендів, екстраполяції. Реалізувати таку залежність можливо за допомогою математичного апарату програмування, економічної статистики, а саме методу кореляційно-регресійного аналізу. Моделювання й прогнозування соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу мають особливе теоретичне й практичне значення та актуальність, оскільки від її рівнів та динаміки визначальним чином залежить продовольче забезпечення населення власної та зарубіжних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Необхідно зазначити, що дослідження з менеджменту суб'єктів агробізнесу, їх соціально-економічної безпеки здійснювали вітчизняні й зарубіжні науковці: О.І. Барановський, І.О. Бланк, Т.Г. Васильців, В.М. Геєць, З.Б. Живко, М.М. Ігнатенко, О.В. Ілляшенко, В.В. Каркавчук, Л.О. Мармуль, І.П. Мойсеєнко, О.В. Орлик, І.А. Романюк, Л.О. Чаговець та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Значну сукупність праць при цьому присвячено оцінці викликів та загроз безпеки, чинників її формування, аналізу складників та їх динаміки. Проте визначення фактичного рівня, моделювання й прогнозування за допомогою кількісних показників відбувається значно менше. Це пояснюється складністю цього завдання, особливо в умовах невизначеності, й потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у розробленні кількісних моделей і прогнозів на перспективу соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу засобами програмування на основі визначення кількісних параметрів у межах програми «Статистика» для використання отриманих значень у менеджменті.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Моделювання соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу здійснюється сучасними засобами програмування на основі трендових моделей [1, с. 64]. Вони дають змогу здійснювати прогнози на основі лінійних, логарифмічних, ступеневих поліноміальних кількісних показників і рівнянь. Прогнози можуть мати різне значення, але вони

показують однакові тенденції змін соціально-економічної безпеки. Проте тренди вираховуються тільки для короткотермінового періоду, а також ураховують тільки одну залежність – часову, що не завжди показово, тому велике значення мають моделювання і прогнозування на основі встановлення залежностей від іншого чинника впливу – кореляційно-регресійного аналізу [2, с. 48].

Перевага цього методу полягає у тому, що він показує причинно-наслідковий зв'язок у кількісному вимірі, тобто наскільки величина Y (у даному разі соціально-економічна безпека суб'єктів агробізнесу) змінюється з причини зміни величин x (чинників впливу на неї). Це також дає змогу прогнозувати значення залежної змінної Y за допомогою однієї або декількох змінних x , тобто визначає внесок окремих незалежних змінних у мінливість досліджуваної залежної величини [3, с. 267]. Результатом кореляційно-регресійного аналізу є отримання рівняння виду:

$$Y = a_0 + a_1x. \quad (1)$$

Економічна інтерпретація параметрів моделі: a_0 – вільний член рівняння регресії, що відображає вплив не включених у модель чинників; a_1 – параметр за незалежної змінної, що показує, наскільки зміниться Y за зміни x на 1.

Також слід ураховувати такі характеристики: якщо $a_1 > 0$ – зв'язок між x і Y називається прямим (зростання x призводить до зростання Y); якщо $a_1 < 0$ – зв'язок між x і Y називається зворотний (зростання x призводить до зменшення Y).

Виходячи із зазначеного, для здійснення аналізу тенденцій рівня соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу необхідно побудувати модель її залежності (Y) – залежна змінна, від сукупності факторів $\{x_1, x_3 - x_6, x_8 - x_{15}, x_{17} - x_{18}, x_{21} - x_{23}, x_q, x_{28} - x_{30}\}$ – фактори (аргументи), що формують рівень. Для цього використовується програма обробки статистичних даних StatSoft Statistica 10.0 (Пакет Statistica), в яку заносяться адаптовані вхідні дані.

З практичного погляду інформація про прогнозне значення рівня соціально-економічної безпеки агроутворень необхідна та актуальна як у цілому для України, так і для її регіонів [4, с. 35]. Тому прогнозне рівняння слід побудувати для опису тенденцій на національному рівні країни, а також на рівні її адміністративно-територіальних або природно-агроресурсно-зональних суб'єктів. Оскільки регіони України було згруповано нами на відповідні кластери, то моделювання рівня соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу та його прогнозування на перспективу доцільно здійснити для кожного кластера їх розміщення [5, с. 110].

Таким чином, вхідними параметрами моделювання є наступні: *SEB* – комплексний показ-

ник, що характеризує рівень соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу; *Mac*, *In*, *Vyr*, *Zov*, *Soc*, *Eco* – відповідно інтегральні показники рівнів мікроекономічної, інноваційно-інвестиційної, виробничо-відтворювальної, зовнішньоекономічної, соціальної, екологічної безпеки, які об'єднують у собі (агрегують) значення множини ознак (показників), розрахованих шляхом методики багатовимірного аналізу [6, с. 227]. Розрахунки аналізу виводяться в табличному вираженні автоматично за допомогою програми Statistica. Особливо слід відзначити графічне зображення отриманих результатів моделювання в програмі Statistica, які саме й являють собою коефіцієнти кореляційно-регресійного рівняння (табл. 1).

У табл. 1 у стовпчику *b* знаходяться коефіцієнти відповідно до кожного параметру моделі (*Mac*, *In*, *Vyr*, *Zov*, *Soc*, *Eco*). У результаті розроблення отримана така статична прогнозна модель залежності рівня соціально-економічної безпеки від досліджуваних параметрів:

$$SEB = 0,29Mac + 0,54In - 0,03Vyr + 0,13Zov + 0,79Soc - 0,04Eco - 0,44 \quad (2)$$

Прогін моделі в ретроспективі показав її відповідність вихідним даним, тобто з упевненістю можна говорити про адекватність моделі для складання прогнозів [7, с. 281]. З урахуванням зазначеного науково-практичний інтерес має економічна інтерпретація результатів моделювання, що дає змогу відобразити низку висновків:

1. Значення вільного члена рівняння (-0,44) характеризує негативний вплив на загальний рівень соціально-економічної безпеки суб'єктів господарювання агросфери інших чинників, не врахованих у моделі, тобто це означає, що під час аналізу більш широкого переліку чинників тенденція її рівня матиме спадне значення.

2. Індекси за кожного аналізованого параметра моделі показують, на скільки зміниться досліджуваний параметр (*SEB*), тобто:

– за збільшення на 1% рівня макроекономічної безпеки (*Mac*) загальний рівень соціально-економічної безпеки в агроутвореннях виросте на 29%;

– за збільшення на 1% рівня інноваційної безпеки (*In*) загальний рівень соціально-економічної безпеки зросте на 54%;

– за зменшення на 1% рівня виробничо-відтворювальної безпеки (*Vyr*) загальний рівень соціально-економічної безпеки матиме спад на 3%;

– за збільшення на 1% рівня зовнішньоекономічної безпеки (*Zov*) загальний рівень соціально-економічної безпеки зросте на 13%;

– за збільшення на 1% рівня соціальної безпеки (*Soc*) загальний рівень соціально-економічної безпеки зросте на 79%;

– за збільшення на 1% рівня екологічної безпеки (*Eco*) загальний рівень соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу матиме зростання на 4%.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Побудована модель рівня соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу дає змогу ідентифікувати та кількісно визначити причинно-наслідкові зв'язки між її рівнем та низкою чинників, що мають значний вплив на нього. Також встановлено, що найбільший вплив на рівень безпеки мають соціальні (79,0%) та інноваційні (54,0%) чинники. Найменший вплив виробничо-відтворювальні та екологічні чинники – 3,0% і 4,0% відповідно. Розрахунки дають змогу стверджувати, що саме соціальні та інноваційні чинники становлять основну загрозу соціально-економічній безпеці агроутворень на перспективу.

Це має обґрунтовану суспільно-економічну інтерпретацію: в Україні в останні роки зростає рівень соціальної напруженості, знижуються демографічні показники, рівень та якість життя населення, особливо на селі, з одночасним застоєм в інноваційній сфері, особливо для малих і середніх суб'єктів агробізнесу. Отже, саме вони потребують підвищеної уваги, виважених управлінських рішень та орієнтації менеджменту на ці чинники як джерела для забезпечення майбутнього комфорту життєдіяльності, росту нових робочих місць та якісним поштовхом для економічного росту аграрного виробництва.

Таблиця 1

Розрахункові значення параметрів моделі рівня соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу на перспективу

N = 25	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t (18)	p-value
Intercept			-0,44205	0,25164	-1,7566	0,09597
Mac	0,19519	0,11135	0,29746	0,16969	1,7529	0,09662
In	0,43228	0,13660	0,54056	0,17082	3,1644	0,00536
Vyr	-0,014133	0,08221	0,03863	0,07685	-0,5027	0,62124
Zov	0,14545	0,09952	0,13194	0,09028	1,4614	0,16112
Soc	0,46167	0,12915	0,79324	0,22191	3,5744	0,00216
Eco	-0,05424	0,14182	-0,04382	0,11457	-0,3824	0,70660

Джерело: складено автором у програмі Statistica 10.0

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2012. 256 с.
2. Мармуль Л.О., Величко Т.Г., Рогатіна Л.П. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою аграрних та харчових підприємств. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2016. № 2(34). С. 47–51.
3. Іляшенко О.В. Механізми системи економічної безпеки підприємства: монографія. Харків: Мачулін, 2016. 504 с.
4. Ігнатенко М.М. Планування і прогнозування соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки. Агросвіт. 2015. № 17. С. 31–37.
5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Колєбанова, О.І. Черняк; за ред. В.М. Геєця. Харків: ІНЖЕК, 2006. 240 с.
6. Романюк І.А. Основні чинники та напрями інтенсифікації аграрного виробництва в сучасних умовах господарювання. Наукові праці ПДАА. 2015. Вип. 2(11). С. 225–230.
7. Мойсеєнко І.П., Рєвак І.О., Демчишин М.Я. Моделювання економічної безпеки держави за параметрами інтелектуального потенціалу. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 12. С. 278–285.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ ФАХІВЦІВ ІЗ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ

METHODICAL APPROACH TO THE ORGANIZATION OF ANALYTICAL WORK OF SPECIALISTS IN COMPETITIVE INTELLIGENCE

Божко Ю.О.

аспірант кафедри митної справи та оподаткування,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

На основі теоретико-практичних напрацювань та аналізу з'ясовано, що організація роботи фахівців із конкурентної розвідки повинна базуватися на використанні найманої праці фахівця або здійснюватися із залученням консалтингових агентств, які здійснюють законну діяльність із надання послуг комплексного дослідження бізнес-середовища діяльності підприємства. З'ясовано, що підприємства машинобудування сьогодні не використовують жоден із зазначених способів розвідки, що зумовлено застарілими підходами до управління підприємствами, відсутністю фінансових можливостей комплексного дослідження, використанням базових організаційних структур, які передбачають покладання обов'язків фахівця з конкурентної розвідки на маркетологів.

Ключові слова: конкурентна розвідка, аналітичний інструментарій, аналітична робота, методичний підхід, фахівці з конкурентної розвідки.

На основе теоретико-практических разработок и анализа выяснено, что организация работы специалистов по конкурентной разведке должна базироваться на использовании наемного труда специалиста или осуществляться с привлечением консалтинговых агентств, осуществляющих законную деятельность по предоставлению услуг комплексного исследования бизнес-среды деятельности предприятия. Выяснено, что предприятия машиностроения сегодня не используют ни один из указанных способов разведки, это обусловлено устаревшими подходами к управлению предприятиями, отсутствием финансовых возможностей комплексного исследования, использованием базовых организационных структур, предусматривающих возложение обязанностей специалиста по конкурентной разведке на маркетологов.

Ключевые слова: конкурентная разведка, аналитический инструментарий, аналитическая работа, методический подход, специалисты по конкурентной разведке.

On the basis of theoretical and practical developments and analysis it was found out that the organization of work of specialists in the competitive intelligence should be based on the use of hired labor specialist or should be carried out with the involvement of consulting agencies that carry out legal activities to provide integrated research services business environment of the enterprise. It is revealed that the enterprises of mechanical engineering today do not use any of the mentioned methods of intelligence due to outdated approaches to the management of enterprises, the lack of financial capabilities of a comprehensive study, the use of basic organizational structures that impose the responsibilities of a specialist on competitive intelligence for marketers.

Key words: competitive intelligence, analytical tools, analytical work, methodical approach, experts in competitive intelligence.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах конкуренції спостереження за діяльністю профільних підприємств стає обов'язковим. Інформація про плани інших підприємств необхідна маркетологам, рекламистам і виробничникам, щоб оперативно реагувати на зміни ринку й новаторства конкурентів. Тому конкурентна розвідка у тому чи іншому вигляді існує на будь-якому підприємстві від самого початку його діяльності. Генеральний

директор, який щодня переглядає корпоративні новини в ділових виданнях, фінансовий аналітик, який відстежує біржові котирування, маркетолог, який спостерігає за діями інших компаній, роблять приблизно те саме, що й конкурентний розвідник. Різниця лише в тому, що фахівець із конкурентної розвідки цілеспрямовано збирає, аналізує й сортує інформацію, готує рекомендації для керівництва фірми.

На невеликих підприємствах зі збиранням і сортуванням різної інформації цілком може

впоратися одна людина. Зовсім не обов'язково, щоб особа займалася виключно конкурентною розвідкою, крім пошуку й аналізу інформації вона цілком може обіймати посаду, приміром, заступника директора з персоналу. Створювати окремий підрозділ конкурентної розвідки потрібно, коли обсяг необхідної інформації настільки зростає, що не можна обійтися без системної обробки даних.

Служба конкурентної розвідки користується тільки відкритими джерелами, основна робота розвідника – інформаційно-аналітична, тобто збирання й опрацювання різних даних, що впливають або можуть негативно вплинути на розвиток бізнесу.

Служба конкурентної розвідки на підприємстві може створюватися двома шляхами.

Перший – «під керівника». У цьому разі топ-менеджер запрошує фахівця й надає йому повноваження та кошти на створення розвід-служби. Фактично керівник конкурентної розвідки входить до числа топ-менеджерів і повністю відповідає за ефективність роботи своєї служби.

Інший варіант – поступова еволюція інших підрозділів у службу конкурентної розвідки. Наприклад, на підприємстві тривалий час працював аналітичний відділ або окремий фахівець, який збирав інформацію (можливо, виконував цю роботу навіть не з обов'язку, а за покликом душі). Поступово коло його обов'язків розширювалося, поставлені завдання ускладнялися, обсяг виконуваної роботи збільшувався. Зрештою, такий відділ або людина починали працювати фактично як конкурентні розвідники, а потім формувалася окремий підрозділ зі своєю структурою, функціями й бюджетом. Саме в такий спосіб найчастіше й створюється служба бізнес-розвідки.

У новому підрозділі конкурентної розвідки найчастіше працює одна особа, яка виконує всю роботу самостійно. Поступово зі збільшенням кількості необхідної інформації й розширенням кола завдань служба конкурентної розвідки розростається. Втім, це відбувається не завжди: й у невеликих компаніях працівник конкурентної розвідки може самостійно виконувати всі завдання, пов'язані з пошуком, обробкою та зберіганням інформації.

Головним завданням служби конкурентної розвідки є надання компанії конкурентних переваг, насамперед, шляхом повного й об'єктивного інформування топ-менеджменту про виникнення або зникнення чинників, що впливають на розвиток бізнесу, і вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень. Тобто служба має бути підзвітною й підконтрольною керівництву компанії, а результати її роботи повинні бути помітними і можуть бути виражені в грошовому еквіваленті.

Дослідження конкурентів неможливе без певним чином організованого дієвого процесу підготовки й обробки інформації. Оскільки ж на

підприємстві переважна більшість інформаційних потоків перетинається із системою бухгалтерського обліку, доречним й актуальним стає твердження про потребу організації обліково-аналітичного забезпечення служб конкурентної розвідки. Основу створення такого забезпечення становитиме трансформація облікової системи до технології консолідації інформації (консолідація інформації ідентифікується через створення відкритого знання, певною мірою обробленого й переформатованого, необхідного для обслуговування інформаційних потреб певної соціальної групи) [1, с. 134].

Важливим складником якісної аналітичної роботи фахівця з конкурентної розвідки виступає забезпеченість підприємства новітніми методами та підходами до процесного обліку та контролю на підприємстві, адже бухгалтерський облік є основою формування фінансової звітності, яка є головним джерелом отримання інформації про фінансовий стан конкурентів.

Із системою процесного обліку пов'язано появлення двох методологій, упровадження яких дасть змогу поліпшити рівень організації обліку і контролю на підприємстві. По-перше, це система обліку споживання ресурсів (RCA – Resource Consumption Accounting). Головним завданням цього методу є орієнтація системи управління підприємством на ефективність використання ресурсів. Ресурси у цьому разі виступають як центри витрат та центри відповідальності. По-друге, це система процесно-орієнтованого бюджетування АВВ (activity-based budgeting). Відповідно до АВВ, планування майбутніх розходів відбувається згідно з уявленням про кількість і вартість носіїв та драйверів витрат за кожним видом діяльності. На базі таких оцінок визначаються витрати, необхідні для забезпечення запланованого обсягу діяльності. У такому разі АВВ-система розглядається як інформаційно-контрольна система, де інформація формується в розрізі центрів відповідальності та бюджетних показників за видами діяльності [2, с. 58].

Організація аналітичної роботи фахівця з конкурентної розвідки потребує доступу до Інтернет-мережі. Під час вибору підприємством аналітичної стратегії на основі поглибленого аналізу маркетингової інформації конкурентів та її порівняння з інформацією підприємства можливо реалізувати на основі інформації, яка міститься у віртуальних спільнотах. Фактично в такому разі аналітична стратегія є формою конкурентної розвідки у системі World Wide Web та продовженням реалізації моніторингової стратегії підприємства [3, с. 95]. Крім оперативної інформації, фахівцем із конкурентної розвідки здійснюється моніторинг:

- потреб користувачів у нових товарах та побажань до наявної продукції;
- інформаційних матеріалів конкурентів;

– часових та географічних аспектів дописів та авторів;

– виявлення додаткових чинників зацікавлення у продукції;

– виявлення потенційних загроз для підприємства у сфері маркетингу. Зазначена аналітична стратегія є трудомісткою, вимагає суттєвих витрат часу, фінансових ресурсів, роботи з великими масивами та обсягами даних, та, найголовніше, потребує використання інформаційних технологій.

Для реалізації даної стратегії необхідними є: засоби поглибленого та параметризованого інформаційного пошуку; аналітична база даних спільнот, дискусій, дописів; засоби інтелектуального аналізу контенту – інформаційного наповнення онлайн-спільнот. Прикладом такого засобу є комп'ютерно-лінгвістичні засоби аналізу текстів дискусій у соціальних спільнотах для виявлення оцінкових суджень, емоцій, демографічних характеристик дописувача тощо.

Спектр завдань конкурентної розвідки не обмежується захистом ресурсів, комунікацій та конфіденційних даних. До цих завдань також належать [4]:

– виявлення ризиків, загроз та небезпек destabilізуючого впливу на стан безпеки підприємства;

– інформаційна оцінка партнерів, клієнтів, конкурентів, контрактів;

– інформаційно-аналітична підтримка процесів підготовки, прийняття і супроводження рішень підприємства, систематизація результатів реалізації раніше прийнятих рішень;

– інформаційний контроль розвитку інфраструктури ринку, конкурентів, їхніх маркетингових заходів;

– інформаційний супровід власних активних дій на ринку (публікації, реклама, виставки, дезінформація тощо);

– забезпечення координації і взаємодії функціональних підрозділів підприємства на основі взаємного обміну інформацією про її оточення;

– збирання, обробка й аналіз інформації про господарські операції, що підлягають обов'язковому контролю, та інші операції;

– створення єдиної інформаційної системи і ведення бази даних [5, с. 167].

До основних принципів формування системи конкурентної розвідки можемо віднести:

1) дотримання чинних норм права;

2) розуміння того, що тільки розвідувальна система є необхідним і основоположним засобом отримання інформації про неправомірні дії інших суб'єктів господарювання;

3) тотальність (у рамках основних і паралельних сегментів ринку) застосування системи конкурентної розвідки;

4) орієнтованість застосування системи на інтереси і стратегічні цілі забезпечення безпеки підприємства, часто всупереч неправомірним

економічним інтересам конкретних осіб, у тому числі й керівників організації;

5) конспіративність;

6) створення дублюючих каналів отримання інформації [6, с. 97].

Аналіз стану підприємств машинобудівної промисловості дає змогу сформулювати методику організації аналітичної роботи фахівців із конкурентної розвідки, яка повинна включати такі ключові складники конкурентоспроможності підприємства порівняно з головними конкурентами:

– інформаційний;

– інноваційний, або науково-технічний;

– маркетинговий;

– кадровий;

– соціальний;

– екологічний;

– фінансовий.

Зазначені складники та напрями діяльності підприємства є базовими та найбільш повно характеризують стан конкурентних переваг саме підприємств машинобудівної промисловості, адже їх конкурентоспроможність насамперед визначається можливостями фінансувати інноваційну діяльність та забезпечити таку діяльність людськими ресурсами. Інші складники, на нашу думку, посилюють синергію цих трьох напрямів діяльності та забезпечують мультиплікативний ефект.

Концептуальна модель (рис. 1) передбачає забезпечення досягнення головної мети конкурентної розвідки: збір, нагромадження, обробка, аналіз даних про внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування підприємства для виявлення поточного рівня конкурентоспроможності порівняно з основними конкурентами та вирішення нагальних проблем, управління ризиками компанії у різних напрямках діяльності.

При цьому фахівець з аналітичної роботи повинен дотримуватися таких принципів у своїй діяльності:

– законності діяльності служби конкурентної розвідки;

– системності та періодичності проведення конкурентної розвідки;

– використання системного підходу для виявлення рівня конкурентоспроможності всіх складників функціонування підприємства;

– відповідності стратегії підприємства;

– конспіративності;

– оперативності та своєчасності інформації;

– повноти інформації;

– правдивості та надійності інформації;

– практичності використання отриманої інформації.

Інформаційно-аналітична діяльність – це діяльність служби конкурентної розвідки щодо збирання, систематизації, аналізу, узагальнення, оцінки інформації, яка надходить із різних джерел, та підготовки оціночної, виснокової та прогностичної інформації для споживачів.



Рис. 1. Концептуальна модель організації аналітичної роботи фахівців із конкурентної розвідки

Джерело: власна розробка автора

Аналітична діяльність фахівця з конкурентної розвідки повинна включати в себе:

- наявність ситуації, яка вимагає інформації для об'єктивного її осмислення;
- прийняття рішення за результатами аналізу ситуації;
- наявність людських ресурсів, спроможних здійснити аналіз;
- аналіз усієї інформації, зібраної за проблемою;
- процес тематичного оброблення інформації;
- підготовка чорнового варіанта аналітичного документа;
- створення аналітичного документа;

- процес його аналітичної верифікації;
- прийняття управлінського рішення на основі нового вивідного знання.

Для проведення інформаційно-аналітичної роботи використовують такі методи: програмно-цільовий метод збору інформації залежно від важливості та специфіки аналітичних задачі безперервні, пакетні, фокусні (методи аналізу та синтезу, методи математичної статистики та економетрії (аналіз часових рядів, факторний, кореляційний, регресійний аналіз тощо), метод використання математичних моделей, метод сценаріїв, метод «зворотного прогнозування»). Вибір конкретного методу визначається постав-

леними завданнями та наявністю і повнотою необхідних ресурсів [7].

Аналітик повинен добре орієнтуватися у питаннях зовнішньої та внутрішньої політики держави; у проблемах ринкової економіки, фінансів, маркетингу; у пошукових системах Інтернету; у місцевих, державних та міжнародних ЗМІ; у спеціальній тематичній літературі; у граматиці та стилістиці мови; у різного роду довідковій та словниковій літературі, у принципах роботи інформаційних технологій та їхніх можливостях.

Цивілізована конкурентна розвідка базується на так званому «золотому правилі», згідно з яким від 70% до 90% потрібної інформації знаходиться у відкритих джерелах [8, с. 356]. Відповідно, головне завдання – знайти її та належним чином проаналізувати. При цьому не потрібно вербувати особливо цінних працівників-інсайдерів у структурах конкурентів, копіювати у сміттєвих кошиках у їхніх офісах або зламувати сейфи з важливими документами. Варто просто ретельно збирати факти та аналізувати ситуацію, що складається навколо конкуруючої організації, бо саме з незначних на перший погляд клаптиків можна побудувати загальну картину. Виходячи з того, що головною метою в розвідці є цінна інформація, цілком зрозумілим стає важливість PR-складника цього процесу загалом.

Головними джерелами для аналітичної роботи є інформаційні носії, що належать до вихідного інформаційного каналу:

- прес-релізи;
- ньюс-релізи;
- матеріали на корпоративному сайті;
- інтерв'ю та авторські статті фахівців досліджуваного об'єкта;
- відкриті звіти та презентаційні матеріали;
- рекламна поліграфія (буклети, флаєри, прайси та ін.);
- офіційна галузева статистика;
- сторінки підприємства у соціальних мережах.

Обробка цих матеріалів поділяється на первинну та поглиблену аналітику. До першої можна віднести моніторинг ЗМІ та оцінку соціально-економічних показників конкурента. Друга орієнтується на проведення поглиблених пошуків у форматі маркетингових та соціологічних досліджень. Велике значення в процесі видобування інформації мають її достовірність та актуальність, які можна забезпечити лише шляхом індивідуального підходу та максимального наближення безпосередньо до джерела. Саме тут особливого значення набувають інструменти та навички фахівців із PR. Здобувач інформації має бути активною комунікабельною особою, що володіє навичками встановлення контактів та налагодження ефективних стосунків із конкретним об'єктом. Усі ці вміння будуть актуальними саме в контексті оперативної роботи.

Теоретичні напрацювання конкурентної розвідки, що висвітлені в численних працях нау-

ковців, сьогодні не знаходять відображення на практиці використання методів конкурентної розвідки українськими підприємствами. Таку ситуацію можна підтвердити дослідженням організаційної структури, інструментів мотивації, кадрової політики, системи управління підприємств машинобудування.

Ще на початку ХХІ ст. науковці зробили висновок про те, що головним інструментом мотивації співробітників була заробітна плата, плата за конкретну роботу та завдання, що відображалось на збільшенні продуктивності та впливало на внутрішню мотивацію співробітників, тобто бажання отримати нові знання та навички, бажання комунікації та ін. Таким чином, наслідки матеріальної мотивації як головного інструменту, який більше не діяв, ставали причиною все більшої потреби використання нематеріальних стимулів. Керівництво підприємств розуміє потребу у пропорційності використання матеріальних та нематеріальних стимулів мотивації персоналу.

Сьогодні інструменти й методи мотивації вдосконалюються. Великі компанії розвивають корпоративну культуру та етику, підвищуючи рівень соціальної відповідальності. До сучасних методів можна віднести: обговорення нагальних проблем та питань щодо життя і праці своїх працівників, навчання, підвищення кваліфікації, охорону праці, врахування інтересів компанії з інтересами працівників, керівний склад і конструктивну співпрацю, оплату, що залежить від результатів роботи, великі можливості для кар'єрного зростання, баланс між вимогами і здібностями персоналу, корпоративну соціальну відповідальність (соціальну філантропію), гнучкі моделі робочого часу; можливість догляду за дітьми і догляд за утриманнями; вимоги до здоров'я та фітнесу; дозвілля; тимчасові іноземні завдання.

Нематеріальні стимули слугують ефективними методами організації роботи фахівців із конкурентної розвідки, адже аналітична робота передбачає високий інтелектуальний рівень розвитку особистості, яка дедалі більше буде надавати перевагу додатковим нематеріальним заохоченням. Останні полягають не лише в організації роботи фахівця в робочий час та забезпечення гідної оплати праці, а й організацію дозвілля, гнучкого графіку роботи, можливість брати участь у прийнятті рішень, можливість здобуття високого соціального статусу у суспільстві, формування так званої «значущості» працівника у мікросередовищі, де останнім часом склалися тенденції роботи за принципом «тих, кого не можна замінити, не має». Як зазначає Н.К. Назаров, «склалася вельми негативна тенденція до нехтування лояльністю найманих працівників» [9, с. 105].

У результаті такого ставлення до працівників рівень лояльності персоналу до компанії в Україні скорочується, відбувається зростання рівня

плинності кадрів, працівники все більше значення надають винагороді за виконану роботу. Зазначене не сприяє формуванню сприятливого середовища для роботи, керівники не зацікавлені в такій організації праці, яка б сприяла формуванню якісного складу персоналу, його ефективній роботі. Все це особливо актуально для фахівців із конкурентної розвідки, адже від організації аналітичної роботи залежить результат виконуваних ними обов'язків. Досить велике значення має конфіденційність фахівців, адже розуміння мотивів діяльності спеціалістів із конкурентної розвідки забезпечує їх якісну роботу, довготривалу співпрацю з конкретним підприємством та у цілому конкурентоспроможність підприємства. Ефективний внутрішній маркетинг персоналу сьогодні є важливим складником управлінської політики підприємства.

Прикладами ефективно організації персоналу слугують зарубіжні методи мотивації. Компанія Volkswagen сприяє мотивації персоналу за допомогою рівних можливостей для кожного працівника, сучасного та привабливого робочого середовища, перспективної організації робочого процесу. Зразкове лідерство і корпоративна культура створюють основу для цього, дають змогу компанії зберегти основну робочу силу і залучити нових талановитих співробітників [10].

Підтримка культури виробництва на ДП «Завод «Електроважмаш» – один із ключових чинників, що впливає на якість виконуваних завдань, забезпечення комфортних умов праці задля збереження життя та здоров'я. Завданнями керівництва є забезпечення своєчасного навчання працівників, функціонування служби з охорони праці, мотивація співробітників щодо дотримання правил та норм охорони праці, впровадження міжнародних стандартів охорони праці. Проте зазначені методи у сфері охорони праці сьогодні є ефективними лише для робітників, тоді як фахівці з аналітичної роботи конкурентної розвідки потребують абсолютно інших підходів та методів організації їхньої роботи.

ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» (ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе») не висвітлює інформації щодо корпоративної культури та соціальної відповідальності, що негативно впливає на можливість оцінки сучасного стану організації праці персоналу. Сьогодні кадрова політика підприємства базується на використанні меншої кількості персоналу разом із більшими розмірами оплати праці за конкретну посаду. На підприємстві впроваджуються нові організаційно-інноваційні методи розвитку діяльності підприємства, проте організація роботи фахівців конкурентної розвідки відсутня, тому ще такої служби та спеціаліста на підприємстві немає [11]. У цьому разі доцільно змінити підходи до управління підприємством, побудувавши ефективну систему управління, забезпечивши розвиток кадрової служби, яка

буде займатися питаннями організації роботи фахівців для ефективно їх мотивації.

На Харківському електротехнічному заводі «Укрелектромаш» (ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш») організація роботи працівників полягає у створенні привабливих умов роботи, у соціальних ініціативах. Ключовими напрямками діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності підприємства були і залишаються проведення корпоративних заходів для співробітників та їхніх дітей, а також надання адресної матеріальної допомоги нужденним співробітникам благодійним фондом «Патріоти». Одним із провідних методів мотивації працівників є створення конкурентного середовища, конкурсів на звання кращого працівника. Таким чином, підприємство також характеризується використанням застарілих інструментів та методів мотивації працівників, які в сучасних умовах не можуть забезпечити залучення висококваліфікованих спеціалістів із конкурентної розвідки в діяльність підприємства.

ПАТ «Електромашина» та ПрАТ «ХЕМЗ-ІРЕС» використовують аналогічні методи мотивації персоналу, які базуються на використанні застарілих інструментів: підвищення рівня оплати праці, оптимізація чисельності персоналу, курси, винагороди за додаткову роботу, кадрова робота, спрямована на забезпечення рівня кваліфікації її працівників операційним потребам, тощо.

Спільною особливістю діяльності досліджуваних підприємств також є використання лінійно-функціональної організаційної структури, яка передбачає підпорядкованість генеральному директору департаментів, виокремлення технічного відділу на чолі з комерційним директором, фінансового відділу на чолі з фінансовим директором, виокремлення технічного відділу, відділу маркетингу та збуту (або ж продажу), відділу постачання, науково-дослідного бюро тощо на чолі з відповідними керівниками. У сучасних умовах господарювання такі структури вже не можуть забезпечити рівень конкурентоспроможності підприємства відповідний міжнародному. Великі підприємства активно використовують матричні структури, проектні рішення для забезпечення максимального результату діяльності працівників та створення команди, яка працює на результат. Українським підприємствам не характерно створення служби конкурентної розвідки, водночас вони не впроваджують новітніх підходів до управління. Переважно обов'язки фахівця з конкурентної розвідки покладені на економістів, маркетологів, менеджерів із продажу лише в частині їхніх обов'язків. Тобто відсутній принцип комплексності та партнерства в роботі у цьому напрямі. Відповідно, якість отриманих даних та інформації про діяльність конкурентів залишається низькою через відсутність можливості працівників приділяти достатньо часу для досліджень діяльності конкурентів.

Наприклад, організаційну структуру ПАТ «Електромашина» становлять підрозділи основного виробництва (виробництво двигунів, виробництво апаратури), допоміжні підрозділи (штампувальне виробництво, зварювальне виробництво, виробництво нормалізованих деталей) і підрозділи технічних служб. У структурі ПАТ «Електромашина» є спеціальне конструкторське технологічне бюро, відділ головного технолога, відділ технічного контролю, інструментальне виробництво [12].

Згідно зі звітністю ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш», генеральний директор є одноособовим виконавчим органом підприємства, що здійснює безпосереднє управління поточною діяльністю підприємства [13], тому можна зробити висновок, що стиль управління не передбачає прийняття рішень на колективній основі, з урахуванням пропозицій та думки працівників.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Зважаючи на потребу у дослідженні конкурентного середовища, доцільно залучати консалтингові агентства, які спеціалізуються на дослідженні ринків, передавши функції збору інформації та дослідження бізнес-середовища на аутсорсинг. При цьому консалтингові агентства здійснюють збір та аналіз інформації на якісному рівні, використовуючи сучасні технології та інструменти, на основі етичних норм, відповідно до законодавства. Крім того, консалтингові агентства досліджують бізнес-середовище діяльності підприємства не лише конкурентів, їх продукцію, цінову політику тощо, а й нові технології на ринку, інноваційні продукти, дистриб'юторів тощо. Тобто відбувається комплексне дослідження бізнес-середовища на основі принципів законності, професіоналізму, відповідальності за надану інформацію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Деревянко А.С., Солощук М.Н. Технологии и средства консолидации информации. Харьков: НТУ «ХПИ», 2008. 432 с.
2. Кіщенко І.І. Основні напрями вивчення та впровадження міжнародного досвіду з організації економічної безпеки підприємств. Цифрової репозиторій ХНУГХ ім. А.Н. Бекетова. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/38606>.
3. Караєва Н.В., Войтко С.В., Сорокіна Л.В. Ризик-менеджмент сталого розвитку енергетики: інформаційна підтримка прийняття рішень: навч. посіб. К.: Альфа Реклама, 2013. 308 с.
4. Офіційний сайт ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе». URL: <http://xtz.ua/ua/>.
5. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. Київ: ЕксОб, 2001. 560 с.
6. Конкурентная разведка в Internet – достоинства и недостатки. URL: <http://clblog.ru/2012/01/17/%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D0%B0%D1%8F-%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%BA%D0%B0-%D0%B2-internet-%E2%80%93%D0%B4%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BD%D1%81>.
7. Звітність ДП «Завод «Електроважмаш». URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=588af3f6-e701-45c2-a588-82934cc4edeb&title=DerzhavnePidprimstvoZavod-elektrovazhmash->.
8. Тітомер Є.В. Суб'єктивна сторона злочинів, передбачених ст.ст. 231, 232 КК України. Актуальні проблеми держави і права. 2015. № 55. С. 353–357.
9. Назаров Н.К., Чжан Х.Ю. Аналіз стану кадрової безпеки та лояльності персоналу промислових підприємств. Проблеми економіки. 2015. № 3. С. 149–155.
10. Стратегия развития компании Volkswagen к 2025 году. URL: <http://www.volkswagenag.com/en/group/strategy.html>.
11. Правильна організація процесу виробництва – це 80% результату. URL: <http://xtz.ua/ua/news/17.html>.
12. Офіційний сайт ПАТ «Електромашина». URL: <http://electromashina.com.ua/>.
13. Офіційний сайт ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш». URL: <http://helz.ua/>.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЗАСІБ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДО УМОВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

INNOVATIVE ACTIVITY AS A MEANS OF ADAPTATION OF THE ENTERPRISE UNDER THE CONDITIONS OF THE MARKET ECONOMY

Бреус С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

Сомов М.О.

магістрант,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті розкрито сутність понять «інновація» та «інноваційна діяльність». Досліджено роль інновацій у сучасній економіці. Зазначено, що одним із невід'ємних складників діяльності підприємства є інноваційна діяльність, яка в сучасних умовах виступає засобом адаптації підприємства до ринкових умов економіки. Зроблено висновок про те, що сьогодні впровадження інновацій розглядається як один із способів підвищення конкурентоспроможності продукції, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості підприємства.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, адаптація, інноваційний процес, інноваційний розвиток підприємств, інноваційна активність, конкурентоспроможність.

В статье раскрыта сущность понятий «инновация» и «инновационная деятельность». Исследована роль инноваций в современной экономике. Отмечено, что одной из неотъемлемых составляющих деятельности предприятия является инновационная деятельность, которая в современных условиях служит средством адаптации предприятия к рыночным условиям экономики. Сделан вывод о том, что сегодня внедрение инноваций рассматривается как один из способов повышения конкурентоспособности продукции, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности предприятия.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, адаптация, инновационный процесс, инновационное развитие предприятий, инновационная активность, конкурентоспособность.

The article reveals the essence of the concept of «innovation» and «innovation activity». The role of innovations in the modern economy is explored. It is noted that one of the integral components of the company's activity is innovative activity, which in modern conditions serves as a means of adapting the enterprise to market conditions of the economy. It is concluded that for today the introduction of innovations is considered as one of the ways of increasing the competitiveness of products, maintaining high rates of development and level of profitability of the enterprise.

Key words: innovation, innovation activity, innovation process, adaptation, innovative development of enterprises, innovative activity, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Запорукою економічного розвитку як окремого підприємства, так і економіки країни у цілому є впровадження інновацій та стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Саме з розвитком інноваційної діяльності пов'язують подолання кризового стану вітчизняної економіки, зростання обсягів виробництва, вихід на нові ринки, адаптацію підприємства до ринкового середовища [1]. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств зумовлюється непередба-

чуваністю та непрогнозованістю економічної ситуації й відбувається в умовах ризику та невизначеності. У сучасних умовах розвитку економіки України високих результатів підприємства можуть досягти лише за умов здійснення систематичних та цілеспрямованих нововведень, націлених на пошук нових видів товару, нових виробничих і транспортних засобів, опанування нових ринків і форм організації виробництва. Це характеризує новаторський та по-особливому новий стиль господарювання, у фундаменті якого – спрямованість на нововведення та інноваційну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження сутності інновацій та теоретико-практичні аспекти управління інноваційним розвитком підприємства розглянуто в працях великої кількості науковців, як іноземних, так і вітчизняних, серед яких: Ю. Бажал, І.Т. Балабанов, Д. Белла, Л.В. Білозор, К. Вергал, О.І. Дацій, С.М. Ілляшенко, С.Ю. Ілляшенко, С.Д. Ільєнков, М.І. Крупка, В.І. Ландик, Т.С. Максимова, М.Є. Рогоза, Б. Санто, Й. Шумпетер та ін. Проте, зважаючи на наукові здобутки авторів, слід зазначити, що поглибленого аналізу потребує дослідження сутності основоположних понять «інновації» та «інноваційний розвиток підприємств».

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні сутності інновації та інноваційного розвитку підприємств і систематизації наукових підходів до трактування терміну «інновація».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У 1977 р. спеціальна комісія Сенату США зауважувала, що найближчим часом й у віддаленому майбутньому наука і технологія заслуговуватимуть на більшу увагу, ніж будь-який інший елемент національної політики. І вже сьогодні, як відомо, здатність генерувати й упроваджувати досягнення науково-технічного прогресу стає однією з найголовніших умов забезпечення конкурентоспроможності як національної економіки в глобальному конкурентному середовищі, так і окремих товаровиробників на конкретних ринках [2].

Термін «інновація» запроваджено Й. Шумпетером. У 1912 р. в роботі «Теорія економічного розвитку» вчений використав словосполучення «нова комбінація». Б. Санто стверджував, що інновація – це суспільно-техніко-економічний процес, який призводить до поліпшення чи створення нових виробів, технологій [3]. У науковій літературі існують різні погляди на визначення терміна «інновація». Так, М.І. Крупка зазначає, що «як інновації, так і інформація не мають одного визначення, а конкретна інтерпретація інновацій залежить від методу даної науки, мети дослідження або просто від наших основних понять» [4]. Проте інноваційна діяльність недостатньо досліджена, хоча розвивається швидкими темпами.

90-х роках ХХ ст. технологічним змінам у промисловості перешкоджав, головним чином, брак інвестиційних ресурсів. Розвиток науки було визначено радикальним скороченням чисельності персоналу і фінансуванням, появою структурних деформацій. До особливостей інноваційної системи того періоду можна віднести:

- невідповідність системи підготовки кадрів для потреб економіки;
- фрагментацію та незавершеність інноваційного циклу;

– брак фінансування у провідних секторах промисловості, руйнацію зв'язків між наукою, освітою та виробництвом. Інноваційна діяльність підприємств протягом усього періоду змінювалася, намагаючись пристосуватися до нових економічних умов через різноманітні нововведення переважно за рахунок розвитку нових продуктів та нових ринків. Вузька спеціалізація підприємств, обґрунтована в умові дореформеної економіки, зробила їх особливо вразливими в ринкових умовах.

Роль інновацій розглянута в працях науковців [2–12]. Упровадження інновацій в умовах жорстокої конкуренції на ринку є необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства.

В Україні не існує єдиної загальноприйнятої класифікації інновацій. Узагальнена класифікація інновацій за провідними ознаками наведена в табл. 1.

Наведена класифікація дасть змогу оцінити спрямованість інноваційного процесу та розробити відповідний механізм управління інноваційною діяльністю.

За останні десятиліття зріс інтерес до інновацій, що закономірно, оскільки вони стали одними з головних чинників економічного зростання. Інновації є необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості та збільшення кількості появи нових товарів і послуг, а в умовах ринкової економіки вони є рушійною силою конкуренції, завдяки їм удається використовувати сучасну технологію й організацію виробництва, забезпечувати успіх і ефективність діяльності підприємства. Інновації позитивно впливають на розвиток підприємств та економіки країни, тому необхідно сприяти ефективному здійсненню інноваційного процесу, систематичному створенню і поширенню наукових досліджень і розробок, від упровадження яких буде залежати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств і країни у цілому. Ключову роль в адаптації підприємств зіграла ставка на оновлення виробництва, що було зумовлено двома об'єктивними причинами: амортизація основних засобів перевищила регульований поріг економічної безпеки; в умовах скорочення циклу життя основних елементів забезпечення конкурентоспроможності підприємств виявилось похідною від рівня інноваційності технологій, машин і устаткування, що надавало оновленню їх основних засобів перманентний характер [7].

Одним із невід'ємних складників діяльності підприємства є інноваційний, при цьому функціонування та розвиток підприємств спрямовані на збереження та зміцнення своїх ринкових позицій. Ураховуючи жорстку конкуренцію, це можливо лише для тих, хто керується високими стандартами праці та завжди стурбованим забезпеченням конкурентних переваг за допомогою різних інновацій. Динаміка ринку

Узагальнена класифікація інновацій за провідними ознаками

Класифікаційна ознака	Види інновацій спрямовані на:
За призначенням	– ефективність виробництва; – ефективність реалізації; – підвищення якості продукції; – поліпшення умов праці
За рівнем новизни	– радикальні; – відносні; – поліпшуючі
За результатами	– технічні; – наукові; – виробничі; – конструкторські; – інформаційні
За масштабами	– глобальні; – транснаціональні; – регіональні; – місцеві
За охопленням частки ринку	– стратегічні; – системні; – локальні
За сферою поширення	– міжнародні; – державні; – галузеві; – окремих підприємств
За темпами впровадження	– швидкі; – зростаючі; – стрибкоподібні; – уповільнені; – затухаючі
За формою	– відкриття, винаходи, патенти; – раціоналізаторські пропозиції; – товарні знаки, торгові марки, емблеми; – нові документи, які описували технологічні, виробничі, управлінські процеси
За циклічним розвитком	– найкрупніші; – крупні; – середні; – дрібні
Вид ефекту, отриманого в результаті впровадження інновації	– науково-технічний; – економічний (комерційний); – соціальний; – екологічний; – інтегральний

Джерело: складено за [5, с. 91–92]

вимагає підвищеної уваги до інноваційних процесів, що розділяє велику кількість цих нововведень, які компанії можуть використовувати. Розвиток інновацій характеризується різними сферами та видами роботи. Інноваційний розвиток слід сприймати як процес управління, заснований на пошуку та застосуванні нових методів та напрямів використання потенціалу компанії в зміні умов середовища в рамках вибраної місії та мотивації прийому, а також передбачає модифікацію наявних та створення нових ринків [9].

Процес інноваційного розвитку слід розглядати з погляду суб'єкта економічної діяльності, тобто як конкретне підприємство, яке здійснює господарську діяльність (виробництво і збут)

у співпраці з постачальниками вихідної сировини і матеріалів, конкурентами, торговими та маркетинговими посередниками, споживачами в конкретних економічних, екологічних, правових та інших умовах [11]. Інноваційний розвиток є результатом цілого ланцюжка реалізованих інновацій, які створюють нові якості для підприємства. До основоположних принципів функціонування підприємства на інноваційних засадах належать такі: пристосованість; динамізм; самоорганізація; саморегулювання; саморозвиток. Оцінка ефективності підприємства з погляду інноваційного розвитку полягає у досягненні таких результатів:

– підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства;

– переваги підприємства за показниками якості продукції та ефективності виробництва;
– досягнення балансу між результатом упровадження технологій та витратами на них.

Інноваційна активність підприємства характеризується ефективністю і регулярністю інновацій, динамікою дій зі створення та практичної реалізації нововведень. Чим вищий рівень інноваційної активності підприємства, тим доцільніше його функціонування та існування.

Загалом інноваційна активність як міра інтенсивності здійснення інновацій на підприємстві є сучасною стратегічною характеристикою його ефективності, що сприятиме підвищенню рівня економічного розвитку підприємства, закріпленню позицій на наявних ринках та входу

на нові ринки збуту продукції, врівноваженню попиту та пропозиції на ринку праці тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Зважаючи на зазначене, слід констатувати, що інновація є продуктом діяльності організації. Сьогодні впровадження інновацій розглядається як один із способів підвищення конкурентоспроможності продукції, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості підприємства. Внаслідок використання інновацій суттєво змінюються кількісні та якісні характеристики сфер виробництва та споживання, прискорюється економічний розвиток, забезпечується інтенсифікація суспільного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутенко А.І., Лазарева Є.В. Інвестиційна діяльність в інноваційній сфері підприємництва України: методи і форми. Вісник економічної науки України. 2007. № 2. С. 14–19.
2. Лепенчук П., Попович Т. Підтримка інноваційної діяльності. Досвід економічно розвинутих держав та України. Юридичний журнал. 2003. № 12. С. 68–71.
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития; пер. с венг. под ред. Б.В. Сазонова. М.: Прогресс, 1990. 325 с.
4. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. 608 с.
5. Луциків І. Економічна суть інноваційної діяльності. Галицький економічний вісник. 2010. № 2(27). С. 89–95. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/726/2/GEB_2010_v27_No2-J_Lutsyk-The_economic_essence_of_innovation_89.pdf.
6. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / А.О. Касич, М.В. Назарова, Т.А. Климович. Держава та регіони. 2008. № 2. С. 66–69.
7. Кондратьев С.С. Роль инноваций в развитии предприятия. Молодой ученый. 2018. № 24. С. 139–141. URL: <https://moluch.ru/archive/210/51516/>.
8. Касич А.О., Харькова Ж.В. Управление конкурентными преимуществами предприятия. Экономический анализ. 2016. Т. 25. № 2. С. 79–85.
9. Ілляшенко С.М. Управление инновационным развитием: навч. посіб.; 2-е вид., перероб. і доп. Суми: Університетська книга; К.: Княгиня Ольга, 2005. 324 с.
10. Бреус С.В. Аналіз стану і перспективи експорту високотехнологічної продукції промисловості України. Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень. К., 2010. С. 16–22.
11. Управление инновационной деятельностью: магистерский курс: підручник / за заг. ред. проф. П.Г. Перерви, проф. М.І. Погорєлова, проф. С.А. Меховича, проф. М.І. Ларки. Харків: Апостроф, 2011. Ч. І. 623 с.
12. Бреус С.В. Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності. Культура народов Причерноморья. 2004. № 50. С. 25–30. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/54382>.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА ПОВЕДІНКУ ПІДЛІТКІВ

PSYCHOLOGICAL INFLUENCE OF ADVERTISING ON THE BEHAVIOR OF TEENS

Буторіна В.Б.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

У статті показано зв'язок психологічних та особистісних характеристик підлітків зі сприйняттям ними реклами. Визначено чотири етапи психологічного впливу реклами на вибрану цільову аудиторію. Систематизовано вплив хибних життєвих установок на поведінку. Сформульовано рекомендації для старшого покоління щодо недопущення та нівелювання негативного впливу реклами на підлітків.

Ключові слова: підліток, психологічний вплив, свідомість, емоція, мотив, поведінка, підсвідомість, реклама, ембейнт-маркетинг.

В статье показана связь психологических и личностных характеристик подростков с восприятием ими рекламы. Определены четыре этапа психологического влияния рекламы на выбранную целевую аудиторию. Систематизировано влияние ошибочных жизненных установок на поведение. Сформулированы рекомендации для старшего поколения по недопущению и нивелированию негативного влияния рекламы на подростков.

Ключевые слова: подросток, психологическое влияние, сознание, эмоция, мотив, поведение, подсознание, реклама, эмбиент-маркетинг.

The article shows the connection of psychological and personality characteristics of teens with their perception of advertising. There are four stages of psychological influence of advertising on the selected target audience. The influence of false aspirations on behavior is systematized. Recommendations for the older generation for prevention and equalization of the negative influence of advertising on teens are formulated.

Key words: teenager, psychological effect, consciousness, emotion, motive, behavior, subconscious, advertising, ambient marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Метою створення реклами для підлітків є не лише комерційний інтерес. Виробники рекламного продукту прагнуть сформулювати у них сукупність ціннісних орієнтацій, напрямів мислення, стандартів життя. Реклама впливає на соціалізацію підлітка, втручається у формування його особистості. Тому рекламодавці потребують подальшого дослідження методів психологічного впливу на споживачів, зокрема на найбільш сприйнятливую до рекламного впливу групу – підростаюче покоління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Особистість підлітка та його мікросередовище досліджують Р. Байярд і Д. Байярд, С.Г. Кара-Мурза та Д. Рісмен, І. Костюк, які вивчали вплив на свідомість і маніпуляцію нею. Використання психології в рекламі почалося у XIX ст. і пов'язане з іменами Б. Вітиса, Т. Кенінга, У. Скота, А. Верігіна, Г. Т. Фехнера, В. Вундта, Г. Еббінгауза. Психологія

реклами у цілому входить до кола наукових інтересів Р.І. Мокшанцева, В.І. Шуванова, Л.Н. Федотової, Б.А. Бріцина, О.О. Титаренко, П.К. Власова, А.М. Лебедева. Фахівці з ембейнт-маркетингу П. Андрейченко і К. Алексанян вивчають особливості дитячої реклами в українському суспільстві.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Наукові пошуки у цьому напрямі доцільно проводити також з урахуванням можливих негативних наслідків втручання в людську підсвідомість. Знання ймовірних ризиків, які несе в собі неконтрольований рекламний вплив на особистість, допоможе батькам і педагогам не допустити формування бездумної споживацької поведінки підлітків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – проаналізувати наслідки і механізми психологічного впливу реклами на поведінку підлітків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих

наукових результатів. У сучасному суспільстві реклама вже не є лише носієм інформації, вона – засіб впливу на масову свідомість, формування світогляду і поведінки. Ефективність дії реклами на підлітків полягає у їхній схильності діяти на основі емоцій та підсвідомості, а не на основі логічних міркувань. Високою є вірогідність створення штучних потреб, неестетичних смаків, стереотипів, стандартів і цінностей (табл. 1) [1].

Для рекламодавців підлітки є доволі сприйнятливою віковою групою. Маніпулювати поведінкою цієї цільової аудиторії легко у зв'язку з віковими особливостями, невеликим життєвим досвідом, безпосередністю реакції, експресивністю, недостатнім рівнем освіченості. Крім того, підлітки ще можуть випросити у батьків рекламований продукт, а також самі вже стають споживачами. Варто також урахувати, що підлітки в дорослому віці поводять себе у споживанні так, як це було сформовано в підлітковому. Тому бренду вигідно культивувати лояльне ставлення до власних міфів та легенд у свідомості юних споживачів.

Грамотні рекламодавці повинні враховувати тенденції поведінки підлітків-споживачів на ринку:

– швидко реагують на технологічне та інформаційне оновлення;

– активно пропагують власну оцінку брендів дорослим;

– дорослі радяться з підлітками щодо купівлі товарів тривалого користування (побутової техніки, електроніки);

– сучасна молодь в інформаційному суспільстві дорослішає швидше, тому сміливіше розпоряджається кишеньковими коштами.

Для молоді аудиторії реклама виступає носієм інформації про навколишній світ, зразком міжособистісних відносин, засобом світоглядної орієнтації. Вплив на свідомість і поведінку підлітка здійснюється з боку мікросередовища (сім'ї, однокласників, друзі) та створеного або нав'язаного ідеалу. Часто останній вплив є значно сильнішим.

Загалом психологічний вплив реклами на підлітка здійснюється у такій послідовності (рис. 1).

У силу вікових особливостей для цієї цільової аудиторії *емоційна сфера* відіграє ключову роль. Тому саме на емоціях підлітка і відбуваються основні маніпуляції в рекламі [3, с. 11–14]. Усі психотехніки, які викликають чуттєву або емоційну реакцію, зазвичай базуються на принципах [5]:

– формування відчуття сердечності, страху, веселощів, збудження шляхом пізнавального та емоційного проникнення;



Рис. 1. Етапи психологічного впливу реклами на підлітків

Таблиця 1

Зв'язок психологічних особливостей підлітків і сприйняття ними рекламної інформації

Психологічні та особистісні характеристики підлітків	Сприйняття реклами
Поведінка підлітків є мінливою	Сприйняття реклами як рекомендації до дій та перетворення поданих у ній установок на життєві принципи
Критичне мислення перебуває на стадії формування	Переконати придбати той чи інший продукт легко
Особистість на етапі формування	Легко нав'язати ідеал або зразок для наслідування
Аудіальне і візуальне сприйняття не мають захисних бар'єрів	Сильніший вплив на свідомість із боку яскравих, простих, гучних колажів, роликів
Дитяча уява є гіпертрофованою	Ефект від побаченої чи почутої реклами посилюється, дитина не втомлюється від повторних переглядів
Діти більш вразливі	Реклама може формувати світогляд
Велика увага до думки інших про себе	Реклама може перерости у стереотип
Відсутність досвіду і вікові особливості	Піддатливість до психологічного зараження, наслідування, нав'ювання
Сприйнятливості до прийомів маніпуляції масовою свідомістю: словесних, зорових, звукових, числових, нюхових, міфотворчих	Притуплення здатності до раціонального логічного мислення

Джерело: сформовано автором за [2; 3, с. 11–14; 4, с. 20]

– задоволення рекламним повідомленням через формування теплих почуттів: кохання, дружби, родинних цінностей;

– трансформації досвіду шляхом розширення напрямів контактування споживача з торговою маркою;

– вироблення умовного рефлексу, асоціації через посилення зв'язку позитивних емоцій із торговою маркою.

Розглянемо найбільш дієві психотехніки, які діють на емоції підлітків:

– Епатаж.

– Закріплення кумира за торговою маркою.

– Якірна техніка – наявність стимулу, що викликає однакові переживання.

– Формування світоглядних переконань – використання контекстів, не пов'язаних із конкретним застосуванням товарів.

– Підкреслений патріотизм.

– Подолання перешкод і героїзм.

– Задоволення еротичних інтересів.

– Нагнітання установки – унікальність моменту наголошення на обмеженості в часі.

– Числові маніпуляції [6].

Виклик інтересу у підлітків здійснюється через найбільш дієві канали передачі рекламних звернень (табл. 2).

Сьогодні реклама в мережі Інтернет необхідна рекламодавцеві для електронної комерції, пошуку споживачів і поширення інформації про бренд. За прогнозом Всеукраїнської рекламної коаліції, банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich-медіа за 2018 р. проплачена рекламодавцями на 12% більше, ніж у 2017 р., а цифрове відео, включаючи Youtube – на 82% [9]. Отже, не дивно, що шлях до споживачів-підлітків здебіль-

шого лежить через соціальні мережі, комп'ютерні онлайн-ігри та інший Інтернет-контент.

Виходячи з принципів теорії психоаналізу З. Фрейда, *мотиви* покупок можна поділити на ступені [10]:

I. Мотиви, усвідомлені покупцем, озвучені ним.

II. Мотиви, усвідомлені покупцем, свідомо ним не озвучені.

III. Мотиви, неусвідомлені покупцем, не можуть бути озвучені.

Для підліткової цільової аудиторії найбільш зручним для рекламного впливу є третій ступінь неусвідомлених мотивів. Він дає можливість змінювати особисті цінності споживача й управляти ним. Марнославство є породженням комплексів та бажання бути вагомішими, ніж є насправді. Така установка у підлітковому віці, коли індивід не може оцінити себе об'єктивно, дуже небезпечна. Водночас фахівці з реклами використовують марнославство для нав'язування атрибутів респектабельності.

Отже, реклама націлює підлітка купувати риси власного «Я» у світлі створених ідеалів.

Окремого розгляду потребує *поведінковий складник* психологічного впливу реклами на підлітків. Мотивації, потреби і воля відбиваються на усвідомленому рівні купівельної поведінки, а установки та інтуїція – на неусвідомленому рівні. Тож ефективність реклами для підлітків посилюється за комплексності поведінкового складника та цілей діяльності.

Хибні життєві установки можуть нав'язуватися за допомогою реклами, наслідком чого є зміна поведінки (табл. 3).

Рекламна діяльність має, крім комерційного, ще й етичний складник. Дотримання етики на

Таблиця 2

Канали передачі рекламних звернень підліткам

Ефективні канали передачі	Засіб рекламного інформування	Переваги
Game-vertising (реклама в комп'ютерних іграх)	Комбінація продакт-плейсмент, ambient-реклами і психологічного впливу на підлітка	Тісний зв'язок між гравцем і рекламованим брендом. В онлайн-іграх рекламне повідомлення можна швидко змінити і «запрограмувати» під конкретного гравця
Телевізійна реклама	Продакт-плейсмент, високий і відомий еталони, нейролінгвістичне програмування, психопрोगрамування, психологічна конверсія	Копіювання героїв рекламних роликів із метою перебування в «тренді»
Маркетинг у соціальних медіа	Таргетована реклама у соціальних мережах	Формування та розвиток спільнот навколо сторінки бренду в певній соціальній мережі
Мобільна реклама	Реклама на весь екран, продакт-плейсмент, покази на мобільних контентної реклами	Визначення місця розташування користувача, смартфон перебуває поруч із людиною протягом усього дня
Контекстна реклама	Введення користувачем відповідного ключового слова	Швидкий перехід на сайт рекламодавця. Оголошення формуються на основі аналізу контенту сторінки і з урахуванням інтересів користувача

Джерело: систематизовано автором за [7; 8]

Таблиця 3

Вплив хибних життєвих установок на свідомість і поведінку підлітка

№ з.п.	Причини	Хибні життєві установки	Негативні наслідки для свідомості і поведінки підлітка
1.	Перенасиченість реклами	Створення суспільства споживання	Установка «купувати все за будь-яких обставин»
2.	Заповнення рекламою всіх каналів інформації	Пасивне сприйняття дійсності	Небажання читати і здійснювати пошук корисної інформації
3.	Викривлені життєві цінності	Комплекси	Депресії через незадоволеність
4.	Створення культу своєї продукції виробниками	Критерієм успішності є оволодіння річчю	Знецінення особистісних якостей
5.	Атрибути красивого і багатого життя	Констатація відсутності атрибутів у батьків	Ігнорування батьківських настанов і порад

Джерело: сформовано автором

рівнях намірів, підзвітності і зобов'язань убезпечує від ризиків для цільової аудиторії. В Україні реклама зазнає критики на соціальному, галузевому, підприємницькому рівнях.

Серед причин негативного впливу реклами на психіку та поведінку підлітків в Україні варто також назвати недосконалість нормативно-правового регулювання рекламної діяльності та скорочення авторитету сім'ї в очах молоді.

Рекомендації для старшого покоління щодо недопущення та нівелювання негативного впливу рекламу на підлітків:

- 1) самостійний аналіз рекламних продуктів дітьми;
- 2) доступне пояснення мети рекламної діяльності;
- 3) прищеплення раціональної споживчої поведінки;
- 4) сприяння підвищенню самооцінки підлітка;
- 5) контроль обсягу рекламного потоку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Реклама є частиною життя суспільства, яка все більше стає психологічно від неї залежним. Рекламні кампанії на меті мають підлаштувати свідомість під нав'язані стандарти, змінити мислення споживача, маніпулювати його комплек-

сами. Підлітки не мають достатнього психологічного захисту від реклами, тому частіше зазнають руйнівного впливу нав'язаних стереотипів.

Показано, що існує зв'язок зв'язок психологічних та особистісних характеристик підлітків зі сприйняттям ними реклами. Його активно використовують для маніпулювання свідомістю досліджуваної цільової аудиторії. Психологічний вплив реклами на підлітків відбувається у чотири етапи: привернення уваги (емоції), виклик інтересу (канал передачі), формування бажання (мотив), приведення до покупки (поведінка).

Встановлено, що завоювати споживачів-підлітків здебільшого можна через соціальні мережі, комп'ютерні онлайн-ігри та інший Інтернет-контент. Для підліткової цільової аудиторії найбільш зручними для рекламного впливу є неусвідомлені мотиви, що не можуть бути озвучені. Систематизовано вплив хибних життєвих установок на поведінку підлітків.

Дослідження уможливило формулювання рекомендацій для старшого покоління щодо недопущення та нівелювання негативного впливу реклами на підлітків. На рівні нормативно-правового регулювання, суспільства та мікросередовища підлітка необхідно пропагувати гуманніші психологічні рекламні технології, розроблені на основі науково обґрунтованих рекомендацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Психологічний вплив реклами / Український національний портал. Новини: URL: http://aratta-ukraine.com/news_ua (дата звернення: 09.11.18).
2. Байярд Р., Байярд Дж. Ваш беспокойный подросток: практическое руководство для отчаявшихся родителей. Москва: Просвещение, 1991. 224 с.
3. Рісмен Д. Деякі типи характеру і суспільство. Соціологічні дослідження. 1993. № 5, № 7. С. 144–151.
4. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. Москва: Эксмо, 2005. 832 с.
5. Шуванов В.И. Психология рекламы. Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. 315 с.
6. Костюк І. Основні прийоми маніпуляції масовою свідомістю в телевізійній політичній рекламі. Наукові дослідження українського медійного контенту: соціальний вимір. 2014. № 2. С. 72–79.
7. Андрейченко П. Детский маркетинг: украинские особенности. Новый маркетинг. 2012. № 2. URL: <http://marketing.web-standart.net/node/52130> (дата звернення: 09.11.18).
8. Алексанян Е. Эмбиент-маркетинг. Маркетинг и реклама. 2013. № 1(196). URL: <http://www.slideshare.net/XXX-X/ss-17760743> (дата звернення: 09.11.18).
9. Всеукраїнська рекламна коаліція. URL: <http://vrk.org.ua/ad-market/> (дата звернення: 09.11.18).
10. Фрейд З. Вступ до психоаналізу; пер. з нім. П. Таращук. Київ: Основи, 1998. 709 с.

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

THE USING MODELS OF EVALUATION OF BANKRUPTCY IN UKRAINE COMPANIES

Ватченко О.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва
та економіки підприємств,
Університет митної справи та фінансів

Шаранов Р.С.

магістр,
Університет митної справи та фінансів

Статтю присвячено аналізу методик прогнозування ймовірності банкрутства, включаючи вітчизняні та зарубіжні моделі: Альтмана, Спрінгейта, Ліса, Таффлера та Тишоу, Бєлікова-Давидової, Терещенка. Виділено переваги та недоліки вибраних моделей для українських підприємств. Розглянуто практичне використання дискримінантних моделей оцінки ймовірності банкрутства на прикладі ПрАТ «Дніпрометиз». Незважаючи на те що підприємство є прибутковим, результати розрахунків указують на ймовірність банкрутства. На підставі проведеного дослідження виявлено, що модель О.О. Терещенка найбільш адаптована до українських реалій.

Ключові слова: криза, антикризове управління, моделі, банкрутство, фінансовий аналіз.

Статья посвящена анализу методик прогнозирования вероятности банкротства, включая отечественные и зарубежные модели: Альтмана, Спрингейта, Лиса, Таффлера и Тишоу, Беликова-Давыдовой, Терещенко. Выделены преимущества и недостатки выбранных моделей для украинских предприятий. Рассмотрено практическое применение дискриминантных моделей оценки вероятности банкротства на примере ЧАО «Днепромметиз». Несмотря на то что предприятие является прибыльным, результаты расчетов указывают на вероятность банкротства. На основании проведенного исследования выявлено, что модель А. Терещенко наиболее адаптирована к украинским реалиям.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, модели, банкротство, финансовый анализ.

The article is devoted to the analysis of methods for predicting the probability of bankruptcy, including domestic and foreign models. The advantages and disadvantages of the selected models for Ukrainian enterprises are highlighted. The practical application of discriminant models for assessing the probability of bankruptcy is considered on the example of PJSC «Dneprometiz». Despite the fact that the company is profitable, the results of calculations indicate the probability of bankruptcy. Based on the study, it was found that the model of Tereshchenko is the most adapted to Ukrainian realities.

Key words: crisis, crisis management, models, bankruptcy, financial analysis.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Нестабільна економічна та політична ситуація, недобросовісна конкуренція та низка інших негативних чинників призводять до значного погіршення фінансового стану суб'єкта господарювання, спричиняючи передумови банкрутства. Наявність таких чинників призводить до неплатоспроможності підприємства, тобто нездатності самостійно розрахуватися з кредиторами. Однак сама по собі неплатоспроможність не є банкрутством, а лише його передумовою. Таким чином, у сучасних умовах питання прогнозування ймовірності банкрутства стоїть

особливо гостро, адже кількість збанкрутілих підприємств із кожним роком збільшується. Так, за даними OpenDataBot [1], станом на 2017 р. в Україні в процедурі банкрутства знаходиться понад 2 тис. підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанню прогнозування ймовірності настання банкрутства присвячено багато праць як українських, так і зарубіжних учених. Зокрема, розробленням та визначенням критеріїв моделей прогнозування банкрутства займалися такі зарубіжні провідні фахівці, як Е. Альтман, Р. Ліс, Р. Таффлер, В. Бівер, Г. Спрін-

гейт та ін. Заслужують на увагу й наукові праці у сфері банкрутства українських учених, таких як О. Терещенко, Т. Футало, Н. Повстенюк, І. Жалінська, Т. Янковець та ін. Однак не всі методики адаптовані до українських реалій та показують вірні прогнози. Таким чином, це питання потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження ймовірності банкрутства підприємства на прикладі ПрАТ «Дніпрометиз» на основі зарубіжних та вітчизняних методик прогнозування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Банкрутство – це визнаний у судовому порядку фінансовий стан суб'єкта господарювання, за якого він не здатен виконати свої зобов'язання у визначений термін у зв'язку зі значним їх перевищенням над активами [2].

Методичне забезпечення ймовірності настання банкрутства можна розділити на два підходи: державний та науковий [3] (рис. 1).

В Україні аналіз фінансово-господарського стану суб'єктів господарювання щодо наявності ознак фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства, приховування стійкої фінансової неспроможності, незаконних дій у разі банкрутства проводиться згідно з Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій із приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затвердженими Наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14 (у редакції Наказу Міністерства еко-

номіки України від 26 жовтня 2010 р. № 1361) [5] та Методикою проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій [4].

Провідним завданням аналізу даних методик є оцінювання результатів господарської діяльності за попередній і поточний роки, виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на показники роботи підприємства, а в підсумку – прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства – платоспроможним (неплатоспроможним). Особливу увагу приділено розрахунку не лише загальних показників оцінювання фінансового стану, а й коефіцієнтів, що дають змогу визначити схильність підприємства до погіршення фінансового стану або у цілому до проявів банкрутства [6].

Авторські методики, які є комерційними, розробляються для практичного використання на вибір і за потреби фінансовими аналітиками, менеджерами, спеціалістами з антикризового управління.

Базові методики (загальновідомі) широко висвітлюються у спеціальній літературі, використовуються в науково-дослідній роботі. Вони поділяються на два підходи. Перший базується на фінансових даних і оперування деякими коефіцієнтами, а саме: Z-коефіцієнтом Альтмана, коефіцієнтом Таффлера та ін., а також умінням «читати баланс». Другий підхід виходить із даних щодо збанкрутілих підприємств та порівняння їх із відповідними даними свого підприємства [7].

Розглянемо класифікацію моделей оцінки схильності до банкрутства (табл. 1) [8].



Рис. 1. Методики визначення ймовірності настання банкрутства

У світовій практиці одним із найважливіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз, зміст якого полягає у тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання.

Проаналізуємо та наведемо в табл. 2 порівняльну характеристику найбільш поширених дискримінантних моделей прогнозування банкрутства підприємства.

Зарубіжні дискримінантні моделі, як правило, позиціонуються як універсальні. Вони не містять чітких рекомендацій щодо того, для яких підприємств їх можна застосовувати найбільш ефективно, а для яких узагалі не слід. Аналіз цих моделей свідчить про те, що вони спрямовані, насамперед, на прогнозування банкрутства великих і середніх підприємств, тому точність прогнозу щодо підприємств малого бізнесу є щонайменше під сумнівом. Деякі методики взагалі неможливо застосовувати для аналізу фінансового стану малих підприємств. Такі моделі спираються на показники, які або не відображаються у звітності малого підприємства (наприклад, Cash-flow), або не є характерними для малого підприємства (наприклад, ринковий курс акцій). Виділити одну з моделей як ту, що дає найточніший прогноз, складно. Однак модель О.О. Терещенка є найбільш оптимальною для застосування українськими підприємствами, оскільки була створена на основі аналізу діяльності саме вітчизняних підприємств. Незважаючи на те що всі моделі мають певні переваги та недоліки, їх можна й потрібно застосовувати комплексно й завчасно (навіть якщо підпри-

ємство функціонує добре й є рентабельним), завдяки цьому можна попередити проблеми й за відповідного менеджменту уникнути їх [11].

Методики розрахунку представлених моделей наведено в табл. 3.

Для наочного представлення практичного значення розглянутих вище дискримінантних моделей проаналізуємо ПрАТ «Дніпрометиз».

ПрАТ «Дніпрометиз» – провідний виробник металовиробів в Україні, що спеціалізується на випуску низьковуглецевої продукції. За оцінками агентства «Метал-Кур'єр», на його частку припадає третина всіх вироблених у країні метизів. Інші дві третини розподілені між кількома десятками підприємств. У збутовій політиці підприємство орієнтується на внутрішній ринок, куди йде приблизно 80% усієї продукції, що випускається. Продукція ПрАТ «Дніпрометиз» застосовується в машинобудуванні, будівництві, сільському господарстві, під час виконання ремонтних робіт, у сфері обслуговування та інших сферах діяльності й відповідає найвищим вимогам клієнтів [12].

Результати розрахунків вищезазначених моделей для ПрАТ «Дніпрометиз» у 2017 р. зведено в табл. 4.

Результати розрахунків суперечливі, але переважна більшість моделей свідчить про те, що на підприємстві існує ймовірність банкрутства. Незважаючи на те що підприємство є прибутковим, п'ятифакторна модель Альтмана та модель Белікова-Давидової говорять навіть про високу ймовірність банкрутства.

У кожній дискримінантній моделі є визначальний показник, який має найбільшу питому вагу і робить максимальний внесок в інтегральний показник банкрутства підприємства. Наприклад, у моделях Альтмана, Спрінгейта, Ліса, Таффлера це прибуток до оподаткування. Можна

Таблиця 1

Класифікація моделей оцінки схильності до банкрутства

Класифікація моделей	Приклади моделей
1. Моделі з використанням фінансових коефіцієнтів	Модель У. Бівера, індикатори загрози виникнення фінансової кризи підприємства І.О. Бланка
2. Моделі з використанням агрегованих показників	Модель визначення ліквідності балансу, методика В.В. Ковальова
3. Моделі дискримінантного аналізу	Z-рахунок Альтмана, модель Р. Ліса, модель Спрінгейта, модель Таффлера і Тішоу, Иркутська модель (R-модель), рейтингове число Р.С. Сайфуліна та Г.Г. Кадикова, комплексний коефіцієнт О.П. Зайцевої, універсальна дискримінаційна модель О.О. Терещенка та ін.
4. Моделі з використанням бальних оцінок	A-рахунок
5. Методи стратегічного аналізу	SWOT-аналіз
6. Неформальні моделі	Тест компанії Ernst&Young, тест Тоні Скоуна
7. Штучні інтелектуальні системи	Експертні системи, нечіткі, нейромережеві моделі
8. Поєднання моделей	Поєднання методики В.В. Ковальова та A-рахунку, поетапна діагностика із застосуванням кількісних та якісних моделей, матриці фінансової рівноваги (поєднання агрегатних моделей і стратегічного планування)

Таблиця 2

Порівняльна характеристика моделей оцінки ймовірності банкрутства

Назва	Переваги	Недоліки
1	2	3
Двофакторна модель Альтмана	<ul style="list-style-type: none"> – найпростіша для розрахунків; – наявність лише двох факторів; – можливість застосування під час проведення зовнішнього аналізу на основі бухгалтерського балансу 	<ul style="list-style-type: none"> – недостатня кількість вихідних даних; – не враховує специфіку динаміки макро- і мікроекономічних показників у структурі національного господарства; – відсутність зазначених показників викривлює результати інтерпретації значення коефіцієнта поточної ліквідності – не дає повної критичної оцінки фінансового стану та зазвичай використовується лише для компаній, цінні папери яких розміщено на фондовому ринку; – серед оціночних показників не представлено низку тих (оборотність та рентабельність активів, темпи зміни виручки від реалізації), що розкривають найбільш важливі аспекти діяльності підприємства
П'ятифакторна модель Альтмана	<ul style="list-style-type: none"> – простота розрахунків; – є можливість прогнозування банкрутства, визначення зони ризику, у якій перебуває підприємство; – наявність послідовності дослідження; – наявність декількох формул для підприємств, акції яких котируються та не котируються на біржі; – невелика кількість показників, що забезпечують точність результатів, за незначних трудовитрат; – у низці країн точність прогнозування становила 95 %; – доступність вихідних даних, відображених у формах фінансової звітності 	<ul style="list-style-type: none"> – усі коефіцієнти розраховані на основі статистики результатів діяльності підприємств США, що викликає неприйнятність для вітчизняних підприємств; – модель можна застосовувати лише відносно великих підприємств, що котирують свої акції на біржах; – нерозвиненість фондового ринку України, зокрема вторинного фондового ринку; – відмінність українського бухгалтерського обліку від західних стандартів; – необхідність адаптації вагових коефіцієнтів та прогнозних значень; – не враховуються коливання курсів акцій; – імовірність отримання некоректного результату у зв'язку з часовою невідповідністю (час розроблення та час розрахунку); – невідповідність способу розрахунку деяких показників, у рамках західної та вітчизняної практик здійснення фінансового аналізу діяльності
Модель Спрінгейта	<ul style="list-style-type: none"> – простота у розрахунку; – точність – $\geq 90\%$ 	<ul style="list-style-type: none"> – модель була створена для підприємств США і Канади; – немає галузевої і регіональної диференціації Z-розрахунку; – коефіцієнти наведені в доларах; – модель створена для оцінювання кредитоспроможності підприємств; – між змінними є досить висока статистична залежність
Модель Ліса	<ul style="list-style-type: none"> – простота обчислень і інтерпретацій результатів 	<ul style="list-style-type: none"> – модель не пристосована до українських підприємств, вона розроблена для Англії; – модель показує дещо завищені оцінки, оскільки значний вплив на підсумковий показник дає прибуток від продажів без урахування фінансової діяльності і податкового режиму; – модель створювалася з урахуванням західного розвитку
Модель Р. Таффлера і Г. Тішоу	<ul style="list-style-type: none"> – простота обчислень; – можливість застосування під час проведення зовнішнього діагностичного аналізу 	<ul style="list-style-type: none"> – модель створювалася з урахуванням західного розвитку; – більшість обстежених боржників визнано фінансово стійкими; – результати недостатньо правильні, оскільки досягти критичного (негативного) рівня Z-показника практично неможливо

Закінчення таблиці 2

1	2	3
Модель Белікова-Давидової	– простота розрахунку; – зрозумілість і обґрунтованість етапів розрахунку	– значення Z-показника практично не корелює з результатами, одержуваними за допомогою інших методів і моделей; – отримувані прогнози не відповідають реальному фінансовому стану підприємств; – немає галузевої диференціації інтегрального показника
Модель Терещенка	– простота розрахунку; – розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних і враховує галузеві особливості підприємства; – за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему визначення критичних значень показників, які є індикатором вірогідності банкрутства підприємства конкретної галузі	– зроблено акцент на зменшенні помилкового віднесення фінансово неспроможних підприємств до групи стійких. Така асиметричність має на меті убезпечити інвестора від ризикового вкладання коштів, але знижує точність прогнозу в цілому; – широкий інтервал невизначеності. Дані такого прогнозування є вельми суб'єктивними і не дають підстав для практичних висновків; – модель показує виключно наявність або відсутність кризи на підприємстві відносно розрахованих фінансових показників, що унеможливорює діагностику ранніх передкризових явищ

Джерело: сформовано та доповнено авторами на основі [9; 10]

Таблиця 3

Дискримінантні моделі прогнозування і визначення ймовірності банкрутства

Назва	Модель та коефіцієнти	Ймовірність банкрутства, значення Z
1	2	3
Двофакторна модель Альтмана	$Z = -0,3877 - 1,0736 \times \text{Ктл} + 0,0579 \times (З/П)$, де Кп – коефіцієнт покриття; З – зобов'язання; П – пасиви	$Z > 0$ – висока; $Z < 0$ – низька
П'ятифакторна модель Альтмана	$Z = 3,3 X_1 + 0,99 X_2 + 0,6 X_3 + 1,4 X_4 + 1,2 X_5$, де X1 – відношення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування до сукупних активів; X2 – відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до сукупних активів; X3 – відношення між власним і залученим капіталом; X4 – відношення нерозподіленого прибутку до сукупних активів; X5 – відношення власного оборотного капіталу до сукупних активів	$Z < 1,8$ – дуже висока; $1,81 < Z < 2,6$ – висока; $2,61 < Z < 2,9$ – ймовірна; $2,91 < Z < 3,0$ і вище – дуже низька
Модель Спрінгейта	$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$, де X1 – власний оборотний капітал / всього активів; X2 – прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування / всього активів; X3 – прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування / поточні зобов'язання; X4 – чистий дохід / всього активів	$Z < 0,862$ – висока; $Z > 2,45$ – мінімальна
Модель Ліса	$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$, де X1 – відношення власного оборотного капіталу до сукупних активів; X2 – відношення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування до сукупних активів; X3 – відношення нерозподіленого прибутку до сукупних активів; X4 – відношення між власним і залученим капіталом	$Z < 0,037$ – висока; $Z > 0,037$ – низька.

Закінчення таблиці 3

1	2	3
Модель Р. Таффлера і Г. Тішоу	$Z = 0.53X1 + 0.13X2 + 0.18X3 + 0.16X4$, де X1 – відношення прибутку від реалізації до короткострокових зобов'язань; X2 – відношення оборотних активів до суми зобов'язань; X3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми всіх активів; X4 – відношення виручки від реалізації до суми всіх активів	$Z > 0,2$ – низька; $Z < 0,2$ – висока
Модель Белікова-Давидової	$Z = 8.38X1 + 1X2 + 0.054X3 + 0.63X4$, де X1 – відношення власного оборотного капіталу до суми всіх активів; X2 – відношення чистого прибутку до суми власного капіталу; X3 – відношення виручки від реалізації до суми всіх активів; X4 – відношення чистого прибутку до собівартості продукції	$Z < 0$ – максимальна; $0 < Z < 0,18$ – висока; $0,18 < Z < 0,32$ – середня; $0,32 < Z < 0,42$ – низька; $Z > 0,42$ – мінімальна
Модель Терещенка	$Z = 1,5X1 + 0,08X2 + 10X3 + 5X4 + 0,3X5 + +0,1X6$, де X1 – відношення Cash Flow до зобов'язань; X2 – відношення суми активів до зобов'язань; X3 – відношення чистого прибутку/збитку до суми всіх активів; X4 – відношення чистого прибутку/збитку до виручки; X5 – відношення виробничих запасів до виручки; X6 – відношення виручки до активів	$Z > 2$ – не загрожує банкрутство; $1 < Z < 2$ – фінансова рівновага порушена, у разі переходу на антикризове управління банкрутство не загрожує; $0 < Z < 1$ – загроза банкрутства, якщо не будуть проведені санаційні заходи; $Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом

Таблиця 4

Розрахунки ймовірності настання банкрутства ПрАТ «Дніпрометиз» у 2017 р.

Назва	Значення	Ймовірність банкрутства
Двофакторна модель Альтмана	-1,34	Низька ймовірність банкрутства
П'ятифакторна модель Альтмана	2,46	Висока ймовірність банкрутства
Модель Спрінгейта	1,08	Низька ймовірність банкрутства
Модель Ліса	0,006	Існує ймовірність банкрутства
Модель Таффлера	0,67	Низька ймовірність банкрутства
Модель Белікова-Давидової	0,01	Висока ймовірність банкрутства
Модель Терещенка	1,49	Існує ймовірність банкрутства

зробити висновок, що визначальним у цих моделях є продаж продукції підприємства, тобто чим більше прибуток від продажів, тим підприємство стає фінансово стійким, і навпаки. Велике значення у визначенні банкрутства підприємства за моделлю Белікова-Давидової має власний оборотний капітал. ПрАТ «Дніпрометиз» має від'ємний власний оборотний капітал, таким чином, згідно із цією моделлю, ризик банкрутства даного підприємства достатньо високий.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

Сьогодні існує значна кількість як зарубіжних, так і вітчизняних методик оцінки ймовірності банкрутства. У процесі їх систематизації, комплексного аналізу і порівняння було визначено, що більшість дискримінантних моделей не пристосована до українських реалій. Таким чином,

для здійснення прогнозу банкрутства потрібна така модель, де будуть ураховані умови проведення оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств, дані статистичної, інформаційної бази українських галузевих підприємств, які мають власні особливості під час здійснення господарської діяльності в умовах фінансової кризи. З проаналізованих дискримінантних моделей, на нашу думку, найбільш прийнятною до застосування на українських підприємствах є модель Терещенка, тому що саме вона була розроблена на основі вітчизняних статистичних даних підприємств. Але оцінку ймовірності настання банкрутства потрібно проводити не тільки з аналізу дискримінантних моделей, а й урахувати специфіку діяльності підприємств, ситуацію на ринку, основні показники фінансової діяльності, роботу ризик-менеджменту організації тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Opendatabot – сервіс моніторингу реєстраційних даних українських компаній. URL: <https://opendatabot.ua/>.
2. Футало Т., Шара А. Поняття банкрутства та його правове забезпечення. Економічний аналіз. 2012. Вип. 10. Ч. 4. С. 398–401.
3. Костіна О.М., Майборода О.Є. Методи та моделі діагностики кризового стану підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2012. № 4. С. 91–97.
4. Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій від 27.06.1997 № 81. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97>.
5. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 (у редакції Наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 1361). URL: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=161074.
6. Повстенюк Н.Г. Методи діагностики банкрутства підприємств у сучасних умовах. Економіка і регіон. 2015. № 1. С. 25–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2015_1_6.
7. Эдвардс Б. Руководство по кредитному менеджменту. М.: ИНФРА-М, 1996. 464 с.
8. Жалінська І.В. Діагностика ймовірності настання банкрутства підприємства в антикризовому управлінні: сучасні підходи та класифікація моделей. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2015. № 3. С. 62–68. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2015_3_11.
9. Погребняк А.Ю. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на підприємстві. Бізнес Інформ. 2014. № 7. С. 344–352.
10. Фучеджи В.І. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: збірник наукових праць; відп. ред. О.Є. Кузьмін. Львів: Львівська політехніка, 2010. С. 240–245.
11. Янковець Т.М., Чернюк Ю.В. Порівняння сучасних моделей діагностики ймовірності банкрутства підприємства: закордонний та вітчизняний досвід. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 20. С. 58–62.
12. ПрАТ «Дніпрометиз». URL: <http://www.dneprometiz.com.ua>.

ЗАЙНЯТІСТЬ ТА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT IN UKRAINE

Ведерніков М.Д.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Хмельницький національний університет

Станіславов Д.М.
студент,
Хмельницький національний університет

Зайнятість населення являє собою діяльність частини населення щодо створення суспільного продукту (національного доходу). Саме у цьому полягає її економічна сутність. Зайнятість населення – найбільш узагальнена характеристика економіки. Вона відбиває досягнутий рівень економічного розвитку, внесок живої праці в досягнення виробництва. Зайнятість об'єднує виробництво і споживання, а її структура визначає характер їхніх взаємозв'язків.

Ключові слова: ринок праці, робоча сила, економічно активне населення, трудові ресурси зайнятості, безробіття.

Занятость населения представляет собой деятельность части населения относительно создания общественного продукта (национального дохода). Именно в этом заключается ее экономическая сущность. Занятость населения – наиболее обобщенная характеристика экономики. Она отражает достигнутый уровень экономического развития, вклад живого труда в достижение производства. Занятость объединяет производство и потребление, а ее структура определяет характер их взаимосвязей.

Ключевые слова: рынок труда, рабочая сила, экономически активное население, трудовые ресурсы занятости, безработица.

The employment of the population is part of the population's efforts to create a social product (national income). It is in this that it is its economic essence. Employment of the population is the most generalized characteristic of the economy. It reflects the achieved level of economic development, the contribution of living labor to the achievement of production. Employment involves production and consumption, and its structure determines the nature of their interconnections.

Key words: labor market, labor force, economically active population, labor resources, employment, unemployment

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стійке економічне зростання розширює можливості зайнятості, призводить до скорочення безробіття, збільшення продуктивності праці та підвищення доходів працівників. Якщо економічне зростання не супроводжується збільшенням кількості робочих місць, підвищенням продуктивності праці та доходів, користь отримують тільки ті, хто працює, а у цілому відбувається зростання безробіття та збільшення розриву між зайнятими і безробітними. Необхідність усунення подібних деформацій обґрунтовує актуальність дослідження державного регулювання зайнятості в контексті забезпечення стійкого економічного зростання України [1].

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

безробіття здійснювали у своїх працях багато науковців: Л.В. Волянська-Савчук, О.В. Чернявська, А.А. Любич, Н.М. Глевацька та ін. Проте сьогодні особливо актуальні та потребують вивчення вказані питання під впливом анексії частини території країни та ведення військових дій у Донецькій та Луганській областях та їхнім впливом на ситуацію на ринку праці України.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – здійснити аналіз зайнятості та безробіття, встановити основні тенденції зайнятості та безробіття в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток економіки будь-якої держави визначається наявними людськими ресурсами, їх здібністю до ефективної праці, а також наявністю умов для її здійснення. Тому можливість займатися ефективною працею, забезпечення зайнятості та її регулювання можна

розглядати як чинник забезпечення стійкого економічного зростання держави [2].

У табл. 1 наведено основні показники ринку праці в Україні.

Із даних табл. 1 можна зробити висновок, що чисельність економічно активного населення в Україні має стійку тенденцію до спадання. Якщо в 2013 р. чисельність економічно активного населення становила 21 980,6 тис. осіб, то вже в 2017 р. – 17 854,4 тис. осіб, тобто за п'ять останніх років чисельність економічно активного населення скоротилася на 4 126,2 тис. осіб. Таке зменшення зайнятих можна пояснити складною економічною ситуацією в країні, це призводить до скорочення виробництва, збільшення бідності, посилення соціальної напруги в суспільстві.

Графічно динаміка економічно активного населення України у віці від 15 до 70 років за 2012–2017 рр. представлена на рис. 1.

Зайняті економічною діяльністю – це особи у віці 15–70 років, які: 1) працювали впродовж обстежуваного тижня хоча б одну годину за наймом за винагороду в грошовому або нату-

ральному виразі; працювали індивідуально (самостійно) на власному (сімейному) підприємстві або в окремих громадян; 2) працювали впродовж 30 годин на тиждень безоплатно на підприємстві, у бізнесі, що належить будь-кому з членів домогосподарства або в особистому селянському господарстві з метою реалізації продукції, що вироблена внаслідок цієї діяльності; 3) були тимчасово відсутні на роботі, тобто формально мали робоче місце, власне підприємство, але не працювали впродовж обстежуваного періоду з незалежних від них особисто обставин (хвороба, відпустка, у тому числі й без збереження заробітної плати з ініціативи адміністрації або за власним бажанням, сезонний характер роботи тощо) [4].

На рис. 2 зображено рівень зайнятості населення за регіонами України за січень-грудень 2017 р.

Аналізуючи дані на рис. 2, можна стверджувати, що рівень зайнятості в регіонах суттєво різниться. Найбільший рівень зайнятого населення зафіксовано у Вінницькій, м. Києві, Харківській та Дніпропетровській областях; най-

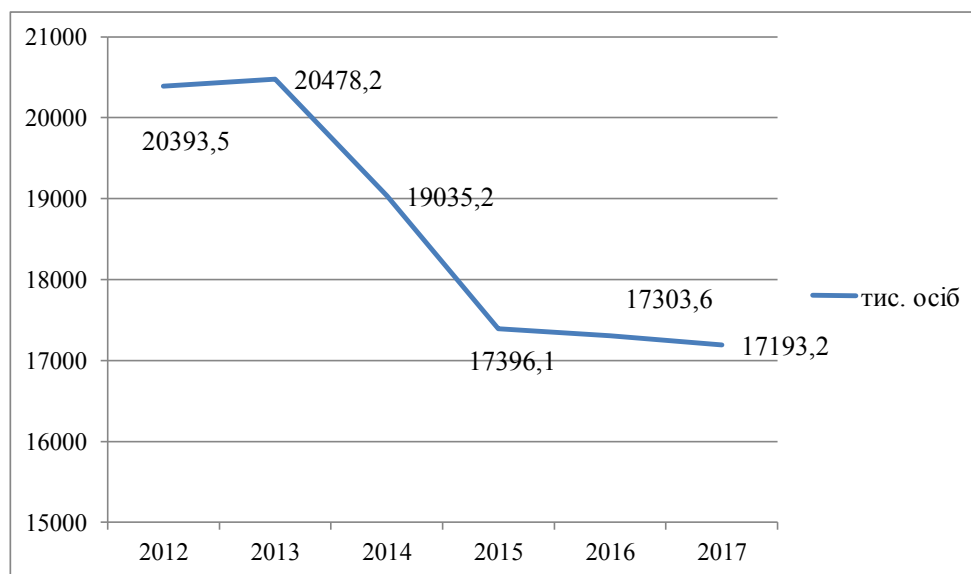


Рис. 1. Динаміка економічно активного населення у віці від 15 до 70 років за 2012–2017 рр.

Таблиця 1

Основні показники ринку праці в Україні [3]

Рік	Економічно активне населення, тис. осіб	в тому числі		Зайняті, тис. осіб	у тому числі	
		Працездатного віку	старше працездатного віку		Працездатного віку	старше працездатного віку
2013	21980,6	20478,2	1502,4	20404,1	18901,8	1502,3
2014	19920,9	19035,2	885,7	18073,3	17188,1	885,2
2015	18097,9	17396,1	701,9	16443,2	15742,0	701,2
2016	17955,1	17303,6	651,5	16276,9	15626,1	650,8
2017	17854,4	17193,2	661,2	16156,4	15495,9	660,5

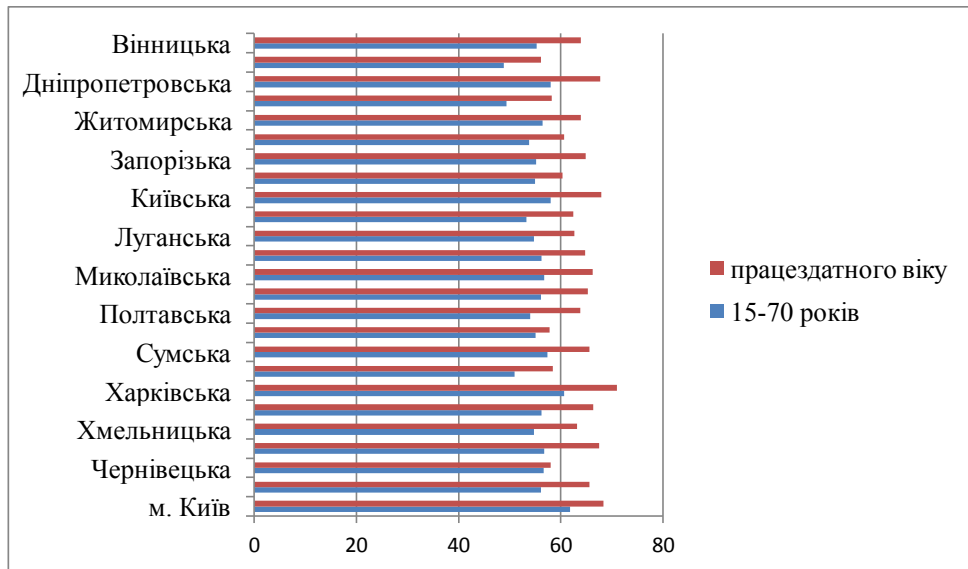


Рис. 2. Рівень зайнятості населення за регіонами України за січень-грудень 2017 р.

гіршою ситуація є у Сумській, Житомирській, Чернівецькій та Хмельницькій областях. Проблеми ринку праці України можна вирішити шляхом формування продуктивної зайнятості, яка дає змогу забезпечити ефективне суспільне виробництво, задоволення потреб працівників на рівні встановлених законодавством гарантій, забезпечення балансу між попитом і пропозицією робочої сили, відповідність наявної кількості робочих місць та професійно-кваліфікаційної робочої сили, а також зорієнтована на скорочення ручної, непрестижної та важкої праці.

За даними Державної служби статистики, у 2017 р. найбільша кількість населення України була зайнята у таких видах економічної діяльності, як:

- оптова та роздрібна торгівля та ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 21,8%;
- сільське, лісове та рибне господарство – 17,7%;
- промисловість – 15,1%.

Безробіттям називається соціально-економічна ситуація в суспільстві, за якої частина активних працездатних громадян не може знайти роботу, яку вони здатні виконувати, що зумовлено переважанням пропозиції праці над попитом на неї. Хоча й існує думка, що безробіття є стимулятором трудової дисциплінованості і активності працюючого населення, однак соціально-економічні втрати від безробіття настільки значні, що в усьому світі докладається багато зусиль для його мінімізації, і все ж жодній країні не вдається ліквідувати його повністю [5].

Безробітні, за визначенням МОП, – це особи у віці 15–70 років, незареєстровані в державній службі зайнятості, які одночасно відповідають трьом мовам: не мають роботи (прибуткового

заняття), шукають роботу або намагаються організувати власну справу, готові приступити до роботи протягом наступних двох тижнів. До цієї категорії належать також особи, що навчаються за направленнями служби зайнятості, знайшли роботу і чекають відповіді або готуються до неї приступити, але на даний момент ще не працюють.

За українським законодавством безробітними визнаються громадяни працездатного віку, що не мають роботи і заробітку, зареєстровані в органах служби зайнятості, шукають роботу і готові до неї приступити. Як бачимо, офіційна система обліку безробіття в Україні занижує реальні показники, оскільки велика частка безробітних такими не вважаються, тому що вони з різних причин не реєструються в службі зайнятості.

Безробіття – складна і багатоаспектна економічна категорія, що відображає дуже важливі соціально-економічні відносини. Воно характеризується різними аспектами, основними з яких є його види, форми і показники.

Безробіття класифікують за різними ознаками:

- за повнотою обліку безробітних розрізняють безробіття офіційне (зареєстроване Державною службою зайнятості) і реальне (виявлене в результаті обстежень економічної активності населення);
- за характером вияву розрізняють безробіття відкрите і приховане;
- за поширеністю розрізняють безробіття загальне (охоплює всю країну), галузеве (виявляється у певній галузі), регіональне (поширене в певному регіоні).

Безробіття вважають важливим стимулятором активності працюючого населення, але в реальному економічному житті – це велике

суспільне лихо. Воно призводить до найтяжчих негативних соціально-економічних наслідків. Негативні наслідки безробіття такі [6]:

1) соціальні: посилення соціальної напруги; загострення кримінальної ситуації; зростання кількості психічних захворювань; посилення соціальної диференціації; падіння трудової активності;

2) економічні: скорочення податкових надходжень; зменшення ВВП країни; падіння життєвого рівня, втрата кваліфікації безробітними; зростання витрат на допомогу безробітним; скорочення виробництва.

На рис. 3 зображено динаміку рівня безробіття в Україні за 2012–2017 рр.

Як видно з рис. 3, рівень безробіття за досліджуваний період із кожним роком збільшується, винятком можуть слугувати 2013 та 2015 рр. Загалом рівень безробіття в Україні зріс із 7,7% у 2012 р. до 9,9% у 2017 р.

Враховуючи демографічну ситуацію, яка склалася в різних регіонах України, можна передбачити, що за нинішнього рівня створення нових робочих місць і природного приросту населення рівень безробіття в майбутньому набуде ще більшої гостроти.

Основними причинами безробіття в Україні є [7]:

- низький рівень заробітної плати;
- нестабільна політична та економічна ситуація в країні;
- невідповідність системи підготовки фахівців потребам ринку праці;
- перевищення пропозиції робочої сили над попитом;
- неналежні умови праці;
- відсутність перспектив і можливостей поліпшення кваліфікації [4, с. 118].

Структуру безробітного населення України за причинами незайнятості у 2017 році представлено на рис. 4.

Як видно з даних, представлених на рис. 4, найбільшу частку серед безробітного населення займають звільнені за власним бажанням (33,5%), на другому місці – вивільнені з економічних причин (23,9%), наступними причинами є непрацевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів (13,1%), звільнені за станом здоров'я, у зв'язку з виходом на пенсію (13,1%), на останньому місці – демобілізовані з військової строкової служби (0,7%).

Щоб оцінити ступінь впливу безробіття на ситуацію в країні, доцільно провести дослідження економічних і соціальних наслідків безробіття: скорочення обсягів виробництва валового національного продукту; зниження податкових надходжень до державного бюджету; зростання витрат на соціальну допомогу безробітним; знецінення наслідків навчання; масова дискваліфікація; посилення соціальної напруженості; зниження трудової активності.

Для зменшення безробіття в Україні можна запропонувати такі заходи:

- зниження податкового тягаря на оплату праці працівників;
- створення центрів навчання з професій, на які є високий попит на ринку праці;
- активізація інвестиційних процесів для розвитку малого та середнього бізнесу;
- поліпшення системи освіти;

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, широкомасштабна бідність сформувалася в бюджетній сфері та в багатьох стагнующих галузях промисловості. Низький рівень оплати праці працівників цих секторів економіки став головною причиною бідності працюючого населення.

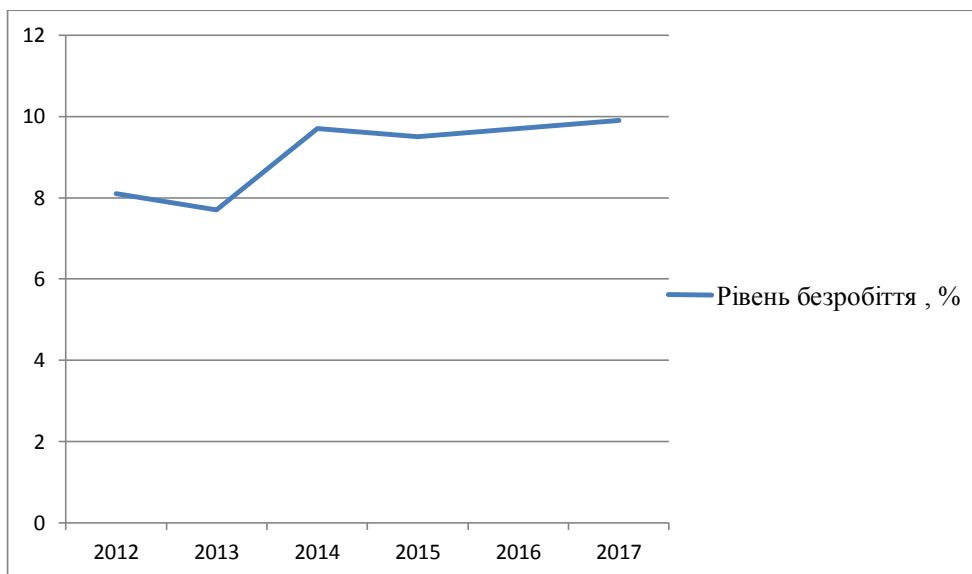


Рис. 3. Динаміка рівня безробіття в Україні за 2012–2017 рр.

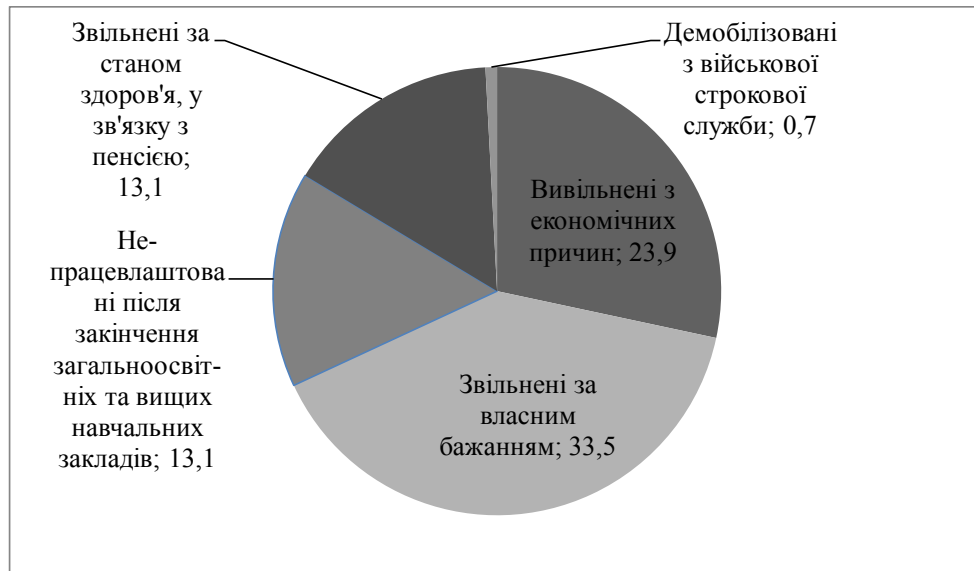


Рис. 4. Структура безробітного населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості за 2017 р.

Якщо не вжити термінових заходів для реструктуризації економіки, зайнятості й активізації політики доходів населення, то неминучим буде процес наближення споживчих цін національного ринку до світових цін, пов'язаний з інтеграцією національної економіки у світову економічну систему. Рівень життя більшості населення залишається на порозі бідності чи принаймні на рівні невисокого матеріального

достатку з усіма наслідками, що впливають на безпеку країни.

Аналізуючи особливості української бідності, не можна не враховувати характерні для перехідного періоду країни економічні чинники. Це стрімке зростання неформального, тобто не фіксованого офіційною статистикою, сектору економіки, який нині, за різними оцінками, охоплює 50–60% виробництва товарів і послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волянська-Савчук Л.В., Пітик О.М. Зайнятість в ринковій економіці: понятійний апарат, фактори, основні тенденції для України. Zbiórartykułów naukowych. Konferencji Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej "Economy. Zarządzanie. Badania podstawowe i stosowane: wyzwania i wyniki" (30.05.2017–31.05.2017). Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamondtradingtour», 2017. С. 35–37.
2. Чернявська О.В. Ринок праці: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 522 с.
3. Основні показники ринку праці. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2007/rp/ean/ean_u/osp_rik_07u.html.
4. Глевацька Н.М., Михайлович В.А. Зайнятість населення України в умовах нестабільної економічної ситуації: основні проблеми і напрями їх вирішення. Наукові праці КНТУ. 2010. № 17. С. 183–192.
5. Любич А.А., Самотоєнкова О.В. Економічна активність та зайнятість населення України. Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень. 2017. Вип. 3. Ч. I. С. 97–105.
6. Петух В.М. Ринок праці та зайнятість: навч. посіб. К.: Б.в., 1997
7. Трудові ресурси підприємства: сутність, структура та їх вплив на діяльність підприємства / О.О. Бойко, А.В. Ксьоншка, Ю.І. Перемишленікова. Бібліотечний вісник. 2015. С. 14-19. URL: https://zenodo.org/record/18070/files/03_2_boyko-6.pdf.

УПРАВЛІННЯ РЕЗЕРВАМИ НАРОЩУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ

MANAGEMENT OF RESERVES FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF USING FIXED ASSETS OF ENTERPRISES

Вовк О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту,
Національний авіаційний університет

У статті проведено ретроспективний аналіз підходів до трактування сутності основних засобів підприємства, на основі якого окреслено ключові економічні властивості та виявлено резерви підвищення ефективності використання основних засобів, що згруповано за матеріально-технічними, управлінськими й часовими ознаками. Напрями нарощування ефективності інтенсивного та екстенсивного використання основних засобів запропоновано структурувати за управлінськими резервами з урахуванням фактичного рівня завантаженості активів.

Ключові слова: основні засоби, резерви нарощування, ефективність використання, фактори, напрями, підприємство.

В статье проведен ретроспективный анализ подходов к трактовке сущности основных средств предприятия, на основе которого определены ключевые экономические свойства и выявлены резервы повышения эффективности использования основных средств, классифицированных по материально-техническим, управленческим и временными признакам. Направления наращивания эффективности интенсивного и экстенсивного использования основных средств предложено структурировать по управленческим резервам с учетом фактического уровня загрузки активов.

Ключевые слова: основные средства, резервы наращивания, эффективность использования, факторы, направления, предприятие.

The article carries out a retrospective analysis of approaches to the interpretation of the essence of fixed assets of the enterprise, on the basis of which outlines key economic properties and identifies the reserves for improving the efficiency of using fixed assets, grouped by material and technical, management, and time characteristics. Directions of increasing the efficiency of intensive and extensive use of fixed assets are proposed to be structured according to managerial reserves, taking into account the actual level of asset utilization.

Key words: fixed assets, reserves for improving, efficiency of use, factors, directions, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективність використання основного капіталу у виробничих процесах формується під впливом управлінської системи, що контролює та регулює забезпеченість, виробничу потужність, ресурсомісткість та інші параметри використання основних і оборотних засобів. Основні засоби являють собою матеріальний складник капіталу підприємства та інструменти створення нових товарів чи надання послуг; їхня проектна виробнича потужність формується на початкових етапах створення підприємства і в подальшому вимагає посиленої уваги щодо максимального комерційного завантаження, інтенсифікації технологій застосування, амортизації та оновлення. Актуальності набуває необхідність дослідження сучасного стану основних засобів та розроблення ефективних стратегій управ-

ління ними, що мають урахувувати акумульовані виробничі резерви, бути спрямованими на інтенсифікацію виробництва і забезпечувати ефективність господарської діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад і методичних підходів до вирішення проблем управління основними засобами зробили вчені-економісти Н.М. Довгало, Є.С. Пиріжок, Ф.Ф. Бутинець, І.В. Євсєєва, І.В. Левицька, О.Я. Колешук, П.В. Круш, Ю.В. Неміш, В.М. Діба, Г.Г. Кірейцев та ін. Проблеми пошуку шляхів підвищення ефективності використання основних засобів підприємства досліджували й описали у своїх роботах такі економісти, як: В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Л.О. Пашнюк, С.Ф. Покропивний, А.М. Турило, І.В. Ковальчук та ін.

У роботах згаданих учених досліджено питання формування й використання основних засобів за галузевим принципом, розглянуто економічні механізми [1–3], їх формування і використання. Вчені досліджують питання економічного оцінювання стану та планування основних засобів механізми [4], механізми їх інвестування у процесі оновлення [5–7], методики обліку і формування [8; 9] тощо. Автори зазначених робіт мають власне бачення у трактуванні й підходах до управління основними засобами, що породжує плюралізм та різновекторність у визначенні поняття «основні засоби», ключових ознак функціонування як частини капіталу підприємства, активізації резервів підвищення ефективності використання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – на основі узагальнення наукових досліджень формалізувати поняття основних засобів та, провівши дослідження умов і чинників їх функціонування й акумулювання резервів, обґрунтувати напрями підвищення

ефективності використання основних засобів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах господарювання основні засоби перестають використовуватися на підприємстві виключно для виготовлення продукції. Основні засоби зі статусу «засоби праці» все більше використовуються у розумінні категорії «капітал». Якщо раніше основні засоби приносили дохід опосередковано, через виготовлення продукції, то нині їх можна здавати в оренду, лізинг, використовувати як заставне майно тощо.

Якщо розглядати еволюцію економічної категорії «основні засоби», то першим ученим, який виділив це поняття, був А. Сміт. (табл. 1). Вченим було введено у політичну економію узагальнюючі поняття основного та оборотного капіталу. Так, він убачав розбіжність між основним і оборотним капіталом спосіб, у який вони приносять дохід. Що стосується саме основного капіталу, то, на його думку, основний капітал – це капі-

Таблиця 1

Еволюція економічного трактування поняття «основні засоби»

№	Автор	Поняття, що розглядається	Економічна сутність
1	А. Сміт	Основний капітал	Це капітал, спрямований на поліпшення землі, купівлю машин та устаткування, інструментів та інших предметів, які приносять дохід, залишаючись в одній і тій самій натурально-речовій формі у одного власника.
2	Д. Рікардо	Основний капітал	Однаковий вид капіталу залежно від галузі, де він знаходиться або розглядається, може виступати як основний або як оборотний капітал.
3	Дж.С. Міль	Основний капітал	Капітал, що існує в будь-яких із таких довговічних форм і дохід від якого надходить протягом відповідно тривалого періоду, називається основним капіталом.
4	К. Маркс	Засоби праці	Засоби праці протягом усього процесу їх функціонування зберігають свою форму по відношенню до продукту. Після повного фізичного зносу вони йдуть на брухт та замінюються новими. Для придбання засобів праці необхідно авансувати капітал одразу, але брати участь в обороті цей капітал буде частинами, у міру зносу засобів праці.
5	І.О. Бланк	Основні фонди	Сукупність матеріальних активів у формі засобів праці, які багаторазово беруть участь у процесі виробничо-комерційної діяльності і переносять на продукцію свою вартість частинами.
6	Н.В. Довгалюк	Основні засоби	Матеріальні активи підприємства будь-якої форми власності, що неодноразово задіюються у виробничих циклах, зберігають свою натуральну форму, переносячи свою вартість на вироблену продукцію частинами, строк використання яких перевищує один рік (або операційний цикл), призначені для експлуатації, для надання, що в сукупності дає змогу одержувати економічну вигоду для підприємства.
7	Ф.Ф. Бутинець	Основні засоби	Активи, які підприємство утримує для використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк експлуатації яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік).
8	С.В. Рилєєв, Н.В. Скрипник	Основні засоби	Основними критеріями зарахування активів до основних засобів є: функція, призначення, сфера застосування, нерухомість, тривалість використання, матеріальність, вартісна межа.

Джерело: узагальнено автором

тал, спрямований на поліпшення землі, купівлю машин та устаткування, інструментів та інших предметів, які приносять дохід, залишаючись в одній і тій самій натурально-речовій формі в одного власника. Одним зі складників основного капіталу А. Смітуважав таке: «...велику спритність і вміння робітника можна розглядати з тієї ж точки зору, як і машини і знаряддя виробництва, що скорочують або полегшують працю і які хоча й потребують певних витрат, але відшкодовують ці витрати разом із прибутком» [10, с. 283]. А. Сміт уважав, що основний капітал в обігу взагалі не знаходиться, тому що весь час знаходиться у одного власника, а прибуток він приносить лише за допомогою оборотного капіталу. Не можна погодитися з віднесенням А. Смітом до нього придбаних корисних здібностей усіх жителів або членів суспільства, але ж основний капітал, а отже, і основні засоби – це передусім активи.

У Д. Рікардо в основі поділу капіталу на основний та оборотний лежить строк використання цих частин капіталу [11]. Він вірно відзначив, що однаковий вид капіталу залежно від галузі, де він знаходиться або розглядається, може виступати як основний або як оборотний капітал.

Дж.С. Міль більш чітко вказав на багаторазову участь основного капіталу у виробничому процесі: «...значна частина капіталу, втілена в знаряддях виробництва, що відрізняються більш-менш тривалим існуванням, яка використовується роллю у виробництві, не виключається з нього, а залишається в ньому, причому функція цієї частини капіталу не вичерпується одноразовим ужитком. До цього розряду капіталу належать будинки, машини й усі або велика частина предметів, іменованих приладами або інструментами. Довговічність деяких із них дуже значна, і їхнє існування як знарядь виробництва подовжується багаторазовим повторенням виробничих операцій. «Капітал, що існує в будь-яких із таких довговічних форм і дохід від якого надходить протягом відповідно тривалого періоду, називається основним капіталом» [12, с. 195]. Таким чином, Дж.С. Міль указав на такі ознаки основного капіталу, як тривале існування, багаторазовий ужиток та одержання доходу від його використання протягом тривалого періоду.

К. Маркс зазначав, що засоби праці протягом усього процесу їх функціонування зберігають свою форму по відношенню до продукту. Після повного фізичного зносу вони йдуть на брухт та замінюються новими. Для придбання засобів праці необхідно авансувати капітал одразу, але брати участь в обороті цей капітал буде частинами, у міру зносу засобів праці. К. Маркс остаточно визначив головну розбіжність між видами капіталу, яка, на його думку, полягає у способі перенесення своєї вартості на виготовлений продукт [13, с. 189].

Сьогодні й досі не існує єдиного погляду серед науковців щодо економічних характеристик засобів праці, які використовуються підпри-

ємством, котру з економічних категорій вони формують. Аналіз визначень поняття «основні засоби», наданих різними авторами, у зв'язку з окремими характеристиками показує, що окремі з них ототожнюють дане поняття із засобами праці, а деякі – з матеріальними активами чи матеріальними цінностями. З наведеної табл. 2 видно, що автори, котрі відносять до складу основних засобів матеріальні активи, розмежовують їх за періодом використання. Щодо терміну служби більшість надає перевагу тривалому часу користування основних засобів, деякі з них конкретизують його, говорячи про період, що більше одного року. Лише деякі з авторів розглядають таку ознаку, як характер участі у виробничій діяльності, наголошуючи на багатьох циклах. Окремі науковці виділяють змінність натуральної форми, говорячи, що вона є незмінною протягом одного виробничого циклу. Спосіб перенесення вартості розглядає більшість авторів, зазначаючи, що вона переноситься поступово, частинами.

Аналізуючи визначення основних засобів та вивчивши підходи економістів, можемо звести їх до загального твердження, що основні засоби – це матеріальні активи різного роду, що становлять основу для створення капіталу, функціонуючи тривалий час. На основі аналізу нормативних документів та сучасних наукових розробок економічними ознаками основних засобів слід уважати: вартісність; матеріальне вираження; функціональне призначення (сфера використання у виробництві, торгівлі чи наданні послуг); тривалість використання (не менше одного року); амортизаційність (здатність до зменшення вартості у зв'язку з використанням). Отже, основні засоби – це вартісно виражені ресурси, які формуються та використовуються суб'єктом господарювання для застосування для виробничих, збутових процесів, надання в оренду чи заставу, для здійснення адміністративних чи соціально-культурних функцій, очікуваний строк експлуатації яких становить не менше одного року чи визначається межами операційного циклу понад один рік; вартість яких зменшується в процесі використання.

У цілому сукупність резервів підвищення ефективності використання основних засобів можна поділити на декілька великих груп (рис. 1):

1. Матеріально-технічне вдосконалення засобів праці, яке включає:

- заміну не лише амортизованого, а й морально застарілого устаткування;
- організацію прискореного введення в експлуатацію нової техніки;
- забезпечення технічного обслуговування сучасних техніко-технологічних комплексів;
- широке використання лізингових операцій;
- залучення інвестиційних ресурсів вітчизняних і зарубіжних інвесторів для модернізації матеріально-технічної бази підприємства на умовах приватно-державного інвестування.

Таблиця 2

Еволюція визначення терміна «основні засоби» в економічних трактуваннях

Автори	Ознаки основних засобів				
	елементний склад	термін служби	характер участі у виробничій діяльності	змінність натурально-речової форми	спосіб перенесення вартості на продукт, що створюється
А.М. Прохорова [14]	матеріально-речові цінності	тривалий час	не визначається		
В.М. Бойко [15]	засоби праці	тривалий час	не визначається	незмінна	вартість переноситься частинами
Ю. Неміш [16]			багато циклів		
Ф.Ф. Бутинець [17]	матеріальні активи	не визначається	не визначається	не визначається	не визначається
А.Г. Загородній [18]		> 1 року	перевищує 1 рік		
М.Я. Дем'яненко [19]		тривалий час	не визначається		
Чинні законодавчі норми [20-22]	Основні засоби (16 груп)	не менше за 1 рік	не визначається	не визначається	поступово
		Не менше одного року	Багато виробничих циклів або один, що триває більше одного року	Не змінює	Поступово, в міру відрахування амортизації

Джерело: узагальнено автором

2. Збільшення завантаженості роботи машин та обладнання та активізація не використовуваних активів в управлінських і виробничих процесах, що дасть змогу максимізувати ресурсівдачу та інтенсивність використання обладнання в одному часовому проміжку. Часові резерви можна активізувати за рахунок:

- забезпечення безперебійного процесу виробництва шляхом оптимізації виробничих процесів, систем постачання і збуту;
- реалізації чи здачі в оренду незадіяного обладнання;
- скорочення термінів робіт з оновлення обладнання;
- науково обґрунтованої організації виробничих процесів та розподілу матеріально-технічного забезпечення (на принципах логістики);
- технічного супроводу проданої або відремонтованої техніки.

3. Поліпшення організації та управління виробництвом у напрямі нарощування виробничої потужності, а саме:

- контроль над науково-технічними розробками та використанням інноваційних технологій;
- підвищення автоматизації складних виробничих процесів;
- запровадження інформаційних технологій організації виробництва і праці;
- застосування сучасних ефективних систем матеріального стимулювання робітників, розвиток корпоративної культури, підвищення кваліфікації працівників;

– нарощування виробничої потужності за рахунок диверсифікації послуг із технічного забезпечення.

Застосування на практиці цих заходів дасть змогу збільшити обсяги випуску продукції за зниження простоїв та активізації прихованих резервів, підвищити показники фондівдачі, збільшити прибуток, а разом із цим і рентабельність виробничих засобів підприємства.

Однією з головних умов підвищення ефективності використання основних засобів є оптимальність термінів корисного використання. При цьому як скорочення, так і збільшення періоду корисного використання по-різному впливають на ефективність відтворення і використання знарядь праці. Найбільший вплив на ефективність використання основних засобів мають щорічні амортизаційні відрахування та середньорічні ремонтні витрати.

У загальному вигляді класифікація чинників, що впливають на величину терміну корисного використання і максимальність реалізації виробничої потужності підприємства, показана на рис. 2. Особливістю описаних чинників є те, що для здійснення заходів, пов'язаних із ними, потрібні інвестиції (капітальні вкладення). Тобто під впливом цих чинників резерви ефективності використання основних засобів підприємства будуть накопичуватися (акумуляуватися). При цьому безперечною умовою доцільності нарощування виробничої потужності є така: дохід підприємства більше за витрати підприємства.



Рис. 3. Класифікація чинників, що впливають на ступінь використання виробничої потужності підприємства

Джерело: розроблено автором

Зазначимо також, що значною мірою можливості підвищення технічного рівня виробництва на підприємстві зумовлені рівнем його спеціалізації і кооперування, ефективністю транспортно-логістичної системи.

Іншими словами, розвиток управлінських аспектів виробництва є необхідною передумовою для підвищення рівня інформаційно-технологічного й логістичного забезпечення, впровадження прогресивного високопродуктивного устаткування, поліпшення виробничої структури підприємства, вдосконалення конструкцій виробів або якості послуг, підвищення ступеня їхньої уніфікації і стандартизації тощо. Цілком очевидна, на нашу думку, необхідність включення показників спеціалізації і кооперування до складу чинників, що визначають величину виробничої потужності підприємства і його питомої потужності.

Цілком іншу природу мають чинники, що впливають на використання резервів нарощу-

вання ефективності основних засобів. Заходи, пов'язані з використанням резервів, мають організаційний характер і не вимагають великих капітальних вкладень в основний капітал та виробничі процеси. Ці чинники можна розділити на соціально-економічні й організаційно-технічні. Чинники використання резервів нарощування ефективності основних засобів мають різну природу залежно від джерела впливу, тобто вони бувають зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники зумовлені здебільшого ринковою кон'юнктурою і конкурентоспроможністю продукції, внутрішні – організаційно-економічними характеристиками самого підприємства (рис. 3).

Під впливом цієї групи чинників реалізації резервів ефективність використання основних засобів підприємства буде збільшуватися. Під підвищенням ефективності використання основних засобів будемо розуміти забезпечення росту величини виробничої потужності над її дій-

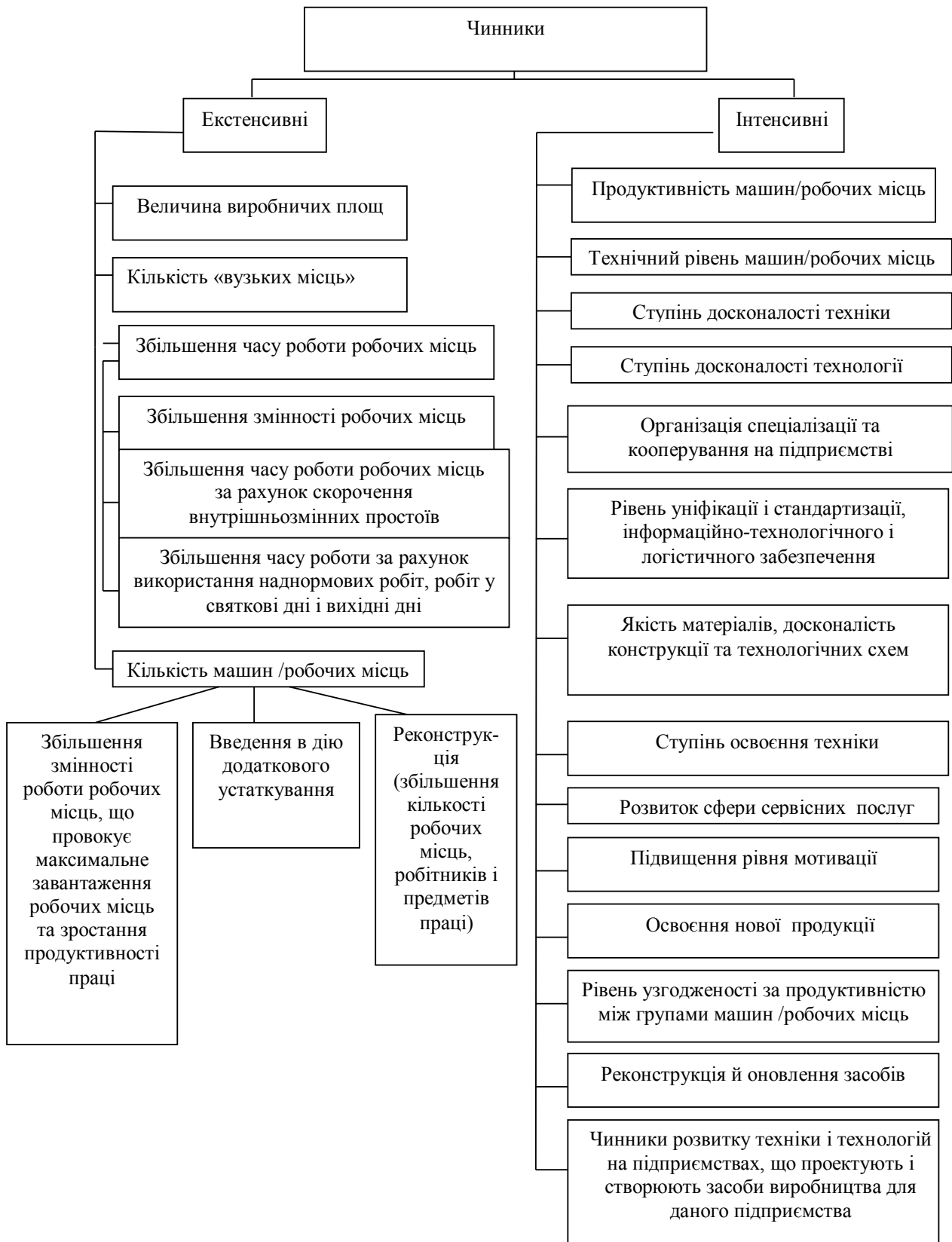


Рис. 1. Перспективні напрями забезпечення ефективності управління основними засобами підприємства

Джерело: розроблено автором

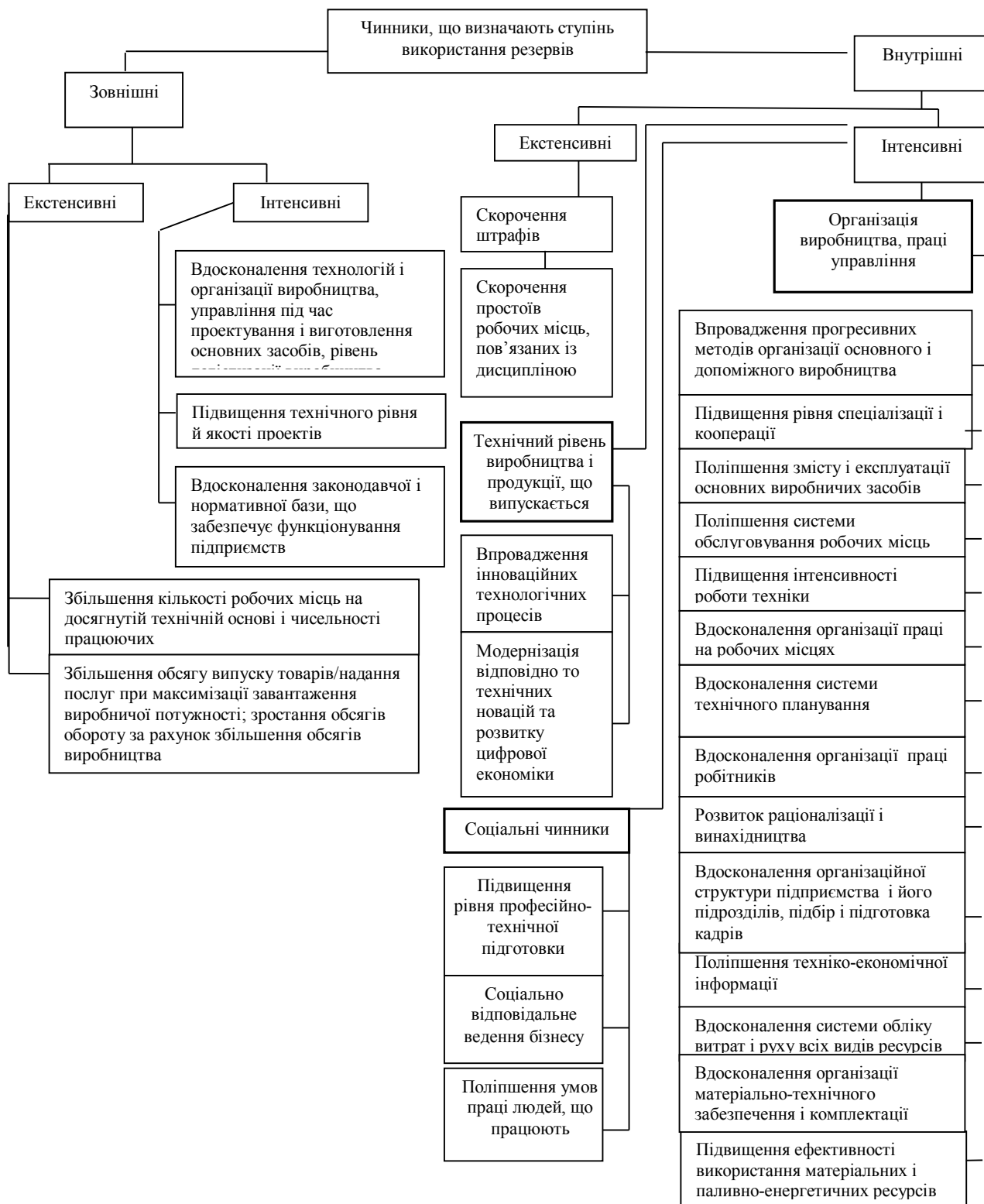


Рис. 2. Класифікація чинників, що впливають на формування резервів ефективності використання основних засобів підприємства

Джерело: розроблено автором

сним станом до досягнення граничного значення; підвищення прибутковості основної діяльності, активізація прихованих економічних можливостей. При цьому потрібно пам'ятати, що збіль-

шення виробничої потужності і нарощування обсягів виробництва товарів/надання послуг пов'язано з ростом поточних (змінних) витрат на підприємстві.

В економічній науці проблеми оптимального використання виробничих ресурсів розглядаються досить докладно. Причому особлива увага приділяється внутрішньовиробничим резервам, пов'язаним насамперед з інтенсифікацією виробничого процесу.

За ступенем використання та активності участі в основній діяльності підприємства можна виділити три рівні резервів акумуляції основних засобів:

1. Наявні вільні резерви: вільні площі майнових комплексів, обладнання, яке не використовується, нереалізовані, незатребувані винаходи, раціоналізаторські пропозиції і т. п.

2. Площі, устаткування, які використовуються з низькою виробничою завантаженістю, тощо.

3. Елементи основних засобів, що задіяні у виробничому процесі, але використовуються неінтенсивно і неефективно.

Для реалізації резервів першого рівня потрібно провести інвентаризацію основних засобів і розробити заходи або проекти з активізації альтернативних шляхів їх використання на підприємстві.

Для реалізації резервів другого рівня потрібно: проаналізувати ступінь завантаження виробничих потужностей, ступінь невикористання наявних ресурсів; перегрупувати роботи так, щоб за рахунок повного завантаження окремих структурних підрозділів, одиниць обладнання і

т. п. активізувати елементи основних засобів у виробничому процесі для їхнього використання в діяльності підприємства.

Для реалізації резервів третього рівня потрібно проаналізувати ступінь інтенсивності використання виробничих потужностей, обладнання та ресурсів і впровадити комплекс заходів щодо підвищення ефективності виробничого процесу. Це допоможе визволити частину виробничих площ, обладнання, ресурсів і працівників, що можуть бути використані в альтернативних напрямках діяльності підприємства і створювати додаткові надходження; оновити технології провадження основної діяльності, що дасть змогу впровадити енергоефективні та інноваційні інструменти виробництва товарів або надання послуг.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, всю сукупність технічних, організаційних та економічних заходів щодо активізації резервів підвищення ефективності використання основних засобів підприємства за їх змістом та призначенням умовно можна поділити на два напрями: активізація наявних резервів за рахунок задіяння в процесі створення нових джерел надходжень на підприємство неактивних основних засобів; інноваційне оновлення техніко-технологічної бази та управлінської системи підприємства, що підвищить ефективність використання основних засобів під час реалізації стратегій розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгалюк Н.В. Методологія визначення та методика аналізу економічної ефективності використання та відтворення основних засобів аграрного сектору економіки. Економіка. Управління. Інновації, 2010. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_21.
2. Гече С.Ф., Слава-Продан С.С. Оцінювання ефективності використання основних засобів. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2011. Спецвипуск № 33. Ч. 4. С. 119–123.
3. Пиріжок Є.С. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві. Міжнародний збірник наукових праць «Проблеми теорій та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу». 2011. Вип. 2 (20). С. 397–405.
4. Колещук О.Я., Яневич Н.Я., Удот Н.М. Методичні засади формування стратегії інвестиційного забезпечення оновлення основних засобів. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23(11). С. 313–320
5. Стахурська С.В. Відтворення основних засобів та їх інвестування в розрізі стадій життєвого циклу та стратегій підприємства. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2008. № 26. С. 132–135.
6. Євсєєва І.В., Левицька І.В. Механізм інвестування відтворення основних засобів. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2010. № 218. С. 77–82.
7. Метеленко Н.Г. Тенденції та проблеми активізації процесів інвестування в основний капітал промислових підприємств. Ефективна економіка. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1308>.
8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський словник. Житомир, 2001. 224 с.
9. Борисюк О. Бухгалтерський облік основних засобів в умовах реформування податкового законодавства. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2011. № 130. С. 47–50.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов; отв. ред. Л.И. Абалкин. М.: Наука, 1993. 570 с.
11. Рікардо Д. Начала политической экономии и податного обложения. М.: Госиздат, 1929. 428 с.
12. Миль Дж.С. Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1980. 305 с.
13. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. М.: Политиздат, 1974. Т. 2. 648 с.
14. Советский энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. М.: Советская энциклопедия, 1985. 1600 с.
15. Бойко В.М. Бізнес: словник-довідник. К.: Україна, 1995. 565 с.
16. Неміш Ю.В. Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях. Аграрна економіка. 2012. Т. 5. № 3–4. С. 181–187.

17. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський словник . Житомир, 2001. 224 с.
18. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. К.: Знання, 2007. 1072 с.
19. Фінансовий словник-довідник / за ред. М. Я. Дем'яненко. К.: ІАЕ УААН, 2003. 555 с.
20. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17> (дата звернення: 20.10.2018).
21. Основні засоби: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 URL: www.minfin.gov.ua (дата звернення: 20.10.2018).
22. Основні засоби: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00> (дата звернення: 20.10.2018).

УДК 004:338.48

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

FEATURES OF APPLYING MODERN COMPUTER AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT OF PERSONNEL

Волянська-Савчук Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Хмельницький національний університет

Красовський В.О.

студент,
Хмельницький національний університет

У статті досліджено важливість застосування сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій в управлінні персоналом. Подано визначення інформаційних технологій. Визначено перелік переваг використання інформаційних технологій в управлінні персоналом.

Ключові слова: технологія, інформаційні технології, Інтернет-технології, комп'ютерні технології, управління персоналом, економіка праці.

В статье исследована важность применения современных компьютерных и информационных технологий в управлении персоналом. Дано определение информационных технологий. Определен перечень преимуществ использования информационных технологий в управлении персоналом.

Ключевые слова: технология, информационные технологии, Интернет-технологии, компьютерные технологии, управление персоналом, экономика труда.

The article examines the importance of applying modern computer and information technologies in personnel management. The definition of information technology is given. The list of advantages of using information technologies in personnel management is determined.

Key words: technology, information technologies, Internet technologies, computer technologies, personnel management and labor economics.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Застосування сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій в управлінні персоналом набуває все більшого значення в процесі управління підприємствами. Досвід успішних компаній доводить, що ефективно управління персоналом неможливе без управління її інформаційною діяльністю та всією системою корпоративної інформації. Використання інформаційних технологій в управлінні персоналом здійснюється для ефективною та оперативною комп'ютерною обробкою інформаційних ресурсів, зберігання великих обсягів економічно важливої інформації та передачі її на будь-які відстані в мінімальні терміни. Тобто основним завданням є оптимізація діяльності підприємства на основі застосування інформаційних технологій [1, с. 23].

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

і на які спираються автори. Вирішення вищезазначених завдань має базуватися на дослідженні наявних сучасних інформаційних технологій, їх застосуванні та впливу на різні стадії створення і просування туристичного продукту та аналізі розвитку вітчизняного бізнесу в цілому. Питання аналізу інформації як чинника виробництва і процесу перетворення її на пріоритетний чинник сучасних виробничих відносин, сутності інформаційних технологій і напрямів їх застосування в діяльності підприємств виробничої сфери та сфери послуг, процесів інформатизації суспільства стали предметом дослідження в працях таких учених, як: А. Богачевський, А. Бондаренко, В. Брижко, В. Василенко, Н. Вінер, Л. Вінарик, Дж. Веллінгтон, Н. Войтюшенко, Ф. Воронський, О. Гальченко, Н. Гарнхем, А. Грінберг, В. Гужва, С. Данілін, Н. Єрьоміна, С. Ілляшенко, Н. Зайцева, О. Кармінський, М. Кастельс, В. Касьяненко, С. Козлов, С. Кондратова, В. Косарев, О. Краєва, Н. Кустова, А. Макадамс,

В. Мартін, Л. Мельник, П. Нестеров, О. Оліфіров, А. Орлов, А. Останець, О. Паршина, Ю. Паршин, Т. Писаревська, В. Плєскач, Ю. Рогушина, М. Румянцев, М. Скопень, В. Ситник, В. Сусіденко, Г. Титаренко, М. Хеллгрен, Дж. Ходжсон, Ю. Хотунцев, В. Цимбалюк, А. Чорнобров, О. Щедрін та ін. Однак проведені дослідження частково розкривають питання впливу інформаційних технологій на розвиток бізнесу [2, с. 113].

Проблеми щодо використання інформаційних технологій в управлінні персоналом досліджували багато зарубіжних і вітчизняних науковців: Т.П. Барановська, А.А. Козирєв, Т.І. Лепейко, Л.Г. Мельник, О.І. Пушкар, В.Б. Уткін, М. Хамер, Дж. Чампі, А.Н. Щедрін тощо. Але деякі питання потребують подальшого вивчення та поглиблення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення теоретичних і методологічних засад та практичних рекомендацій щодо застосування сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій в управлінні персоналом і економіці праці. Відповідно до поставленої мети, передбачено вирішення таких завдань: поглибити теоретико-методологічні засади застосування інформаційних технологій в управлінні персоналом і економіці праці; систематизувати інноваційні підходи до діяльності підприємств із застосуванням різноманітних інформаційних технологій; обґрунтувати перспективні напрями впровадження ІТ у діяльність підприємств для забезпечення ефективної реалізації маркетингових функцій; визначити стан і передумови забезпечення якості послуг у контексті застосування інформаційних технологій; поглибити методологічні основи оцінки ефективності застосування інформаційних технологій у бізнесі та методичні підходи до оцінки їх ефективності в системах менеджменту підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У наш час стрімко продовжується процес запровадження, вдосконалення наявних та розроблення нових інформаційних технологій управління підприємством. Спочатку варто розглянути сутність інформаційних технологій. Отже, інформаційна технологія (ІТ) – система методів і способів збору, передачі, накопичення, обробки, зберігання, подання і використання інформації. Обсяг автоматизації та тип і характер використання технічних засобів залежать від характеру конкретної технології [2, с. 8]. Для того щоб ефективно впровадити ІТ на сучасне підприємство, потрібно розробити необхідний механізм, який дасть можливість зменшити час, мінімізувати ризики та підвищити ефективність діяльності підприємства у цілому від запровадження ІТ. Щоб побудувати основу механізму впровадження ІТ на підприємствах, необхідно враховувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на підприємство. Використання інформа-

ційних технологій в управлінні господарськими процесами підприємств дає можливість упровадити найбільш сучасні і прогресивні управлінські концепції, головна риса яких – ефективне використання ресурсів й орієнтація на інтереси клієнтів [2, с. 35].

До основних переваг використання інформаційних технологій в управлінні підприємством віднесено:

- підвищення ступеню керованості;
- зниження впливу людського чинника;
- скорочення паперової роботи;
- підвищення оперативності й достовірності інформації;
- зниження витрат;
- оптимізація обліку та контролю;
- забезпечення прозорості інформації для інвесторів;
- можливість збільшення частки ринку.

Сьогодні інформаційні технології почали активно впливати на повсякденну діяльність будь-якої організації і стали невід'ємним складником інформаційної інфраструктури цієї організації. Інформаційні технології дають змогу досліджувати та взаємопов'язувати складники ділянки діяльності організації між собою. Вони розвиваються надзвичайно швидкими темпами і захоплюють все ширші сфери діяльності таким чином, що будь-яка конкурентоспроможна діяльність у майбутньому не може бути сформована без детального аналізу можливостей застосування інформаційних технологій. Звідси й випливає, що одним із важливих компонентів будь-якої управлінської діяльності повинна стати інформаційна інфраструктура, яка підтримується сукупністю інформаційних ресурсів та програмно-апаратних засобів обчислювальної техніки та зв'язку.

Технологія – це комплекс наукових та інженерних знань, реалізованих у прийомах праці, наборах матеріальних, технічних, енергетичних, трудових чинників виробництва, засобах їх поєднання для створення продукту або послуги, що відповідає певним вимогам. Тому технологія нерозривно пов'язана з автоматизацією виробничого або невиробничого, передусім управлінського, процесу. Управлінські технології ґрунтуються на застосуванні комп'ютерів і телекомунікаційної техніки.

Згідно з визначенням, прийнятим ЮНЕСКО, інформаційна технологія – це комплекс взаємопов'язаних, наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективно організації праці людей, зайнятих обробкою і зберіганням інформації; обчислювальна техніка та методи організації й взаємодії з людьми й виробничим устаткуванням, їх практичні додатки, а також соціальні, економічні та культурні проблеми інформаційної системи [2].

У більшості компаній, які працюють на ринку, гостро постає питання системного управління персоналом. Достатньо великі кошти вклада-

ються у підбір і розвиток персоналу. І ці дії в 90% випадків виправдовують себе: підвищують ефективність роботи персоналу, а відповідно, й ефективність організації. Управління персоналом складається з таких важливих елементів, як: визначення загальної стратегії підприємства; залучення, відбір та оцінка персоналу; підвищення кваліфікації та перепідготовка персоналу тощо [1, с. 252].

Сучасна система управління є ефективним механізмом функціонування підприємства. Вирішення проблеми ефективності управління є необхідним, оскільки це забезпечить досягнення потрібних темпів економічного зростання і прибутковості, реалізацію потенціалу конкурентного середовища, підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва у цілому. Однією з таких систем є так звана інтегрована система управління підприємством «Галактика ERP».

Автоматизована система управління «Галактика ERP» (Enterprise Resource Planning) – це вітчизняна ERP-система для комплексної автоматизації бізнесу, основа комплексу «Галактика BusinessSuite». Можливості системи ERP дають змогу в єдиному інформаційному просторі оперативно вирішувати головні управлінські завдання, забезпечити менеджерів різного рівня управління необхідною й достовірною інформацією для ухвалення управлінських рішень [4].

Функції автоматизації управління в системі «Галактика ERP» об'єднані в так звані контури управління:

- побудова системи обліку і формування різних видів звітності;
- управління матеріальними і фінансовими потоками (логістика);
- фінансове планування й управлінський облік;
- виробниче планування й управління виробництвом, контролінг;
- управління персоналом і кадровою політикою.

До складу системи автоматизації управління підприємством «Галактика ERP» також входять засоби для підтримки спеціальних управлінських завдань:

- управління технічним обслуговуванням і ремонтом устаткування;
- управління якістю продукції;
- управління взаєминами з клієнтами;
- управління нерухомістю.

Система ERP володіє тими властивостями, які необхідні підприємствам сьогодні і будуть необхідні завтра:

- підтримка національних і міжнародних стандартів фінансової звітності;
- захист конфіденційної інформації;
- масштабованість;
- оптимальне для кожного замовника співвідношення «ціна/якість рішення»;
- можливість швидкого впровадження.

Для невеликих підприємств на базі системи «Галактика ERP» розроблено рішення, яке дає змогу швидко і з мінімальними витратами провести автоматизацію основних бізнес-процесів підприємства, – «Галактика Старт». Середні за масштабами бізнесу компанії, що динамічно розвиваються, можуть скористатися спеціальною пропозицією корпорації «Галактика» – рішенням «Галактика Прогрес» [4].

Сучасні автоматизовані системи управління персоналом повністю забезпечують необхідною інформацією як керівництво, так і працівників кадрових служб і суттєво зменшують затрати часу на підготовку та прийняття управлінських рішень. Зокрема, менеджери з персоналу завдяки таким системам звільняються від виконання рутинних операцій. Автоматизоване зберігання та оброблення кадрової інформації також надає можливість ефективно здійснювати підбір і переміщення співробітників.

Управління персоналом (HR) – повністю інтегрована система для планування та управління роботою персоналу. Ключові елементи: адміністрування персоналу; розрахунок зарплати; управління тимчасовими даними; розрахунок витрат на відрядження; пільги; набір нових співробітників; планування і підвищення кваліфікації персоналу; використання робочої сили; управління семінарами; організаційний менеджмент; інформаційна система персоналу [5].

Переважна більшість комплексних інформаційних систем закордонної розробки (втім, як і майже всі вітчизняні) побудована за модульним принципом і має у своєму складі модуль управління персоналом. Серед відомих у світі систем, що мають у своєму складі HR-модулі, можна назвати SAPR/3, Baan, OracleApplications.

Система SAPR/3 складається з набору прикладних модулів, які підтримують різні бізнес-процеси компанії й інтегровані між собою в масштабі реального часу.

Система управління ресурсами Baan, розроблена американо-голландською компанією Baan, являє собою велику інтегровану ERP-систему, що підтримує всі напрями бізнесу, включаючи фінанси, виробництво, збут, постачання, склади, транспортні перевезення, сервісне обслуговування і проектно-конструкторські роботи.

Система OracleApplications – велика інтегрована ERP-система, розроблена корпорацією Oracle. Пакет корпоративних додатків OracleApplications складається з 55 програмних модулів, кожний із яких являє собою повнофункціональне рішення у сфері управління кадрами, фінансами, виробництвом, матеріально-технічним постачанням і збутом. Створюючи OracleApplications, корпорація Oracle дотримувалася таких принципів, як [3, с. 96]:

- 1) орієнтація на процес як основний об'єкт автоматизації (процесно-орієнтований підхід);
- 2) відмова від традиційних ієрархічних, орієнтованих на функціональність структур;

3) орієнтація на керівника як основного споживача інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Зазвичай вважається, що продуктивний результат від упровадження HR-систем на підприємствах відчутний, коли чисельність їхнього персоналу перевищує 1 тис. працівників. Західні розробники стверджують, що введення HR-модулів дає можливість будь-якому підприємству одержати організаційні, економічні й соціальні ефекти.

Організаційні ефекти полягають:

- у скороченні часу прийняття рішень на всіх рівнях управління підприємством;
- підвищенні якості кадрових рішень;
- оперативності підготовки звітності для органів державного управління відповідно до українських законодавчих і нормативних вимог.

Економічні ефекти зводяться до таких складників:

- зниження витрат на управління персоналом;
- підвищення продуктивності праці персоналу;

• оптимального використання професійних якостей конкретного співробітника підприємства.

Соціальними ефектами є:

- ведення повної індивідуальної трудової історії персоналу підприємства;
- підготовка кадрового резерву та просування по службі найбільш перспективних співробітників підприємства;
- планування кар'єрного зростання та підвищення кваліфікації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Важливо розуміти, що під час визначення доцільності використання інформаційних систем потрібно враховувати значимість глибокого і ретельного аналізу як необхідної передумови прийняття управлінських рішень. Без інформації та її аналізу неможливі ефективне функціонування і розвиток фірми. Досвід процвітаючих компаній переконує, що їхній успіх завдячує наявності добре функціонуючих інформаційних систем, які активно застосовуються у прийнятті управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гергенов А.С. Информационные технологии в управлении: учеб. пособ. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2005. 72 с.
2. Волянська-Савчук Л.В., Мацшина М.В. Інформаційні технології в управлінні персоналом і економіці праці: теоретичні та практичні аспекти. Приазовський економічний вісник. 2018. № 5(10).
3. Жигалкевич Ж.М., Онопко А.С. Інформаційні технології в управлінні підприємством. Сучасні підходи до управління підприємством: збірник тез доповідей VII Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (28 квітня 2016 р.). К.: Політехніка, 2016. С. 23.
4. Каюченко А.В. Информационные технологии управления предприятием как современный фактор конкурентоспособности предприятия. Креативная экономика. 2009. № 10(34). С. 71–76.

УДК 631.1.005

ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВЩИНИ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ

TECHNICAL SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF MYKOLAYIV REGION: STATUS, TRENDS AND IMPROVEMENT

Горобченко О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
Миколаївський національний аграрний університет

Русов А.О.

магістр факультету менеджменту,
Миколаївський національний аграрний університет

У статті проаналізовано сучасний стан, тенденції розвитку технічної бази сільськогосподарських підприємств області. Зазначено причини змін, визначено основні напрями вдосконалення матеріально-технічного забезпечення аграрного сектору регіону. Запропоновано формування стратегії оновлення основних виробничих засобів аграрних підприємств області, що передбачає оцінювання зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування.

Ключові слова: забезпечення, підприємство, регіон, технічні засоби, енергетичні ресурси, сільське господарство, стратегія, оновлення, інвестиції.

В статье проанализированы современное состояние, тенденции развития технической базы сельскохозяйственных предприятий области. Указаны причины изменений, определены основные направления совершенствования материально-технического обеспечения аграрного сектора региона. Предложено формирование стратегии обновления основных производственных средств аграрных предприятий области, которая предполагает оценивание внешних и внутренних источников финансирования.

Ключевые слова: обеспечение, предприятие, технические средства, энергетические ресурсы, сельское хозяйство, развитие, регион, стратегия, обновление, инвестиции.

In the article analyzes the modern state, development trends of base agricultural enterprises of the region. Indicate the reasons for the changes, the main directions of improving the logistics of the agrarian sector in the region. Prompted strategy update basic production assets of agricultural enterprises of the region, which provides for the assessment of external and internal funding sources.

Key words: security, enterprise, technical means, energy resources, agriculture, development, region, strategy, renewal, investment.

Постановка проблеми. Рушійною силою ефективного сільськогосподарського виробництва та переробки продукції є його матеріально-технічне забезпечення, оскільки наявність та рівень використання сировини, матеріалів та техніки відповідно до внутрішньогосподарських потреб забезпечує процес реалізації місії та стратегії підприємства, а також сприяє формуванню конкурентних переваг суб'єкта господарювання.

Нині більшість підприємств аграрного сектору має значні проблеми з реалізацією стратегії матеріально-технічного забезпечення відповідно до виробничих потреб та тенденцій інноваційного розвитку. Суттєве подорожчання виробничих засобів, недосконалість кредит-

них, інвестиційних та лізингових механізмів їх придбання, диспаритет цін та інші чинники унеможливають інноваційний розвиток сільгосп-підприємств [1]. Отже, виявлення тенденцій, закономірностей і перспектив підвищення рівня матеріально-технічного забезпечення аграрних формувань є актуальним та потребує поглиблених досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стану та перспектив розвитку матеріально-технічного забезпечення АПК займаються такі вчені та науковці, як В.Г. Андрійчук, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, В.С. Шебанін, О.В. Шебаніна, І.І. Червен, Н.М. Яркіна, В.В. Биба, Ю.В. Самойлик, З.В. Колос, С.М. Рогач, Т.А. Гуцул, В.А. Ткачук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На розвиток матеріально-технічного забезпечення аграрних формувань впливає низка факторів та чинників як на державному, так і на регіональному рівнях, дослідження яких привертає все більше уваги.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є виявлення сучасних тенденцій розвитку та розробка стратегії оновлення технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств Миколаївської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Матеріально-технічна база сільського господарства – це сукупність засобів та предметів праці, які використовуються у сільськогосподарському виробництві. Вона включає речові елементи продуктивних сил галузі та створює відповідні матеріальні умови виробництва сільськогосподарської продукції. У складі матеріально-технічної бази сільгоспідприємств найважливішу роль відіграють засоби виробництва. До них належать земля як головний засіб сільськогосподарського виробництва; трактори, мотори комбайнів, автомобілі, стаціонарні двигуни, електросилові установки та робоча худоба; сільськогосподарські машини і знаряддя, обладнання тваринницьких ферм і машини для приготування кормів, інші робочі машини, які застосовуються в сільськогосподарському виробництві, електромережі, водопроводах; виробничі приміщення та споруди, транспортні засоби й дороги; продуктивна худоба та птиця; корми, насіння, органічні й мінеральні добрива, засоби хімізації рослинництва і тваринництва, а також інші засоби виробництва [2].

Економічна сутність матеріально-технічних ресурсів полягає в тому, що вони, будучи оборотними фондами підприємства, повністю переводять свою вартість на новостворену продукцію сільського господарства. Їх вартість входить у загальні витрати на виробництво продукції. Матеріально-технічні ресурси беруть участь у процесі виробництва протягом одного виробничого циклу. Таким чином, вони потребують відшкодування на колишньому рівні під час простого відтворення або у збільшених розмірах під час розширеного відтворення. В процесі виробництва вони змінюють свою речову форму, що відрізняє їх від іншої групи виробничої бази, а саме технічних ресурсів, які складають основні засоби підприємства. Так, посівний матеріал у процесі виробництва перетворюється під впливом природних, біологічних та ґрунтових факторів на рослини, а мінеральні добрива, внесені у ґрунт, перетворюються на різні поживні елементи, які створюють умови для формування рослин [3].

Матеріально-технічне забезпечення аграрного сектору України в сучасних умовах досягло тієї критичної межі, коли навіть за умов наявної динаміки та невжиття кардинальних заходів стосовно її поліпшення вже найближчим часом

вплине на порушення технологічних процесів у тваринництві та рослинництві, а також суттєву екстенсивність виробництва в сільському господарстві загалом. При цьому рівень забезпечення більшості сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними засобами не перевищує 50% нормативної технологічної потреби. Диспропорції у забезпеченні сільського господарства матеріальними та технічними засобами виникли через те, що не були враховані зміни економічного механізму функціонування аграрного виробництва, розвитку багатокладності в сільському господарстві, рівня та напрямів спеціалізації, розмірів та форм виробництва, особливостей розвитку ринкових відносин [4].

На Миколаївщині, як і багатьох регіонах нашої країни, головною передумовою підвищення ефективності виробничої діяльності сільськогосподарських товаровиробників є достатнє забезпечення тракторами та комбайнами різних модифікацій, а також іншим необхідним обладнанням. Зменшення обсягів виробництва засобів механізації для сільського господарства та зростання цін на них за відсутності коштів у аграріїв приводять до збільшення строків експлуатації наявних засобів, а це знижує їх технічну готовність, приводить до порушення агротехнічних строків виконання сільськогосподарських робіт. Недостатня кількість технічних засобів є однією з головних перешкод на шляху до їх інтенсивного розвитку (табл. 1).

У Миколаївській області за 2015–2017 рр. кількість окремих видів техніки дещо зменшилась. Так, на кінець 2017 р. кількість тракторів у сільгоспідприємствах Миколаївщини становила 6 408 одиниць, що на 2,5% менше, ніж у 2015 р., та на 7,7% менше, ніж у 2016 р. Водночас їх зменшення супроводжувалось зниженням загальної потужності двигунів тракторів на 0,2% та збільшенням середньої потужності двигуна на 2,4%.

Зауважимо, що частка тракторів, що надійшли протягом 2017 р. у користування підприємств, становить 6,6%, а частка тракторів, що належать виключно підприємствам, на кінець 2017 р. склала 95% [5, с. 151].

Кількість зернозбиральних комбайнів у 2017 р. порівняно з 2015 р. збільшилась на 5,7%, проте порівняно з 2016 р. зменшилась на 5,5%. За три роки кількість кукурудзозбиральних комбайнів, бурякозбиральних машин та доільних установок і апаратів зменшилась на 11,5%, 30,2% і 41,1% відповідно. Хоча кількість вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів також зменшується (на 12% у 2017 р. порівняно з 2015 р.), понад 65% цієї техніки зосереджено у сільгоспідприємствах, оскільки вона є дорогою для придбання та великогабаритною. Більш повне уявлення про тенденції розвитку технічної бази сільського господарства дає аналіз динаміки рівня забезпеченості енергетичними потужностями аграрних підприємств (рис. 1).

Енергетичні потужності сільськогосподарських підприємств насамперед складають двигуни тракторів, комбайнів та автомобілів.

За 2000–2017 рр. кількість енергетичних потужностей сільгосп підприємств області значно зменшилась: у 2017 р. порівняно з 2000 р. – на 38,6%, порівняно з 2016 р. – на 16,3%, порівняно з 2015 р. – на 4%. В середньому за три останні роки серед 19 районів Миколаївщини найбільша кількість енергетичних потужностей була зосереджена у сільгосп підприємствах Первомайського, Березнегуватського та Арбузинського районів. При цьому зниження кількості енергетичних потужностей супроводжується зменшенням рівня забезпеченості ними в сільгосп підприємствах. У 2017 р. порівняно з 2000 р. він зменшився на 30%, а порівняно з 2016 р. – на 18,3%, склавши на кінець 2017 р. 139 кВт

на 100 га посівної площі сільгоспкультур [5]. Проведені дослідження показали, що близько 45–50% техніки відпрацювали свій ресурс, що потребує додаткових витрат на її утримання та ремонт. Технічні засоби здебільшого були придбані десятки років тому. Вони вже морально та фізично застаріли й не дають змогу вчасно та якісно виконати запланований комплекс робіт. Модернізація машинно-тракторного парку відбувається надзвичайно повільно.

Темпи вибуття сільськогосподарської техніки зі складу машинно-тракторних парків випереджають їх оновлення, і, як наслідок, загальна кількість як технічних засобів, так і їх енергетичних потужностей з кожним роком зменшується. Отже, досить складним залишається процес придбання нової техніки через брак фінансових ресурсів, тому наявні основні засоби є морально

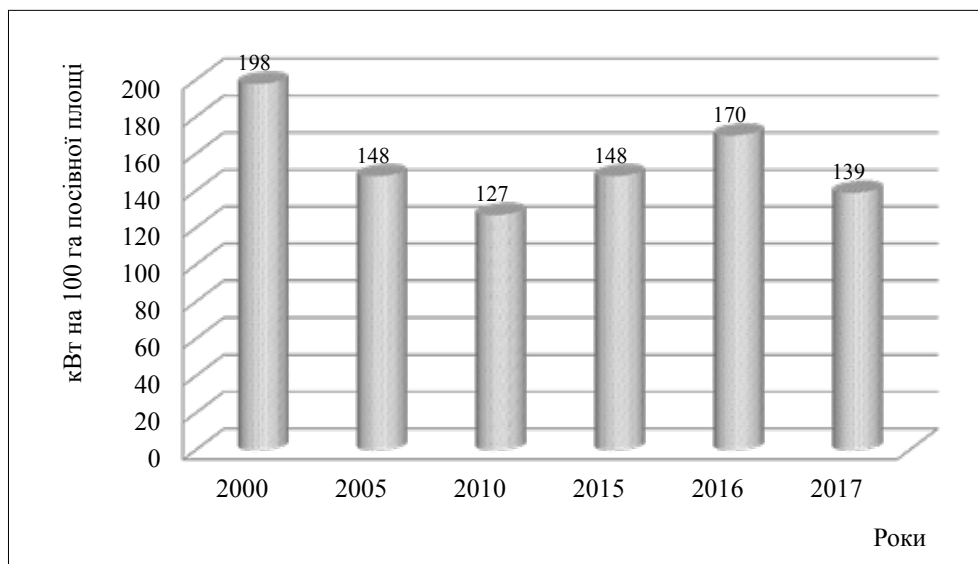


Рис. 1. Динаміка рівня забезпеченості енергетичними потужностями сільгосп підприємств Миколаївської області

Таблиця 1
Наявність окремих видів техніки та енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області (на кінець року)

Показники	Роки			2017 р. у % до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Кількість, шт.:				
– тракторів усіх марок	6 573	6 945	6 408	97,5
– комбайнів зернозбиральних	1 292	1 449	1 366	105,7
– комбайнів кукурудзозбиральних	78	69	69	88,5
– бурякозбиральних машин	43	39	30	69,8
– доїльних установок та апаратів	175	186	103	58,9
– вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів	3 770	3 770	3 404	88,1
Енергетичні потужності, тис. кВт	1 468,1	1 684,4	1 410,5	96,1
Потужність двигунів тракторів, тис. кВт	614,1	655,0	612,7	99,8
Середня потужність двигуна трактора, кВт	93,4	94,3	95,6	102,4

Джерело: статистична інформація Головного управління статистики в Миколаївській області [5, с. 149–159]

та фізично застарілими. Тому для підприємств аграрної сфери в контексті реалізації стратегії матеріально-технічного забезпечення найбільш гостро стоїть питання оновлення техніко-технологічної бази. Нині в більшості підприємств забезпеченість технічними засобами далека від рівня, який дав би їм змогу ефективно функціонувати в конкурентному середовищі [6, с. 20].

Підприємство, яке не оснащене новітньою технікою та не використовує передові технології, не спроможне пропонувати конкурентоспроможну продукцію як за якістю, так і ціною. Світовий досвід доводить, що більше 80% зростання ВВП забезпечується технологічними нововведеннями, що здійснюються через технічне оснащення виробництва.

У Миколаївській області за 2015–2017 рр. обсяг капітальних інвестицій у сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг має чітку тенденцію до зростання: у 2017 р. порівняно з 2015 р. – вдвічі, порівняно з 2016 р. – на 4% [5].

Вдосконалення системи матеріального та технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників має ґрунтуватись на створенні розгалуженої мережі підприємств з надання технічних послуг, а також розвитку прямих зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних та технічних засобів, створення кооперативів зі спільного використання техніки. Одними з основних шляхів поліпшення негативної динаміки забезпеченості сільськогосподарських підприємств енергетичними ресурсами є розвиток державної фінансової підтримки та розробка системи відносин між виробниками матеріально-технічних ресурсів і споживачами [7, с. 80].

Основними шляхами поліпшення забезпечення сільськогосподарських підприємств технікою є державне сприяння розвитку вітчизняного сільськогосподарського машино- і тракторобудування в кооперації з іноземними підприємствами, створення системи ремонтно-сервісного обслуговування та належної інфраструктури ринку сільськогосподарської техніки, а також системи підготовки кадрів для роботи із сільськогосподарською технікою. Доцільним також є збільшення обсягу коштів на проведення наукових досліджень у сфері розроблення та

вдосконалення сільськогосподарських машин, обладнання й тракторів з метою підвищення їх конкурентоспроможності [4].

Для вдосконалення матеріально-технічного забезпечення необхідно забезпечити створення сприятливого економічного середовища та однакових для всіх «правил гри»; посилення антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси, що використовуються в аграрному секторі; сприяння формуванню реальних ринкових цін, які складаються під впливом попиту та пропозиції, а також спроможні вирівняти пропорції міжгалузевого обміну; створення сприятливого економічного середовища для формування та функціонування господаря-власника; невтручання на ринку держави, за винятком шкідливого розвитку монополій; ефективні дослідницькі роботи та освітні послуги [8].

Основним завданням своєчасної купівлі засобів виробництва є пошук найдешевших та якісних їх виробників або постачальників. Для цього пропонується створити централізовану службу для збору, обробки й розподілу інформації із застосуванням інформаційних технологій та комунікацій. В структурі мережі мають бути як виробники, так і постачальники матеріально-технічних ресурсів [9, с. 85].

Формування стратегії оновлення основних виробничих засобів аграрних підприємств можна подати у вигляді певної послідовності логічних етапів (рис. 2).

Стратегія оновлення повинна включати оцінку як зовнішніх, так і внутрішніх фінансових джерел. До внутрішніх фінансових ресурсів відносять амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток, страхову суму відшкодування збитків, пов'язаних зі втратою майна, а також суми, отримані від продажу основних засобів. До зовнішніх фінансових ресурсів, необхідних для оновлення, відносяться довгострокові позички, які можна залучити у вигляді кредиту або лізингу, та кошти іноземних інвесторів.

Сучасні умови господарювання обумовлюють необхідність розроблення на підприємствах механізму формування власних фінансових ресурсів, спрямованих на оновлення основних виробничих засобів. Основою відновлення матеріально-технічної бази сільського господарства повинна бути реальна державна технічна

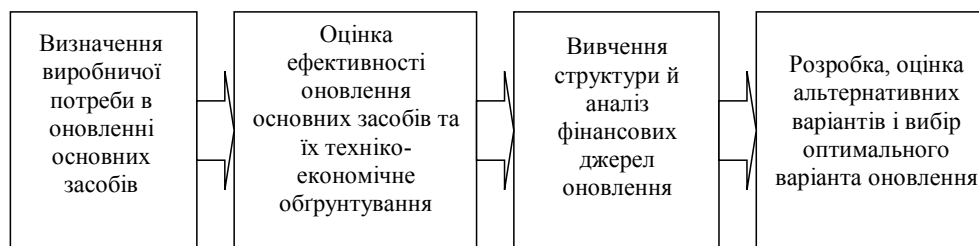


Рис. 2. Основні етапи формування стратегії оновлення основних виробничих засобів сільгоспідприємств [8]

політика та створення вітчизняного сільськогосподарського машинобудування за рахунок концентрації коштів на цьому напрямі, які можна одержати внаслідок переорієнтації фінансових потоків у країні.

Вирішення проблем матеріально-технічного забезпечення підприємств аграрної сфери не є можливим без відповідних інвестицій. Важливим завданням є виявлення потенційних інвесторів, що мають відповідні кошти та зацікавлені в їх вкладанні. Встановлено, що інвестори більш охоче вкладають кошти в розвиток тих господарств, які зберегли свою технологічну цілісність і мають багатотоварну й багатогалузеву спеціалізацію [8].

Основним фактором інвестування матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств Миколаївської області є розробка регіональної інвестиційної політики, головними напрямками якої є вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, дослідження проблем інвестиційної діяльності підприємств АПК

області, формування привабливого інвестиційного іміджу регіону, розвиток інноваційно-інвестиційних процесів у регіоні.

Висновки. Нинішній стан технічного забезпечення аграрних підприємств Миколаївщини не відповідає їх техніко-технологічним та ринковим потребам. В умовах нестачі фінансових ресурсів з огляду на високий рівень морального та фізичного зносу технічної бази сільськогосподарських підприємств гостро постає питання якнайбільш раціонального та ефективного їх використання. Від вирішення цього питання безпосередньо залежать фінансовий стан сільгоспвиробників, конкурентоспроможність їх продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Основою відновлення технічної бази сільськогосподарства повинна бути реальна державна технічна політика та створення вітчизняного сільськогосподарського машинобудування за рахунок концентрації коштів на цьому напрямі, які можна одержати внаслідок переорієнтації фінансових потоків у країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яркіна Н.М. Економіка підприємства: навч. посібник. Київ, 2015. 498 с.
2. Рогач С.М., Гуцул Т.А., Ткачук В.А. Економіка і підприємництво, менеджмент: навч. посібник. Київ, 2015. 714 с.
3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. Київ, 2002. 624 с.
4. Биба В.В., Махічева П.В. Матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств України. Економіка і регіон. 2017. № 5 (66). С. 69–74.
5. Сільське господарство Миколаївської області у 2017 р.: стат. зб. / Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Миколаївській області. Миколаїв, 2018. С. 149–159.
6. Самойлик Ю.В. Матеріально-технічне забезпечення АПК: тенденції, механізми, перспективи. Економіка і регіон. 2014. № 4 (47). С. 17–22.
7. Колос З.В. Удосконалення матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. 2014. № 3 (27). С. 79–82.
8. Шибанін В.С., Червен І.І., Шибаніна О.В., Карєба М.І. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія. Миколаїв, МДАУ, 2010. 205 с.
9. Підлісецький Г.М. Економічні проблеми технічного забезпечення сільського господарства. Економіка України. 2008. № 11. С. 81–87.

RISK MANAGEMENT – A MODERN SYSTEM OF EFFECTIVE RISK MANAGEMENT AT ENTERPRISES

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ – СУЧАСНА СИСТЕМА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Hulias Ya.Yu.

Student,

Industrial Institute of Donetsk National Technical University

Sukhobrus L.S.

Candidate of Philological Sciences, Senior Instructor,

Industrial Institute of Donetsk National Technical University

The article considers the essence of the concept of “risk management”, compares the old paradigm of risk management with the new paradigm. Their main differences are studied. The risk management system is analysed on the example of a successful Ukrainian company DTEK. The current approaches to risk management in the company are investigated. Recommendations for risk management managers are developed.

Key words: risk management, risk management system, new paradigm, management culture, risk managers, risk assessment.

У статті розглядається сутність поняття «ризик-менеджмент», зрівняна стара парадигма ризик-менеджменту з новою парадигмою, вивчені їх головні відмінності. Аналізується система управління ризик-менеджментом на прикладі успішної української компанії ДТЕК. Досліджуються діючі підходи до управління ризиками в компанії. Розроблено рекомендації для менеджерів з управління ризиками.

Ключові слова: ризик-менеджмент, система управління ризиками, нова парадигма, культура управління, ризик-менеджери, оцінка ризиків.

В статье рассматривается сущность понятия «риск-менеджмент», сравнена старая парадигма риск-менеджмента с новой парадигмой, изучены их главные отличия. Анализируется система управления риск-менеджментом на примере успешной украинской компании ДТЭК. Исследуются действующие подходы к управлению рисками в компании. Разработаны рекомендации для менеджеров по управлению рисками.

Ключевые слова: риск-менеджмент, система управления рисками, новая парадигма, культура управления, риск-менеджеры, оценка рисков.

Problem statement. Today, the majority of enterprises face the problem of the critical impact of business risks on the efficiency of business, the possibility of modernization and expansion. The relevance of this topic is due to the fact that modern practice shows that there is a grounded reason for the emergence of risks in business, for the inability to calculate the result and take into account the influence of various factors, in particular, for the reason that the factors themselves can change in the process of project implementation and achievement of production tasks. Lack of experience in effective management of the enterprise leads to mistakes in decision-making and reduces the efficiency of its activities. “He who seeks only the right to profit is unlikely to become very rich; and who invests all property in risky enterprises, often goes bankrupt and falls into poverty; therefore, it is necessary to combine risk with known security in case of loss.” This phrase belongs to Francis Bacon. He con-

cluded this reasoning at a time when there was no such thing as risk management, and people used single measures to reduce the risk of commercial operations, but even then there was an understanding of the essence of risk. There are three persistent misconceptions about the understanding of risk:

1. The risk is always a bad thing. The risk is not “good” or “bad”, it simply exists, and there is no escape from it. No need to hide your head in the sand and avoid it in every way. It still won't work. It is necessary to accept this as an integral feature of modern economic conditions, in which it is necessary to learn how to make decisions taking into account the risk factor.

2. Some risks are so dangerous that they should be excluded. Sometimes in order to eliminate a risk, one needs to spend more money than on the possible consequences of its implementation. For example, huge amounts of money will be needed to prevent the devastating effects of the

tsunami. It is much cheaper to eliminate its consequences than to eliminate the risk itself.

3. Going the safest way is always the safest way. The problems of risk management have recently been attracting the attention of domestic business, which, like Western entrepreneurs, faces numerous risks associated with market fluctuations in the rates of shares, currencies, raw materials, as well as with an increase in the degree of openness of the national economy and increased international competition [2, p. 3].

Analysis of recent research and publications.

Theoretical and practical aspects of risk management at the enterprise were investigated by well-known scientists. A significant contribution to the development of the economic theory of risk was made by V. Apopii, I. Balabanova, H. Bashnianyn, O. Bila, I. Blank, H. Velykoivanenko, E. Velychko, V. Vitlinskyi, L. Donets, V.V. Zahorskyi, A. Mazaraki, N. Mashyna, B.M. Miziuk, S. Nakonechnyi, V. Tochylin, and A. Yastremska, etc. In most of the works named, scientists have studied certain aspects of the entity's economic risks, their analysis, identification and control. At the same time, it should be noted that recently the attention to the problem of risks on the part of representatives of the domestic economic theory is not enough. In recent years, it is difficult to identify fundamental economic and theoretical studies in the framework of risk theory and its adaptation to the conditions of the modern Ukrainian economy. As a result – today there is no integral theory of risks, its separate aspects and mechanisms of application for the solution of problems of real management at the enterprise remain uninvestigated. Therefore, the implementation of an effective policy for the formation of a risk management mechanism requires further research and development.

Setting the task. The purpose of this article is to determine the essence of the concept of “risk management”, analysis of the risk management system in DTEK, as well as the development of new risk management options for managers in any organization.

Presentation of the main material of the study. In the conventional sense, the risk is the possibility of any adverse event that entails various kinds of losses. An example of such losses can be a loss of property, receipt of income below the expected level, etc. The existence of the risk phenomenon is connected with the inability to predict the future with 100% accuracy. Often, the company's managers do not understand the current state of the business, its place in a competitive environment. The risk arises only in relation to the future and is inextricably linked with forecasting and planning, and therefore, with making decisions about the further development of the company. This is a pragmatic risk philosophy. The following three factors form the concept of risk.

Factor 1. The uncertainty of the event. The risk exists only in case there is no single possible mov-

ing event. For example, the interest rate may rise and fall, and remain the same, the share price may rise or fall, the price of a particular product may fall or rise. And no one knows which of these events will happen. Each of these events can occur with a certain probability.

Factor 2. Loss. The loss is the unintended reduction in value resulting from the realization of a hazard. At least one result should be undesirable. For example, when the shares fall, their holders suffer losses, when the demand falls, the net revenue of producers decreases, the interest rate increases, the cost of loans to financial and credit institutions increases, etc.

Factor 3. There is no indifference. The risk should affect a particular subject of activity (person or organization), which would strive for prevention of undesirable for him pace of developments. Otherwise, the risk would cease to be a risk, since it does not have negative consequences for a particular entity. The risk with universal positions suggests that the normal businessman, and generally a normal person, inclined to avoid risks. However, we should not forget that the risk cannot be completely avoided (it's just the law of nature), and excessive caution leads to an increase in the number of unjustified losses [3, p. 4].

The essence of risk management is not to eliminate risk but to manage it. Otherwise, the reward disappears. It is necessary to determine when it is possible to risk, and when it should not be done at all. New technologies force businessmen to adopt new models of company management within a few months, not years. Derivative financial instruments, which were originally created to facilitate risk management, have become a source of new risks. Enterprises with well-established management have particular risk management success.

An organization that cannot effectively manage risk will simply disappear over time. However, from the very beginning, risk management, even in the most successful enterprises, showed a desire for isolation. The management of insurance, technological, financial, and environmental risks was independent and concentrated in different departments. This led to the fact that the organization was not, as a rule, the coordination of risk management.

The set of methodological techniques, theories, and practices that the business community adheres to in risk management is called the risk management paradigm. Currently, the business community is going through a process of changing risk management paradigms. Traditionally, risk management is considered a specialized activity. This may concern both insurance and currency risks. The new approach is to focus employees and managers at all levels on risk management (Table 1) [1, p. 5].

The risk management approaches for some organizations are moving from a fragmented, episodic, limited model to an integrated, continuous,

Table 1

Old paradigm	New paradigm
<p>Fragmented risk management: each Department independently manages risks (in accordance with its functions). First of all, it concerns accounting, financial, and audit departments. Episodic risk management: risk management is carried out when managers deem it necessary. Limited risk management: primarily concerns insurance and financial risks.</p>	<p>Integrated joint risk management: risk management is coordinated by senior management. Each employee of the organization considers risk management as a part of their work. Continuous risk management: the risk management process is continuous. Advanced risk management: all risks and opportunities of their organization are considered.</p>

and expanded one. The main question is whether senior management will make changes in advance or after the failures that have already occurred. Risks are considered both internal and external, which can prevent the organization from achieving its goals. Equivalent terms are often used to describe this new risk management model: integrated risk management, strategic risk management, enterprise-wide risk management, enterprise risk management. The term “risk” refers to any event or action that may adversely affect an organization’s achievement of its business objectives and prevent it from successfully implementing of its strategy. Thus, the purpose of risk management is to create, protect, and improve the welfare of shareholders by managing uncertainties that can both negatively and positively affect the achievement of the organization’s goals.

Current approaches to the management of risks and opportunities are standardized for all processes of DTEK. All the key decisions in the company are made taking into consideration risks and opportunities in order to develop and maintain the risk management system within the organizational structure of the company, the Internal Control and Risk Management Department, as well as the Risk Committee under the Management Board functions. DTEK systematically identifies and assesses risks and opportunities that affect the achievement of strategic and operational objectives. The assessment of risks and opportunities is also carried out in cases of significant changes in the external environment. The procedure for identifying and minimizing each group of risks to an acceptable level:

- establishment of working groups with experts in all relevant fields;
- identification of risks based on goals and actual processes;
- vulnerability assessment and risk ranking by significance;
- development and testing of the effectiveness of design control, integration of elements in internal control processes to prevent the occurrence of risk events, as well as the selection and implementation of the most effective and cost-effective measures to reduce risks;
- monitoring of the company’s performance and general profile of risks and opportunities.

DTEK pays special attention to the operational risk. The company has implemented the process of identification, assessment, management, and

monitoring of risks within the framework of annual planning, the corresponding reporting system for all risk groups. Programs to reduce operating costs and improve the efficiency of production processes are being implemented; emergency and emergency response plans have been developed. The audit of business processes with the analysis of necessity and sufficiency of built-in control procedures is systematically carried out. Effective and cost-effective control measures based on risk assessment are implemented jointly with process’ owners. In order to reduce the impact of operational risks, insurance is actively used. The company has developed the concept of insurance protection, the implementation of which centrally for the whole of the business carried out by the Department for internal control and risk management to ensure a unified methodological approach in the interaction with the insurance market, which allows optimizing the amount of insurance contributions. The insurance system protects the interests of DTEK and includes voluntary insurance, as well as compliance with the requirements for compulsory types of insurance. Organizing insurance protection, DTEK takes into account the completeness of coverage, optimal insurance conditions, and reliability of risk placement. Within the framework of operating activities, measures are taken to maintain a predetermined level of absolute liquidity. The company has introduced a mechanism for planning and managing cash flows, which allows you to respond quickly to changes in the external and internal environment.

Risk managers will find the following recommendations useful while implementing risk management in key processes of the organization:

1. The development of a culture of risk management.

– assess how the company’s strategy is “at risk”

The essence of risk management is primarily to create a culture within the Organization that would facilitate risk analysis in making any management, investment or project decisions. The assessment of the company’s strategic goals “at risk” can be considered a logical beginning of the process.

Your action:

1. Define general and industry risk management standards relevant to your organization;
2. Take a risk management methodology that matches your organization’s current maturity;
3. Break down strategic objectives into tactical and operational objectives/factors;

4. Identify the key underlying assumptions associated with high uncertainty;
 5. Select factors for further risk analysis;
 6. Define ranges and distributions for key factors;
 7. In parallel, carry out the classical identification of risks;
 8. Identify interdependencies between key factors;
 9. Use scenario analysis and modelling to assess the impact of risks and strategic indicators on risks;
 10. Determine the probability of achieving the target values set by management, taking into account the risks;
 11. Determine whether the level of risk is acceptable to the organization;
 12. Determine the necessary measures to reduce the risk or changes in assumptions/policies;
 13. Ensure that risks are well controlled by business process owners;
 14. Share your success in risk management inside and outside the company;
 15. Find a common language with the managers responsible for the relevant management systems.
 - definition of risk management roles and responsibilities
1. Identify the risk management model that is most appropriate for the current maturity level of the organization;
 2. Risk management functions risk management competence centre;
 3. Description of risk management roles and responsibilities in job descriptions, regulations, and charters;
 4. Update existing risk policies and procedures instead of creating new risk documents;
 5. Periodic inspections of the risk awareness culture;
 6. Include information about the risks in the templates of documents for the Board of Directors;
 7. Include a discussion of risks in the agenda of the Board of Directors;
 8. Continuous monitoring of the quality of risk information provided to the Board of Directors;
 9. Identification of key Directors of the company's front and back offices;
 10. Assess their willingness and willingness to participate in the work of the Risk Committee;
 11. Develop a position on the Committee's agenda and annual meeting plan;
 12. Make your contact information available to all employees and communicate with them more often;
 13. Develop a "no-fault" policy;
 14. Share your success in risk management inside and outside the company;
 15. Find a common language with the managers responsible for the relevant management systems.
 - establish roles and responsibilities for risk management
1. Determine the risk management model that is most appropriate for the current maturity level of the organization;

2. Make the function of risk management the centre of competence for risk management;
 3. Describe the roles and responsibilities of risk management in job descriptions, regulations, and charters;
 4. Update your existing risk policies and procedures, rather than creating new risk documents;
 5. Conduct periodic examinations of the culture of risk awareness;
 6. Develop a set of key risk management performance indicators for each level in accordance with the company's risk management model;
 7. Enable the assessment of competencies on risk management and specific KPIs to personnel assessment. This should be done together with the Human Resources Department and supported by training for employees if necessary;
 8. Conduct a staff assessment of key risk management indicators for the first year as a test;
 9. Reward positive signs of developing a risk management culture and consolidate the right risk management experience from year two onwards. Signs of poor risk management should be identified and documented.
 - do not complicate
- This is the golden rule of risk management: the simpler, the more transparent and clear! As a risk manager, your goal is to help the organization to become more risk-oriented. Risk management initiatives should be understood by everyone and easily integrated into normal business activities; otherwise, you are likely to meet a lot of resistance or be ignored by management, which is much worse. Speak the language of business; do not use professional risk management terminology in dealing with business.
2. Make risk management a part of your daily work.
 - help employees take risks into account in their work
 - risk-based strategic planning budgeting and performance evaluation
 - create a network of risk champions across the company
 - conduct risk management training
 - take a direct part in the risk assessment of projects or strategic initiatives
 - promote open discussion of risks
 3. Become a trusted Advisor.
 - do not forget to regularly test the assumptions made by management
 - inform the user about imminent threats
 - carry out risk analysis at the request of management
 - create a network of contacts risk managers from your company and related industries
 - constantly improve your own risk management skills.
- Conclusion.** As a result of the study, the essence of the concept of "risk management", the main directions of development of risk management are studied. This includes a focus on an inte-

grated, systematic approach to risk management, as well as ensuring an increase in the value of the share capital of companies. Therefore, enterprises and organizations need to recognize risk management as one of the components of strategic management and create a mechanism for effective risk management in the company.

DTEK forms and implements the company's development strategy taking into account the risk-oriented approach. Risks and additional opportunities of the company are systematically assessed for different strategic horizons. Action plans are being developed to reduce risks to an acceptable level. The financial model of the company's development strategy is modelled on the basis of various scenarios of the external environment. Risk profiles and opportunities to achieve the strategic objectives are formed, which include action plans with clearly defined deadlines and responsibilities.

Risk management is not only about tools and methods, but it also changes in the culture and the way of thinking of employees. To strengthen the risk management culture, risk managers can start

by incorporating risk analysis elements into key business decision-making processes, helping to set the tone for top management and identify roles and responsibilities for managing these risks. It is necessary to start with small steps but it is important to gradually expand the scope of risk management. At the same time, it should be borne in mind that over-complication of procedures and methods may not only be of no benefit but also it can harm the risk management culture. It is necessary to avoid positioning risk management as a separate and independent activity, the so-called risk management system. First of all, risk managers have to integrate risk management into the business. This can be achieved by integrating risk analysis elements into decision-making, assisting management in evaluating projects and strategic initiatives based on the risk analysis, integrating strategic planning, budgeting and management, by incorporating risk management responsibilities into job descriptions, training, and so on. Risk managers should strive for becoming sought-after advisers, who are trusted and whose recommendations are listened to, for top management and the Board of Directors.

REFERENCES:

1. Thomas L. Barton. Risk-management. Practice of leading companies: per from English. / Thomas L. Barton, William G. Shenkir, Paul L. Walker. – Moscow: Publishing house "Williams", 2008. – 208 p.
2. Analysis of the financial risk management systems of a commercial organization / G. V. Kutergina, A.V. Modorsky // Audit and financial analysis. – 2010. – № 3. – P. 149-162.
3. Kashuba V. M. Risk management as a financial risk management system of the company / V. M. Kashuba // STAGE: economic theory, analysis, practice". – 2012. – № 2. – P. 68-83.
4. Mandsqer A.V. Analysis i UPRAVLINNYA economical resicom : navch. Oleshko / A. V. Matveichuk. – K.: center of the literature, 2005. – 224 p.
5. Baldin K. V. Risk management: studies. manual / K. V. Baldin. – M.: Eksmo, 2006. – 368 p.

УДК 330.341.1

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

APPLICATION OF THE METHOD OF HIERARCHY ANALYSIS FOR ADOPTION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Данілова І.С.

старший викладач кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції,
Сумський національний аграрний університет

Букреєв В.Ю.

студент факультету економіки і менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

Оношко О.С.

студент факультету економіки і менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

У статті проаналізовано сутність методу аналізу ієрархій, розглянуто особливості його застосування під час вибору проекту в управлінні промисловим підприємством ТОВ «Сумимостобуд» (м. Суми). Доведено, що використання методу аналізу ієрархій (МАІ) Т. Саати дасть змогу керівництву підприємства приймати більш виважені управлінські рішення.

Ключові слова: метод аналізу ієрархій, альтернатива, критерій, модель, прийняття рішень, управління.

В статье проанализирована сущность метода анализа иерархий, рассмотрены особенности его применения при выборе проекта в управлении промышленным предприятием ООО «Сумимостобуд» (г. Сумы). Доказано, что использование метода анализа иерархий (МАИ) Т. Саати позволит руководству предприятия принимать более взвешенные управленческие решения.

Ключевые слова: метод анализа иерархий, альтернатива, критерий, модель, принятие решений, управление.

The article shows analyzed meaning of the analytic hierarchy method, reviewed process of its applying when choosing the project in managing manufacturing enterprise "Sumymostobud" LLC (Sumy). It was proven, that applying method of analytic hierarchy (MAH) by T. Saaty let chief executives make more balanced managerial decisions.

Key words: analytic hierarchy method, alternative, criteria, model, making decisions, management.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації, економічних криз та швидкого розвитку інновацій ефективність діяльності підприємства визначається рівнем компетентності його керівництва, цілеспрямованістю управлінців та стилем їх роботи, а особливо під час здійснення зовнішньоторговельних операцій. З огляду на те, що для менеджера прийняття рішення – це постійна та відповідальна робота, науковці особливо увагу приділяють підвищенню ефективності управлінських рішень, що відобразиться на кінцевих результатах господарювання. Саме тому виникає необхідність подальшого розроблення моделей та рекомендацій, за допо-

могою яких управлінці зможуть робити більш виважений вибір окремих управлінських рішень, зокрема у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Такий вибір завдяки використанню методу аналізу ієрархій буде обґрунтованим як математично, так і економічно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню теоретичних аспектів процесів прийняття управлінських рішень на підприємстві присвячені роботи А. Асаула, Р. Балашова, Л. Балабанової, М. Виноградського, М. Верескун, А. Воронкової, Р. Квасницької, В. Колпакова, Н. Малої, О. Матузко, А. Павлова, В. Пономаренко, В. Приймак, Б. Раппопорт, І. Скітер,

С. Тарабан, А. Шегди, Р. Фатхутдинова, В. Юкаєва та інших вітчизняних та зарубіжних фахівців. Метод аналізу ієрархій (МАІ) проаналізовано та деталізовано Р. Беллманом, Б. Бруком та В. Бурковим, однак отримав він широкий спектр використання саме завдяки працям американського вченого Т. Сааті.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи виключний внесок зазначених авторів та спираючись на імплементацію досліджень фахівців у сфері управління, вважаємо можливим подальший розвиток процесу прийняття управлінських рішень в системі управління підприємствами.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в адаптації наявних математичних методів до сучасної практики управління, обґрунтуванні та розробленні рекомендацій щодо вдосконалення процесу прийняття управлінських рішень з використанням методу аналізу ієрархій для підприємств, які провадять зовнішньоекономічну діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для прийняття ефективних управлінських рішень в динамічній ринковій ситуації керівництву потрібна своєчасна, оперативна й аналітична інформація про витрати, доходи та результати діяльності підприємства. Науковцями розроблена велика кількість методів та моделей, завдяки яким стає можливим об'єднання точних розрахунків із суб'єктивною оцінкою якісних критеріїв. Виходячи з необхідності впровадження у виробничу діяльність проектів, які будуть ефективними, менеджери мають прийняти оптимальне управлінське рішення щодо відбору з наявних альтернативних варіантів найбільш доцільного для реалізації.

Серед напрацьованих підходів особливе місце, на думку науковців, посідає метод аналізу ієрархій, започаткований відомим американським математиком Томасом Сааті (МАІ) [1]. За цього методу вибір пріоритетних рішень здійснюється за допомогою парних порівнянь, що дає змогу повноцінно враховувати всі критерії, які висуваються до вибору оптимального проекту. Відповіді на питання пріоритетності критеріїв під час їх попарного порівняння надаються експертами [2].

Модель структури ієрархій складається з трьох рівнів. Перший рівень є метою, тобто вибором проекту для впровадження на підприємстві. Другий рівень складають критерії вибору (показник NPV (A), показник IRR (B), показник PI (C), показник ARR (D)). Третій рівень – це альтернативи (проект Π_1 і Π_2) [4, с. 49].

З огляду на те, що дослідження спрямоване на вирішення важливого наукового завдання підвищення ефективності управлінських рішень, автори змоделивали процедуру прийняття рішень щодо вибору та впровадження в господарську діяльність одного з двох запропонованих проектів в ефективно діючому на промисло-

вому ринку підприємстві. Так, нині керівництву ТОВ «Сумимостобуд» (м. Суми) пропонується до впровадження два альтернативні проекти: перший стосується вдосконалення технологічних ліній виробництва бордюрних блоків (Π_1), другий – оновлення асфальтозмішувальної установки, яку планується імпортувати з Білорусі (Π_2). Кожен зі вказаних проектів може бути оцінений за чотирма критеріями, такими як показник NPV (A), показник IRR (B), показник PI (C), показник ARR (D). Задля вироблення ефективного управлінського рішення керівництву підприємства необхідно визначитись, які із запропонованих проектів є найкращим за всіма представленими критеріями.

Отже, для подальшого дослідження охарактеризуємо згадані показники.

NPV – чистий поточний ефект, сума грошових коштів, яка формується в результаті перевищення дисконтованих грошових потоків за весь життєвий цикл проекту над інвестиціями в інноваційний проект [5]. Якщо $NPV = 0$, то підприємство, впроваджуючи інноваційний проект, не отримає прибутку, проте й збитків у підприємства теж не буде. Підприємство може впроваджувати такий проект для нарощення обсягів виробництва та збільшення його масштабів. Якщо $NPV > 0$, очевидним є прогнозований позитивний ефект від впровадження інноваційного проекту. Крім того, реалізація досліджуваного проекту передбачає зростання вартості активів фірми. Останній можливий варіант, за якого $NPV < 0$, прогнозує збитковість досліджуваного проекту та його негативний вплив на діяльність підприємства за умови прийняття рішення про впровадження, тому його доцільно відхилити.

Формула для розрахунку NPV має вигляд:

$$NPV = PV - I = \sum_t \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I, \quad (1)$$

де PV (Present Value) – поточна вартість майбутніх грошових потоків; I (Investment) – одноразова інвестиція в інноваційний проект; CF_t (Cash Flow) – грошовий потік від здійснення інноваційного проекту в t-му році; r – ставка дисконту, частка від одиниці.

Показник внутрішньої норми рентабельності інвестицій (IRR) інноваційного проекту дає змогу визначити гранично допустимий відносний рівень витрат, які можуть бути спрямовані на фінансування інноваційного проекту.

Сутність IRR є розрахунковою відсотковою ставкою, за якою одержані чисті грошові потоки від інноваційного проекту починають дорівнювати інвестиціям на його здійснення.

Показник індексу рентабельності інноваційного проекту (PI) характеризує рівень грошового потоку на одиницю інноваційних витрат. Порядок розрахунку цього показника залежить від періоду, протягом якого здійснюється інвестування.

$PI = 1$ ($NPV=0$) вказує на те, що проект є незбитковим та неприбутковим, в разі прийняття позитивного рішення необхідно провести додаткові розрахунки за іншими методиками.

ARR – показник облікової норми рентабельності, який є відношенням усередненої величини чистого прибутку до усередненої величини інвестицій з урахуванням чи без нього ліквідаційної вартості основних засобів, а також величини амортизаційних відрахувань.

Таким чином, до складу експертної комісії, на нашу думку, мають увійти керівники вищої ланки, які будуть оцінювати запропоновані проекти за визначеними критеріями та ступенем важливості по відношенню один до одного, тобто управлінцям треба визначитись, який з проектів є більш важливим, а який не є суттєвим для впровадження у виробничий процес, або таким, що може бути відтермінованим на деякий час. Експертне оцінювання пропонуємо провести шляхом заповнення таблиць за методом парних порівнянь з використанням шкали порівняння об'єктів Т. Сааті (табл. 1).

Експертам пропонується порівнювати альтернативи за кожним з таких критеріїв, як актуальність інноваційних процесів, прибутковість, ризик, термін окупності. Якщо експерт вважає, що обидва критерії рівною мірою впливають на досягнення головної мети, він ставить позначку біля якісної оцінки «об'єкти рівноцінні». Якщо експерт вважає, що критерій «прибуток» важливіший, ніж критерій «ризик», тобто для впро-

вадження проекту є більш пріоритетним порівняно з його ризикованістю, то вибирає лише одну з якісних оцінок із запропонованих. Ступінь значущості («помірковано», «сильно», «дуже сильно», «абсолютно») залежить від зацікавленості особи, яка приймає рішення (табл. 2, 3).

Далі здійснюємо порівняння альтернатив за кожним критерієм. На основі ступеня важливості того чи іншого критерія по відношенню до інших за результатами наших досліджень будемо матрицю попарних порівнянь R :

$$R = \begin{pmatrix} 1 & 7 & 1/4 & 5 \\ 1/7 & 1 & 1/2 & 6 \\ 4 & 2 & 1 & 1/3 \\ 1/5 & 1/6 & 3 & 1 \end{pmatrix}$$

Матриця R трансформується в табл. 4 для визначення суми елементів матриці по стовпцях:

$$\sum_{j=1}^n r_{ij} \quad (2)$$

Визначаємо локальні пріоритети L_i , розрахунок яких будується на застосуванні матриць попарних порівнянь шляхом обчислення середнього геометричного рядків матриці попарних порівнянь R з подальшою нормалізацією всіх складових отриманого вектору за формулою:

$$L_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n r_{ij}} / \sum_{i=1}^n \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n r_{ij}} \quad (3)$$

де n – кількість критеріїв рівня ієрархії.

Таблиця 1

Шкала парних порівнянь Т. Сааті

Визначення	Ступінь важливості
Рівнозначні альтернативи	1
Слабка перевага	3
Суттєва перевага	5
Сильна перевага (один елемент настільки важливіший за інший, що є практично значимим)	7
Абсолютна перевага одного елемента над іншим	9
Проміжні судження про об'єкти	2, 4, 6, 8

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

Таблиця 2

Ступінь важливості критеріїв по відношенню один до одного

A і B		A і C		A і D		B і C		B і D		C і D	
C	P	C	P	C	P	C	P	C	P	C	P
>	7	<	4	>	5	<	2	>	6	<	3

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

Таблиця 3

Перевага проекту за кожним критерієм

За критерієм A		За критерієм B		За критерієм C		За критерієм D	
C	P	C	P	C	P	C	P
1>2	2	1<2	8	1>2	9	1<2	2

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

Таблиця 4

Шкала попарних порівнянь

Критерії	A	B	C	D
NPV (A)	1	7	0,25	5
IRR(B)	0,143	1	0,50	6
PI (C)	4	2	1	0,333
ARR (D)	0,2	0,167	3	1
Сума	5,343	10,167	4,75	12,333

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

Таблиця 5

Локальні пріоритети для другого рівня

Критерії	i	$\prod_{j=1}^4 r_{ij}$	$\sqrt[4]{\prod_{j=1}^4 r_{ij} \cdot i}$	L_i
NPV (A)	1	8,750	1,72	0,394
IRR(B)	2	0,429	0,809	0,185
PI (C)	3	2,664	1,278	0,292
ARR (D)	4	0,100	0,563	0,129
Сума			4,370	

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

Таблиця 6

Матриці попарних порівнянь за альтернативами (Π_1, Π_2)

За критерієм А	Π_1	Π_2	За критерієм В	Π_1	Π_2
Π_1	1	2	Π_1	1	1/8
Π_2	1/2	1	Π_2	8	1
За критерієм С	K_1	K_2	За критерієм D	K_1	K_2
Π_1	1	9	Π_1	1	1/2
Π_2	1/9	1	Π_2	2	1

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

Розраховуємо чисельники формули (3) для визначення локальних пріоритетів таким чином:

$$\sqrt[4]{\prod_{j=1}^4 r_{1j}} = \sqrt[4]{(r_{11} \times r_{12} \times r_{13} \times r_{14})} = \sqrt[4]{(1 \times 7 \times 0,25 \times 5)} = 1,720;$$

$$\sqrt[4]{\prod_{j=1}^4 r_{2j}} = \sqrt[4]{(r_{21} \times r_{22} \times r_{23} \times r_{24})} = \sqrt[4]{(0,143 \times 1 \times 0,5 \times 6)} = 0,809;$$

$$\sqrt[4]{\prod_{j=1}^4 r_{3j}} = \sqrt[4]{(r_{31} \times r_{32} \times r_{33} \times r_{34})} = \sqrt[4]{(4 \times 2 \times 1 \times 0,333)} = 1,278;$$

$$\sqrt[4]{\prod_{j=1}^4 r_{4j}} = \sqrt[4]{(r_{41} \times r_{42} \times r_{43} \times r_{44})} = \sqrt[4]{(0,2 \times 0,167 \times 3 \times 1)} = 0,563.$$

Знаменник формули (3) має однакове значення для всіх елементів вектору, і в нашому випадку він складає:

$$\sum_{i=1}^4 \sqrt[4]{\prod_{j=1}^4 r_{ij}} = 1,720 + 0,809 + 1,278 + 0,563 = 4,370.$$

Таким чином, пріоритети для чотирьох критеріїв другого рівня ієрархії становлять:

$$L_1 = \frac{1,72}{4,370} = 0,394;$$

$$L_2 = \frac{0,809}{4,370} = 0,185;$$

$$L_3 = \frac{1,278}{4,370} = 0,292;$$

$$L_4 = \frac{0,563}{4,370} = 0,129.$$

Локальні пріоритети другого рівня представимо в табл. 5.

Матриці попарних порівнянь для третього рівня ієрархії мають розмірність $n=2$ за кількістю об'єктів (Π_1 – реалізація проектів зі вдосконалення технологічних ліній виробництва тролейбусних опалювачів, Π_2 – вдосконалення технологічної лінії з виробництва конвекторів). Кількість тверджень: $2(2-1) / 2=1$.

Наступним етапом буде розрахунок локальних пріоритетів третього рівня. Отримані результати представимо в табл. 7.

Наступний крок процесу полягає у встановленні глобальних пріоритетів для визначення кращого проекту за всіма критеріями. Його можемо розрахувати за формулами:

Таблиця 7

Локальні пріоритети альтернатив П1 і П2

Критерії	П ₁		П ₂		L _{n1}	L _{n2}
NPV (A)	2	1,414	0,5	0,707	0,258	0,134
IRR(B)	0,125	0,354	8	2,828	0,065	0,535
PI (C)	9	3	0,111	0,333	0,548	0,063
ARR (D)	0,5	0,707	2	1,414	0,129	0,268
	SUM	5,475	SUM	5,282		

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

Таблиця 8

Глобальні пріоритети обґрунтування управлінського рішення
щодо визначення проекту до впровадження

Критерії	L _i	L _{n1}	L _{n2}	L _i L _{n1}	L _i L _{n2}
NPV (A)	0,394	0,258	0,134	0,102	0,053
IRR(B)	0,185	0,065	0,535	0,012	0,099
PI (C)	0,292	0,548	0,063	0,160	0,018
ARR (D)	0,129	0,129	0,268	0,017	0,035
Узагальнений пріоритет G				0,290	0,205

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [1]

$$\text{для проекту } P_1: G_{n1} = \sum_{i=1}^n (L_i L_{n1}); \quad (4)$$

$$\text{для кандидата } P_2: G_{n2} = \sum_{i=1}^n (L_i L_{n2}). \quad (5)$$

Підсумкові розрахунки пріоритетів проектів П₁ та П₂ представимо в табл. 8.

Представлені в табл. 8 результати вказують на те, що як перший, так і другий проекти мають приблизно рівну глобальну пріоритетність. Однак найбільш оптимальним є проект вдосконалення технологічної лінії виробництва бордюрних блоків (П₁), оскільки з проведених розрахунків можемо констатувати, що 0,290 > 0,205 порівняно з проектом оновлення асфальтозмішувальної установки (П₂).

Таким чином, застосування методу аналізу ієрархій для прийняття рішення щодо оптимальності проекту (з використанням оцінок за дев'ятибальною шкалою в матрицях попарних порівнянь) дає змогу серед запропонованих варіантів вибрати оптимальний. З огляду на те, що найбільш важливим критерієм для прийняття управлінського рішення є значення показника NPV (max (L_i) = 0,394), керівництву ТОВ «Сумимостобуд» варто прийняти позитивне рішення про впровадження у виробництво першого проекту, а оновлення

асфальтозмішувальної установки слід відтермінувати. Можна також зробити висновок про доцільність зовнішньоторговельної операції за наявності додаткових фінансових ресурсів.

Висновки. Отже, від якості розроблення, прийняття та впровадження управлінських рішень залежить ефективність використання людських, матеріальних, фінансових, енергетичних та інформаційних ресурсів підприємства. В сучасній економічній ситуації перед впровадженням будь-якого проекту виникає питання вибору однієї з альтернатив. Отже, керівництву промислових підприємств пропонуємо використовувати математичний інструмент системного підходу до вирішення складних проблем, пов'язаних з прийняттям рішень, яким є метод аналізу ієрархій. Це дасть змогу в інтерактивному режимі знайти такий варіант (альтернативу), що найкращим чином узгоджується з розумінням сутності проблеми та вимогами до її вирішення. Застосування методу аналізу ієрархій в управлінні промисловими підприємствами дає можливість виявити найбільш значні фактори реалізації проектів та виокремити критерії, які дають змогу керівництву приймати більш виважені управлінські рішення на своїх підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / пер. с англ. Р. Вачнадзе. Москва: Радио и связь, 1993. 315 с.
2. Асаул А., Коваль О. Основні напрями підвищення якості та ефективності розробки і прийняття управлінських рішень у підприємницьких структурах. Економіка України. 2013. № 11. С. 29.
3. Волобуєв М. Обґрунтування технології прийняття управлінських рішень. Управління розвитком. 2013. № 1 (141). С. 72–73.

4. Павлов А., Лищук Е., Кут В. Многокритериальный выбор в задаче обработки данных матрицы парных сравнений. Вісник НТУУ «КПІ». Інформатика, управління та обчислювальна техніка. 2007. № 46. С. 48–52.
5. Скітер І., Ткаленко Н., Трунова О. Математичні методи прийняття управлінських рішень: навч. пос. Чернігів: ЧДІЕУ, 2011. 250 с.
6. Филиппов А. Модели управления жизнеспособными вертикально интегрированными структурами в экономике: монография. Донецк: Юго-Восток, 2012. 196 с.
7. Белый А., Лысенко Ю., Мадых А., Макаров К. Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием: монография. Донецк: Юго-Восток, 2003. 120 с.
8. Іщук С., Созанський Л. Промисловість України та Польщі: порівняльна оцінка конкурентних переваг. Регіональна економіка. 2017. № 1. С. 72–81.
9. Трунова О. Застосування методу Сааті при прийнятті управлінських рішень. Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Педагогічні науки. 2013. Вип. 108.1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP_2013_1_108_34.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

RESEARCH OF THE RELATIONSHIP OF COMPETITIVE ADVANTAGES AND COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISES OF TRADE

Данько Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва
та екологічної експертизи товарів,
Національний університет «Львівська політехніка»

Яворська Н.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва
та екологічної експертизи товарів,
Національний університет «Львівська політехніка»

Стаття присвячена вивченню теоретичних положень щодо взаємозв'язку економічних категорій «конкурентна перевага» та «конкурентоспроможність» у сфері торгівлі. Узагальнено дослідження сутності основних категорій сучасної теорії конкурентоспроможності, відображено взаємозв'язок між ними. З точки зору системного підходу виділено ієрархічну структуру формування конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємств торгівлі.

Ключові слова: взаємозв'язок, конкурентна перевага, конкурентоспроможність, підприємства торгівлі, конкурентний потенціал, конкурентна стратегія, конкурентна позиція, конкурентний статус.

Статья посвящена изучению теоретических положений о взаимосвязи экономических категорий «конкурентное преимущество» и «конкурентоспособность» в сфере торговли. Обобщены исследования сущности основных категорий современной теории конкурентоспособности, отражена взаимосвязь между ними. С точки зрения системного подхода выделена иерархическая структура формирования конкурентных преимуществ и конкурентоспособности предприятий торговли.

Ключевые слова: взаимосвязь, конкурентное преимущество, конкурентоспособность, предприятия торговли, конкурентный потенциал, конкурентная стратегия, конкурентная позиция, конкурентный статус.

The article is devoted to the study of the theoretical provisions on the interconnection of economic categories "competitive advantage" and "competitiveness" in the field of trade. The researches of the essence of the main categories of the theory of competitiveness are summarized; the interrelation between them is reflected. From the position of the systems approach, the hierarchical structure of the formation of competitive advantages and competitiveness of trade enterprises is highlighted.

Key words: interconnection, competitive advantage, competitiveness, trading enterprises, competitive potential, competitive strategy, competitive position, competitive status.

Постановка проблеми. На шляху побудови в Україні ефективної економічної системи необхідно вирішити питання забезпечення вітчизняного ринку якісними та конкурентоспроможними товарами. Економічне середовище сучасного ринку, якому властиві невизначеність і мінливість, вимагає від суб'єкта господарювання якісного управління та постійного контролю конкурентоспроможності своєї діяльності. Якісне управління конкурентоспроможності визначається здатністю формування конкурентних

переваг. Досягнення конкурентних переваг є метою та результатом стратегічного управління торговельних підприємств, а також концентрованим проявом лідерства серед конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню теоретичних засад і встановленню взаємозв'язку конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства присвячена велика кількість праць іноземних науковців, таких як І. Ансофф, Г. Ассель, Т. Коупленд, Ф. Котлер, М. Портер, А. Томпсон. Серед вітчиз-

няних дослідників можна виділити Є. Азаряна, Г. Азоєва, А. Войчака, А. Воронкову, В. Герасимчука, І. Должанського, Т. Загорну, А. Мазаракі, Р. Фатхутдінова, адже саме в їх роботах розкрито сутність поняття конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємств. Також значна увага науковців приділена особливостям управління та формування конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Однак питання встановлення взаємозв'язку конкурентних переваг та конкурентоспроможності саме торговельними підприємствами все ще залишається недостатньо вивченим.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є наукове обґрунтування й конкретизація теоретичних положень щодо взаємозв'язку економічних категорій «конкурентна перевага» та «конкурентоспроможність» у сфері торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних ринкових умовах важливим показником кожного підприємства є його конкурентоспроможність, яка невід'ємно пов'язана з конкурентними перевагами. Конкурентні переваги визначають конкурентну позицію підприємства на ринку, що дає їм змогу долати тиск конкурентних сил. З метою виявлення взаємозв'язку економічних категорій «конкурентна перевага» та «конкурентоспроможність» у сфері торгівлі

розглянуто зміст авторських обґрунтувань щодо їх трактування (табл. 1) [1–5].

Загалом науковці по-різному інтерпретують ці категорії, що не є дивним, адже поняття конкурентоспроможності та конкурентної переваги є досить складними та не мають жодного узагальненого визначення щодо підприємств торгівлі, а також аналізуються відповідно до економічного об'єкта, що розглядається дослідником. Більшість науковців, спираючись на свій досвід та дослідження діяльності вітчизняних підприємств, для дослідження конкурентоспроможності підприємств торгівлі передбачає вжиття таких заходів, як визначення кола підприємств-конкурентів, збір інформації про діяльність підприємств-конкурентів, формування системи оцінюючих показників, обробка інформації та отримання узагальнюючої оцінки стану конкурентоспроможності, тобто вчені здійснюють дослідження конкурентних переваг підприємства та визначають, куди вигідніше спрямовувати ресурси, які можливості підприємства слід розвивати, щоб забезпечити високий рівень його конкурентоспроможності.

Таким чином, простежується певний взаємозв'язок між цими поняттями, а саме конкурентні переваги є певними факторами, які формують конкурентоспроможність, тобто є стратегічно важливими для торговельного підприємства, дають йому змогу перемагати в конкурентній боротьбі, тримати кращі позиції, ніж конкуренти,

Таблиця 1

**Авторські трактування економічних категорій
«конкурентоспроможність» та «конкурентні переваги»**

Автор	Визначення
І. Ансофф	Конкурентоспроможність одночасно є як результатом конкурентної боротьби, так і основою розвитку економіки окремого суб'єкта господарювання та суспільства загалом.
М. Портер	Конкурентоспроможність – це обумовлений економічними, соціальними та політичними факторами стан країни чи окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках.
Р. Фатхутдінов	Конкурентоспроможність – властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на конкретному ринку.
І. Должанський, Т. Загорна	Конкурентоспроможність – здатність виробляти та реалізовувати продукцію швидко, в достатній кількості та за високого технологічного рівня обслуговування, а також можливість ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.
Б. Карлофф	Конкурентоспроможність – здатність забезпечити кращу позицію порівняно з конкуруючим підприємством.
М. Портер	Конкурентна перевага – перевага фірми в якійсь сфері чи діяльності з випуску товарів порівняно з конкуруючими фірмами.
О. Азарян, В. Соболев	Конкурентна перевага – висока компетентність підприємства роздрібною торгівлі, що дає йому найкращі можливості залучення та збереження клієнтів.
С. Гаврилюк	Конкурентна перевага – активи та сфери діяльності, які стратегічно важливі для підприємства і дають йому змогу перемагати в конкурентній боротьбі.
В. Павлова	Конкурентна перевага – діяльність підприємства, яка пов'язана зі зміцненням ринкової позиції підприємства, пристосуванням його діяльності до вибраної стратегії, вибором політики відносин до конкурентів, швидкою реакцією на зміни в конкурентному середовищі діяльності.

залучити більшу кількість клієнтів, освоїти нові ринки та закріплювати позиції на вже наявних (рис. 1).

В сучасній економічній літературі сутність категорії «конкурентоспроможність» розглядається через такі поняття, як «конкурентна перевага», «конкурентний статус», «конкурентна позиція» та «конкурентний потенціал», що засвідчує встановлення ієрархії зазначених категорій та висвітлює прямий і зворотній взаємозв'язок конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємств торгівлі. Проведений аналіз взаємозв'язку категорій конкурентоспроможності свідчить про те, що конкурентна перевага є базовою складовою конкурентоспроможності суб'єкта конкурентної боротьби, а інші складові – передумовою до її формування в умовах змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Конкурентні переваги торговельних підприємств є концентрованим проявом переваги над конкурентами з можливостями підприємства конкурувати за покупця у своїх зонах господарювання, межі яких залежать від масштабів діяльності підприємств торгівлі, виду товару, яким торгують, контингенту покупців та місця розташування, тобто більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами в усіх сферах господарської та управлінської діяльності підприємств торгівлі [1, с. 45–50]. Конкурентоспроможність є вже результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг, оскільки зміст конкурентоспроможності трактується як

здатність випереджати суперників у досягненні поставлених економічних цілей.

Ще одним фактором успіху підприємств торгівлі є вдало вибрана дієва та гнучка конкурентна стратегія, яка дає змогу отримати певні показники конкурентоспроможності та слугує засобом досягнення перспективних цілей, зміцнення конкурентної позиції у конкурентній боротьбі, а також виявлення нових та розвитку наявних конкурентних переваг.

Щодо конкурентного потенціалу підприємств торгівлі, то ми вважаємо, що він є сукупністю можливостей підприємства, що зберігають наявні та формують нові стійкі конкурентні переваги, забезпечуючи стійку конкурентну позицію на ринку, сприяють досягненню поставлених стратегічних конкурентних цілей, формуючи високий конкурентний статус підприємств торгівлі.

Конкурентна позиція підприємств торгівлі відображає певне положення, місце, стан та досягнутий рівень його конкурентоспроможності на конкретному сегменті ринку завдяки адаптації конкурентного потенціалу та реалізації вибраної ним конкурентної стратегії, яка створює можливості для формування нових та розвитку наявних конкурентних переваг для подальшого функціонування на ринку. Таким чином, конкурентна позиція відображає здатність підприємств торгівлі вести конкурентну боротьбу в конкретному сегменті ринку, виділяючи досягнення конкурентних переваг над конкурентами.



Рис. 1. Взаємозв'язок категорій сучасної теорії конкурентоспроможності підприємств торгівлі

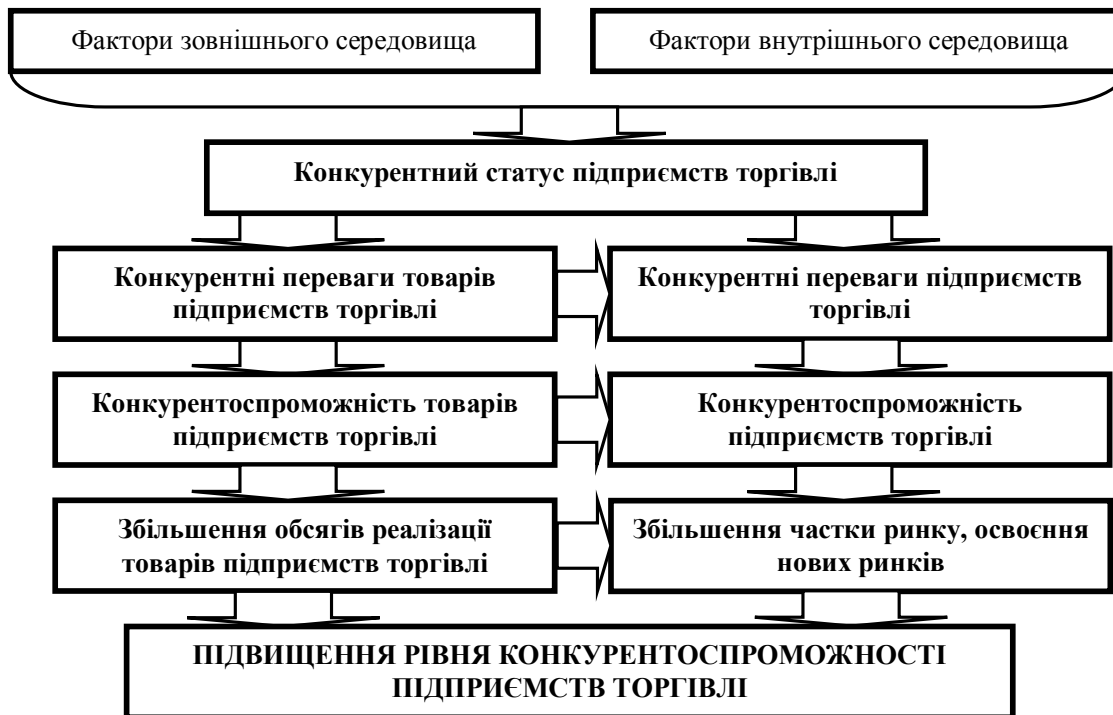


Рис. 2. Ієрархія формування конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємств торгівлі

Слід зазначити, що не менш важливою передумовою у взаємозв'язку категорій конкурентоспроможності підприємств торгівлі є їх конкурентний статус. Більшість економістів вважає, що конкурентний статус – це статус підприємства, який відображає його конкурентний потенціал, позицію на конкретному сегменті ринку в конкретному періоді часу з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, а також виступає підґрунтям для досягнення ним стратегічних конкурентних переваг у довгостроковій перспективі [5, с. 55–62]. Отже, високий конкурентний статус підприємств торгівлі – це результат ефективної реалізації конкурентної стратегії підприємств торгівлі, який відображається через його сприйняття зовнішнім середовищем.

Таким чином, для комерційного успіху діяльності торговельних підприємств найбільш значущим є збереження наявних та формування нових стійких конкурентних переваг, що становить похідну від конкурентного статусу та фундаментальну основу забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Підхід до формування нових конкурентних переваг підприємств торгівлі повинен мати системний характер. Особливість системного підходу до формування конкурентних переваг підприємств торгівлі полягає в тому, що в допустимих межах система управління об'єктом досліджується як єдине ціле з урахуванням внутрішніх зв'язків між окремими елементами та зовнішніх зв'язків з іншими системами й

об'єктами. Під час застосування системного підходу до формування конкурентних переваг доцільно виділити ієрархічну структуру формування конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємств торгівлі, за якої конкурентні переваги елементу, який перебуває вище в ієрархічному ряду, обов'язково базуються на конкурентних перевагах та конкурентоспроможності елементу, який перебуває в порядку після нього (рис. 2).

Отже, систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей та ресурсів внутрішнього середовища торговельного підприємства, який забезпечує збереження наявних та формування нових стійких конкурентних переваг з урахуванням змін зовнішнього середовища, сприяє досягненню поставлених стратегічних конкурентних цілей, забезпечує високий конкурентний статус та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств торгівлі.

Висновки. Таким чином, з вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок, що високий рівень конкурентоспроможності підприємств торгівлі досягається за рахунок створення конкурентних переваг, адже вони дають змогу перевершити можливості конкурентів у досягненні поставлених цілей за рахунок оптимального розподілу та використання ресурсів і компетенцій. Це свідчить про суттєвий взаємозв'язок конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємств торгівлі, оскільки формування конкурентних переваг є результатом існування конкуренції з урахуванням інтересів покупців, а

також передумовою та основою забезпечення конкурентоспроможності підприємств торгівлі. Перспективою подальших розвідок у цьому напрямі є детальне дослідження внутрішніх та

зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність торговельних підприємств і вивчення методичних підходів до оцінювання рівня їх конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Системні взаємозв'язки конкурентоспроможності на макро- і макрорівні. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства: монографія / Я. Качмарик, П. Куцик, Р. Лупак, І. Качмарик. Львів. 2012. С. 38–52.
2. Гарачук Ю. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 2 (80). С. 60–65.
3. Діденко Є., Даниленко А. Процес досягнення підприємством конкурентних переваг. Ефективна економіка. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5265>.
4. Лазебна І. Формування конкурентного середовища у роздрібній торгівлі. Вісник КНТЕУ. 2011. № 2. С. 26–37.
5. Матвеев В. Система понять, які характеризують конкурентний стан підприємства. Інтеллект XXI. 2014. № 2. С. 55–62.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF THE MOTIVATIONAL MECHANISM FORMATION OF PERSONNEL BEHAVIOR MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Дорофєєв О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія

Колісник К.А.

студент,
Полтавська державна аграрна академія

Йорик М.В.

студент,
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто особливості формування мотиваційного механізму управління поведінкою персоналу підприємства з урахуванням неоднаковості структури потреб, а також їхньої змінюваності залежно від ситуації та з часом. Досліджено специфіку мотивації персоналу підприємства за умови його соціальної неоднорідності, представлено рекомендації щодо застосування основних положень теорії поколінь у мотивації персоналу підприємства.

Ключові слова: мотиваційний механізм, управління персоналом, соціальна неоднорідність, теорія поколінь.

В статье рассмотрены особенности формирования мотивационного механизма управления поведением персонала предприятия с учетом неодинаковости структуры потребностей, а также их изменчивости в зависимости от ситуации и со временем. Исследована специфика мотивации персонала предприятия при условии его социальной неоднородности, представлены рекомендации по применению основных положений теории поколений в мотивации персонала предприятия.

Ключевые слова: мотивационный механизм, управление персоналом, социальная неоднородность, теория поколений.

The features of the motivational mechanism formation of personnel behavior management of the enterprise are considered in the article taking into account the heterogeneity of the structure of needs, as well as their variability, depending on the situation and the time. The specificity of the personnel motivation of the enterprise under the condition of its social inhomogeneity is examined; recommendations about application of the basic provisions of the theory of generations in the personnel motivation of the enterprise are presented.

Key words: motivational mechanism, personnel management, social heterogeneity, theory of generations.

Постановка проблеми. Формування мотиваційного механізму персоналу підприємства за умови його нинішньої диференційованості означає, що менеджери мають бути досить винахідливими, щоби пристосуватися до певних культурних відмінностей, а також різної системи цінностей представників різних поколінь.

Треба розуміти, що відомі ранні та сучасні теорії мотивації розроблялися здебільшого американськими психологами та знайшли підтвердження під час проведення досліджень серед американських працівників. Тому їхнє застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств потребує адаптації та гармонізації із урахуванням наявних особливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Методологічним основам формування мотиваційного механізму, а також загальним принципам мотивації та стимулювання праці в діяльності підприємств присвячені роботи таких науковців, як І. Завадський [1], А. Колот [2], О. Прокопенко [3], О. Харун [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Результати досліджень, представлені в роботах названих та інших авторів, мають велике значення з точки зору формування ефективного мотиваційного механізму та вирішення соціально-економічних проблем, проте, безперечно, потребують подальшого розвитку, а особливо в умовах системних змін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження сучасних особливостей формування мотиваційного механізму управління поведінкою персоналу та обґрунтування отриманих наукових результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивація як процес передбачає врахування об'єктивних (ситуації, події, явища, які утворюються в середовищі діяльності суб'єкта незалежно від нього) і суб'єктивних факторів (пов'язані зі стійкістю психіки суб'єкта та з тим, як він сприймає ці ситуації, події, явища, як ставиться до них). Фактори об'єктивного характеру можна розглядати як сферу зовнішніх спонукань до діяльності (стимули), а суб'єктивні – як основу внутрішніх спонукань (мотиви).

Як зазначає Й. Завадський, «мотивування включає в себе матеріальні і нематеріальні спонукання, що ґрунтуються як на цілеспрямованому формуванні мотивів праці, так і на використанні вже наявних мотивів. У процесі мотивування повинно регулюватися багато економічних, організаційно-правових, соціально-психологічних, технологічних та інших факторів з таким розрахунком, щоб діяльність працівників здійснювалася у бажаному напрямі. За умови правильних дій з боку керівництва можна активізувати особистість, її інтелектуальну, емоційну і вольову сфери, забезпечити реалізацію потенціальних інтелектуально-творчих і психофізіологічних можливостей кожного працюючого» [1, с. 477–478].

Питанням мотивування персоналу присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних науковців та дослідників, однак складність мотивації полягає в тому, що структура потреб є неоднаковою у різних людей, крім того, вони змінюються залежно від ситуації, а також з часом.

Під час формування мотиваційного механізму треба, щоб він спирався насамперед на систему матеріального та нематеріального стимулювання. Однак необхідно враховувати, що дієвими факторами мотивації також виступають правильна організація виробничого процесу, дотримання принципів соціальної справедливості, товариської взаємодопомоги, підвищення професійного розряду, доручення складних і відповідальних завдань, відрядження на навчання, особистий приклад і ділові доручення. Важливим елементом загального морального та психологічного стану людини є фактор задоволеності роботою. Фактор задоволеності роботою створює позитивний настрій, необхідний емоційний стан для оптимізму навіть у складних і напружених ситуаціях. Водночас незадоволеність роботою упродовж тривалого часу викликає пригнічений стан, песимізм, інертність і часто призводить до професійного вигорання.

Ще одним з основних дієвих механізмів мотивації є вмiле стимулювання найближчих, середніх та віддалених цілей і задач, які стоять перед особистістю. Мета, що набуває спонукальної

сили, стає мотивом. Людина, що не має чітко визначеної мети, як правило, має менші досягнення в роботі, живе сьогоднішнім днем, задовольняється елементарними потребами, тому для неї важко підібрати спонукальні мотиви.

Важливо створювати мотиваційний клімат повноважень і контролю діяльності, встановлювати довірчі відносини між людьми, розвивати комунікаційні процеси, задовольняючи потреби працівників в емоціональному контакті, підвищувати ступінь мотивації індивідуальних потреб, максимально враховувати індивідуальну сприйнятливість до різних форм стимулювання.

Для формування мотиваційного механізму нинішнього неоднорідного персоналу керівництву підприємств та організацій необхідно застосовувати гнучкі підходи. Наприклад, результати досліджень вказують на те, що жінки в роботі надають менше значення самостійності, ніж чоловіки. А для чоловіків менш важливими виявляються можливості навчатися, мати зручний робочий час і теплі стосунки між співробітниками, ніж для жінок.

Як зазначають в одній зі своїх робіт відомі дослідники у сфері менеджменту С. Робінс і Д. Де Ченцо, «менеджерам слід враховувати, що мотивація матері-одиначки з двома неповнолітніми дітьми, яка змушена працювати повний робочий день, щоб утримувати свою родину, може різко відрізнятись від мотивації і потреб молодого самотнього працівника, що працює неповний робочий день, або від потреб літньої людини, яка працює, аби поповнити свій пенсійний дохід. Співробітники мають різні особисті потреби та цілі, які вони сподіваються задовольнити за допомогою роботи. Дієвою мотивацією може бути пропозиція різних типів винагород для задоволення різних потреб працівників» [5, с. 416].

В умовах, коли HR-менеджери спостерігають зниження ефективності традиційних підходів до стимулювання співробітників, ми пропонуємо скористатися рекомендаціями сучасної концепції мотивації персоналу, що базується на так званій теорії поколінь.

Так, перед представниками покоління X (особи, які народилися між серединою 1960-х і початком 1980-х років) потрібно ставити чіткі конкретні цілі, однак важливо давати їм розумну свободу дій щодо методів і шляхів досягнення цих цілей. Розвивайте у них зацікавленість в отриманні нових навичок і знань, надаючи можливості для самореалізації та кар'єрного зростання. В менталітеті покоління X, як правило, закладено правило «працювати важко, грати жорстко».

Це покоління звикло «захищати себе», тому їм потрібно давати можливість самостійно вибрати варіанти, тобто варіанти відбору завдань, варіанти вирішення проблем, варіанти формування нових процесів і варіанти розроблення творчих планів, але такі, що відповідають корпо-

ративним цілям. Їм також можна давати свободу використання своєї винахідливості та творчого потенціалу для досягнення успіху.

Сильні, орієнтовані на відносини наставники – велика цінність для молодих співробітників. Покажіть, що ви їм довіряєте, не контролюєте їх в процесі виконання проекту. Проводьте час із ними і реагуйте на їх прогрес.

Представники *покоління Y* народилися в період з кінця 1970-х років до кінця 1990-х років. Щоб домогтися успіху з представниками цього покоління, треба ставити перед ними одночасно декілька завдань і давати їм свободу самим організувати час виконання. Вони звикли до багатозадачності і, швидше за все, можуть самостійно вирішувати, що потрібно робити і коли. Більше того, вони готові до появи проблем, пов'язаних з одночасним виконанням декількох завдань.

Ці люди звикли працювати в тандемі з іншими, тому їм бажано об'єднувати в робочі групи або команди. Також треба формувати структури та формулювати чіткі принципи управління, а іноді й конкретні методи чи підходи до досягнення цілей, бо, незважаючи на зовнішню впевненість, їм іноді потрібен вступний інструктаж від керівництва.

У процесі побудови відносин формуйте та підтримуйте зв'язок з ними, щоб вони відчували себе комфортно й знали, що можуть покластися на вас як на авторитетну особу, якщо виникне така необхідність. Винагороджуйте їх за кожного зручного випадку і надихайте промовами про важливість досягнення успіху на кожному етапі реалізації довгострокових планів. Регулярно зустрічайтеся з ними, намагайтеся бути постійно в курсі всього, що відбувається в колективі. Демонструйте свою щирі зацікавленість в їх професійному зростанні та успіху [7].

Молоді люди, представники *покоління Z*, народилися на початку 2000-х років. Це інтелектуальні виконавці, які не люблять довго чекати, орієнтовані на швидкий результат і не вірять в невизначене майбутнє. Вони дуже примхливі й також вимагають особливого підходу, який виражається переважно в прийнятті їх такими, якими вони є, чіткості постановки завдань та визначенні дедлайнів.

Важливо сприяти тому, щоб представники цього покоління могли легко обмінюватися досвідом один з одним, чітко бачити свої досягнення та напрямок руху. Хмарні рішення, які дають змогу всім членам команди швидко обмінюватися файлами, розміщувати важливі документи на загальних серверах, куди можливий доступ кожному і в будь-який час, сприяють економії часу та сил співробітників.

Потрібно постійно переглядати індивідуальну продуктивність кожного співробітника.

Важливо розуміти, що робить співробітник, які ставить перед собою цілі, як їх досягає.

Всі хочуть отримувати зворотний зв'язок в режимі реального часу. Миттєвий механізм зворотного зв'язку може істотно підвищити залучення та мотивацію, послідовно спрямовуючи співробітників в потрібному напрямі. Він може також дати співробітникам можливість вносити свої пропозиції безпосередньо керівництву.

У компанії завжди повинна бути забезпечена можливість віддаленої роботи співробітників. Доступ до файлів з будь-якої точки земної кулі – це вже не просто зручний інструмент, а невід'ємна складова ефективного робочого процесу [8].

Більшість теорій мотивації, що вивчаються у вищих навчальних закладах, орієнтується на економічний індивідуалізм, який у нашій країні є більш характерним для частини представників покоління Y та більшою мірою для покоління Z. Водночас, на наш погляд, працівників, яких можна віднести до покоління X, пов'язує з організацією скоріше їхня лояльність до неї або суспільства, ніж егоїстичні інтереси кожного з них. Ці робітники більш схильні до бригадних методів роботи, колективних цілей та оцінювання виконання роботи колективу загалом.

Висновки. Результати проведеного дослідження особливостей формування мотиваційного механізму управління поведінкою персоналу підприємства дають можливість запропонувати низку заходів щодо його вдосконалення:

1) за ефективного менеджменту слід використовувати всі форми зовнішнього впливу на особистість працівника для того, щоб він був готовий докладати максимум зусиль для досягнення цілей організації за умови, що ці зусилля зможуть забезпечити йому задоволення певної особистої потреби;

2) не слід вважати, що концепції мотивації мають універсальне застосування; в умовах соціальної неоднорідності персоналу менеджери повинні змінювати методики створення мотивації таким чином, щоб вони підходили для працівників конкретної організації в рамках наявних культурних цінностей;

3) важливо розуміти, що у сучасному світі працівники більше не залежать від керівників або колег, вони самостійно управляють своїм розвитком, прагнучи до досягнення спільної мети.

Наслідками постійного прагнення до вдосконалення мотиваційного механізму управління поведінкою персоналу на підприємстві стануть зниження рівня стресу в колективі, підвищення продуктивності праці, зростання зацікавленості працівників у результатах своєї праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завадський Й. Менеджмент: підручник. Т. 1. Київ, 2002. 543 с.
2. Колот А. Мотивація персоналу: підручник. Київ, 2002. 337 с.
3. Харун О. Побудова структури мотиваційного механізму управління персоналом. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2011. Вип. 8 (29). Ч. 4. С. 366–371.
4. Прокопенко О. Мотиваційний механізм інноваційного розвитку: складові та стан його ринкової структури. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 1. С. 167–175.
5. Робінс С., Де Ченцо Д. Основи менеджменту. Київ, 2002. 671 с.
6. Бабчинська О., Настечина С. Зарубіжний досвід мотивації персоналу та його впровадження на вітчизняних підприємствах. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=38898>.
7. Javitch D.G. Motivating Gen X, Gen Y Workers. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/206502>.
8. Как мотивировать поколение Z: 4 главные правила. URL: <https://igate.com.ua/news/15127-kak-motivirovat-pokolenie-z-4-glavnye-pravila>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ У СФЕРІ ПОСЛУГ

RESEARCH AND IMPROVEMENT IN MANAGEMENT ORGANIZATION'S MARKETING ACTIVITY IN THE SERVICE INDUSTRY

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,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Бахмет О.В.

магістрант спеціальності «Маркетинг»,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто сутність та особливості сфери послуг в Україні, визначено напрями маркетингової діяльності у цій галузі. Розглянуто модель маркетингу послуг Ф. Котлера. Проаналізовано стан національної сфери послуг, визначено види діяльності, що користуються найбільшим попитом. Досліджено перспективи е-смерсе, а на прикладі організації, що надає послуги в цій сфері, обґрунтовано напрями вдосконалення управління маркетинговою діяльністю.

Ключові слова: послуга, сфера послуг, управління, маркетингова діяльність, е-смерсе.

В статье рассмотрены сущность и особенности сферы услуг в Украине, определены направления маркетинговой деятельности в этой области. Рассмотрена модель маркетинга услуг Ф. Котлера. Проанализировано состояние национальной сферы услуг, определены виды деятельности, которые пользуются наибольшим спросом. Исследованы перспективы е-смерсе, а на примере организации, предоставляющей услуги в этой сфере, обоснованы направления по совершенствованию управления маркетинговой деятельностью.

Ключевые слова: услуга, сфера услуг, управление, маркетинговая деятельность, е-commerce.

In the article the essence and features of the service industry in Ukraine are considered, directions of marketing activity in this area are determined. Philip Kotler's model of marketing services is considered. The state of the national service industry is analyzed; the types of activities that are most in demand are defined. The prospects of e-commerce and organization's example that provides services in this area are explored; directions for improving the management of marketing activities are grounded.

Key words: service, service industry, management, marketing activity, e-commerce.

Постановка проблеми. Однією з головних тенденцій розвитку сучасної економіки є сфера послуг, що стрімко проникає в усі галузі життєдіяльності людини. У країнах з розвинутою економікою кількість співробітників, які працюють в цій сфері, вже кілька десятків років перевищує число зайнятих в усіх інших галузях в сукупності. Питома вага сектору громадських та приватних послуг в розвинених країнах становить загальний обсяг національного виробництва та перевищує 70%. Четверть суми загального світового експорту складають послуги в міжнародній торгівлі. У соціальній сфері значення

сфери послуг значною мірою визначається її роллю головного джерела додаткових робочих місць. В Україні сфера послуг розвивається досить динамічним чином, а особливо галузь е-смерсе. Водночас дослідження, присвячені аналізу маркетингової діяльності організацій, що надають послуги в цьому напрямі, практично відсутні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість іноземних та вітчизняних науковців, зокрема Д. Джоббер, М. Долішній, П. Друкер, І. Калачова, К. Кларк, А. Мельник, О. Моргулець, О. Мочерний, В. Парена, А. Румянцев,

Н. Ситник, О. Черниш, досліджують питання розвитку сфери послуг та підвищення ефективності діяльності в ринкових умовах, а також місце сфери послуг у ринковій економіці країни. Сучасним особливостям ринку послуг присвячені спеціальні дослідження таких науковців, як О. Гаврилюк, Л. Іванова, Т. Корягіна, І. Олексин, Ю. Соколова, Л. Співак. Свій внесок у дослідження проблем та особливостей формування маркетингу послуг зробили М. Вачевський, А. Войчак, Е. Гамессон, К. Гронрос, К. Лавлок, В. Мальченко, О. Пащук, Е. Песоцька, В. Скотний, Л. Ткаченко, О. Шканова та інші вчені.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у виявленні тенденцій розвитку сфери послуг в Україні, визначенні особливостей маркетингу та менеджменту, притаманних цій галузі, а також аналізі та вдосконаленні управління маркетинговою діяльністю організації, що надає послуги на ринку e-commerce.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера послуг сьогодні є однією з найперспективніших галузей економіки, що швидко розвивається. Вона охоплює торгівлю й транспорт, фінанси й страхування, комунальне господарство, освітні та медичні установи, шоу-бізнес тощо [9].

Сфера послуг – це сукупність галузей, підгалузей та видів діяльності, функціональне призначення яких у системі суспільного виробництва виражається у виробництві та реалізації послуг і духовних благ для населення [9].

Для сфери послуг потрібні три види маркетингу, які представлені на рис. 1.



Рис. 1. Три види маркетингу у сфері послуг

Розглянемо більш детально кожен із видів:

1) традиційний (зовнішній) маркетинг визначає роботу фірми щодо розроблення послуги та процесу її надання, визначення ціни, розподілу, просування послуги споживачу;

2) внутрішній маркетинг передбачає роботу з навчання та мотивації персоналу фірми, що націлена на підвищення якості обслуговування клієнтів;

3) маркетинг взаємодії (відносин) визначає вміння персоналу обслуговувати клієнта та ставитися до нього індивідуально, проявляти здатність і бажання зрозуміти індивідуальні потреби клієнта, встановлювати довгострокові відносини з ним.

Ці три види маркетингу утворюють так званий трикутник маркетингу послуг (рис. 2) – модель, розроблену Ф. Котлером. Він запропонував розрізнати три взаємозалежні одиниці в маркетингу послуг, а саме керівництво фірми, контактний персонал і споживачів. Три ключові одиниці утворюють три контрольовані ланки:

- 1) фірма-споживач;
- 2) фірма-персонал;
- 3) персонал-споживач.

Для того щоб ефективно управляти маркетингом на фірмі послуг, необхідно розвивати три стратегії, спрямовані на ці три ланки. Для цього потрібні три типи маркетингу, розглянуті вище [6].

В Україні сьогодні сфера послуг розвивається досить динамічним чином. На рис. 3 представлено обсяг реалізованих послуг підприємствами сфери послуг різним споживачам за видами економічної діяльності у 2017 році.

Аналізуючи наведені дані, можемо зробити висновок, що найбільше користуються попитом в Україні послуги транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (47,94%), інформація та телекомунікації (18,08%), професійна, наукова та технічна діяльність (11,73%).

Інтернет-торгівля з кожним роком розвивається все активніше. Хоча Україна перебуває далеко позаду, проте якщо порівнювати з показниками e-commerce в розвинених країнах, то можна побачити, що вона активно нарощує темп. Частина підприємців України вже мають

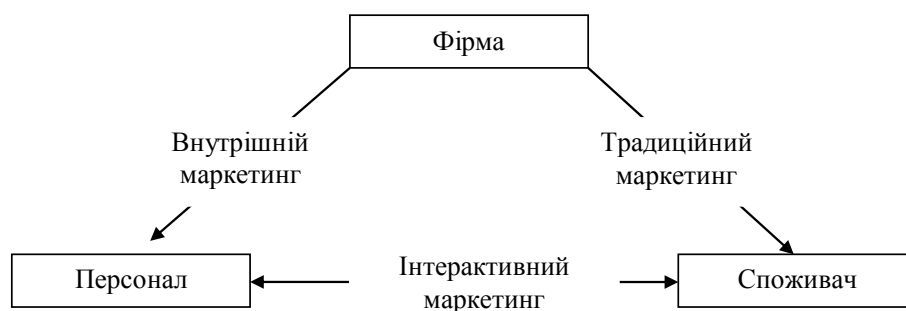


Рис. 2. Модель маркетингу послуг Ф. Котлера

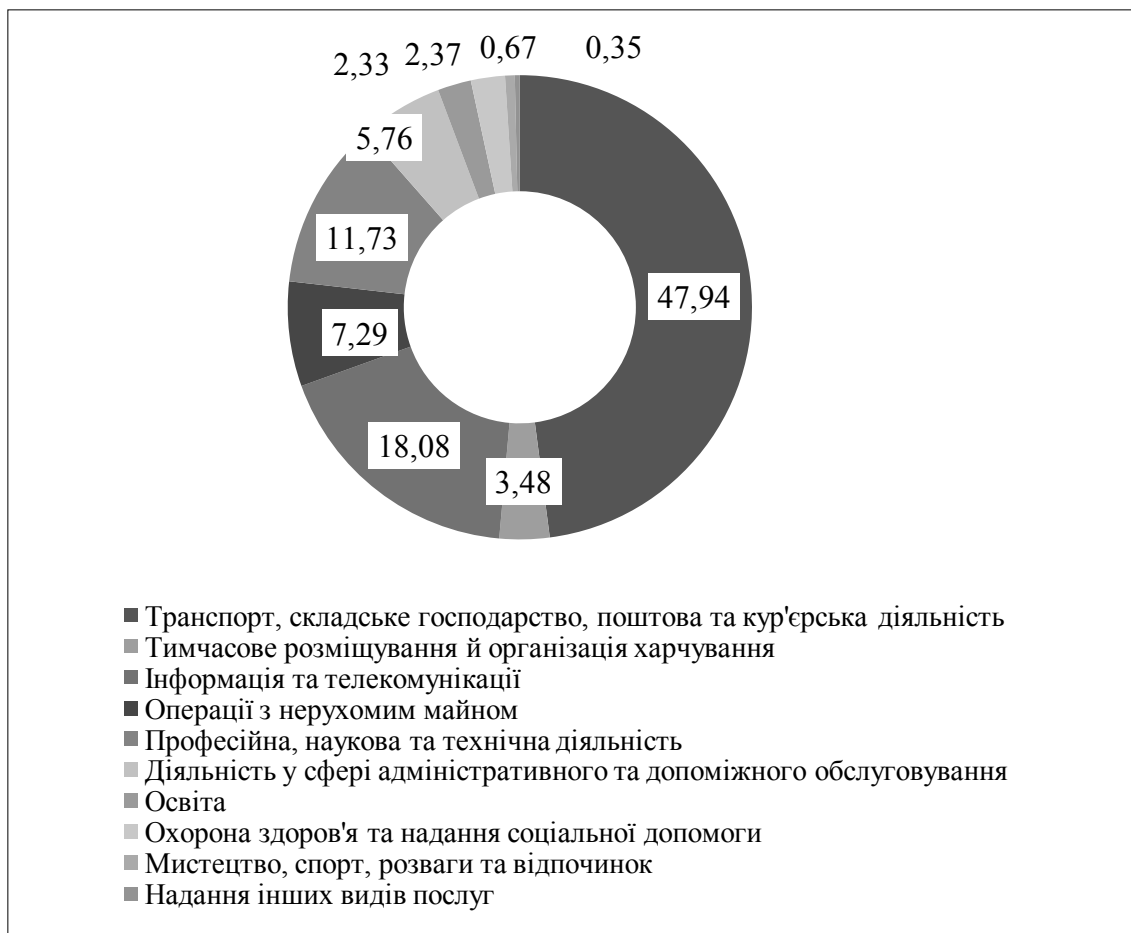


Рис. 3. Обсяг реалізованих послуг підприємствами сфери послуг різним споживачам за видами економічної діяльності у 2017 році, %

Джерело: складено авторами за джерелом [2]

певний досвід в онлайн-продажах, але, як показує світова практика, потенціал e-commerce в Україні набагато вище. У 2015 році його обіг збільшився на 32%, а саме до 25 млрд. грн., у 2016 році – на 52%, тобто до 38,5 млрд. грн. У 2017 році обсяг електронної комерції збільшився на 30–40%, тобто в середньому до 50 млрд. грн. У сучасному світі одними з найпотужніших гравців є інтернет-магазини, які спеціалізуються на продажі побутової техніки та електроніки. Але конкуренція в цій сфері дуже велика [1]. На рис. 4 можна побачити рейтинг найбільш відвідуваних інтернет-магазинів України.

Дивлячись на рис. 4, виділимо трійку лідерів інтернет-магазинів, якими є «Розетка», «Алло» й «Цитрус».

«Розетка» перебуває на вершині списку. Для підтримки рейтингів та зберігання довіри клієнтів компанія запустила потужну стратегію маркетингу, яка просто захопила всі канали спілкування з потенційними клієнтами. «Розетка» нагадувала про себе всюди, де тільки можливо:

– жоден день радіо й телебачення не обходився без веселого зеленого смайлика;

– часта присутність різних видів реклами в різних телепередачах;

– на інтернет-платформах, що надають інформацію з різних тем, завжди можна було побачити статті про цей сервіс;

– соціальні мережі рясніють постами про інтернет-магазин «Розетка».

Але, мабуть, основним досягненням «Розетки» стала можливість охопити всю цільову аудиторію. Працівники розмежували за різними віковими групами різні товари для хобі та відпочинку, товари народного споживання, електроніку й побутову техніку, продукти харчування, одяг, взуття, ювелірні вироби тощо.

Згідно з даними рис. 4 інтернет-магазин «МОYO» (ТОВ «НРП») посідає 11 місце. Він також базує тактику ведення бізнесу на розширенні свого асортименту товарів. Спочатку магазин займався торгівлею планшетами, мобільними телефонами, смарт-годинниками, смарт-браслетами, смартфонами. Зараз же в магазині з легкістю можна знайти товари для дітей, техніку для будинку, комп'ютери, ігри, автомобільні аксесуари, товари для офісу й дому, косметику та навіть прикраси. Але охо-

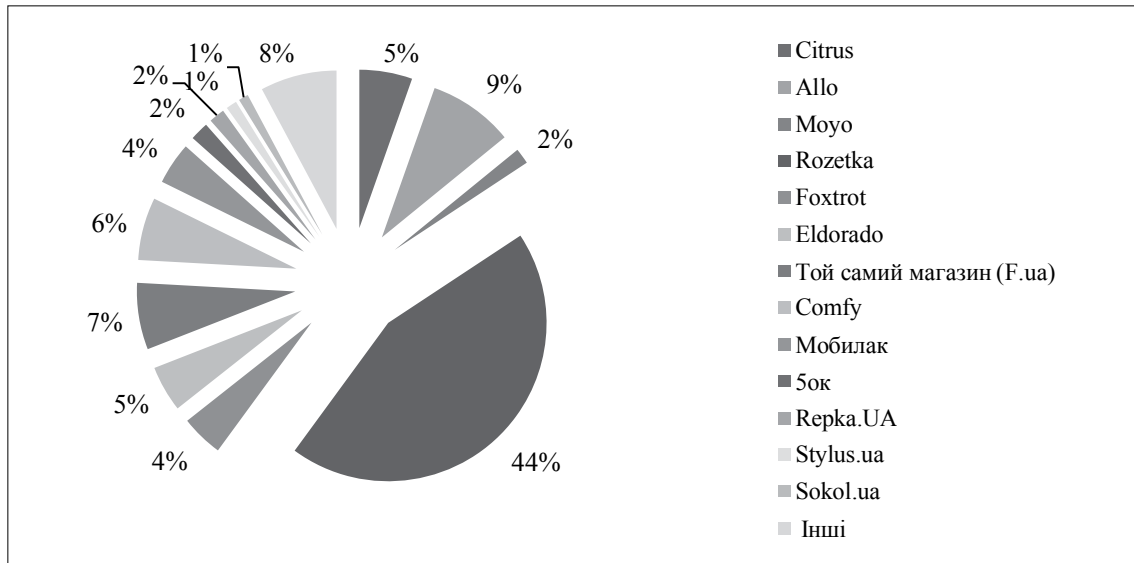


Рис. 4. Рейтинг найпопулярніших інтернет-магазинів України, 2017 рік
Джерело: складено авторами за джерелом [7]



Рис. 5. Маркетингова діяльність підприємства

пити такий же великий обсяг покупців, який має «Розетка», цьому магазину поки що не під силу.

Необхідність дослідження особливості організації маркетингового управління обумовлена зниженням результативності діяльності підприємства ТОВ «НРП» («МОУО») в умовах ринку, підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби, нестабільністю маркетингового середовища.

Оскільки ТОВ «НРП» – сучасне торговельне підприємство, то маркетингова діяльність організована за такими ключовими напрямками, які представлені на рис. 5.

Організаційна структура маркетингу, яка орієнтується на покупця (групу покупців), базується на вжитті маркетингових заходів і маркетинговій діяльності, що відрізняється за цільовими групами покупців. Ця структура застосовується через неоднорідний попит (постійний контакт з клієнтами, знання звичок та прихильностей

покупців, обслуговування цільових груп покупців тощо).

Діяльність маркетингових відділів представлена на рис. 6.

Для більш детального дослідження маркетингового середовища компанії «МОУО» проведено PEST-аналіз (табл. 1).

За результатами PEST-аналізу сформульовані такі рекомендації.

1) Оптимізація бізнес-процесів, зменшення витрат і потрібних ресурсів, оптимізація асортименту для поточних потреб споживача, щоб зменшити вплив таких чинників, як військові дії в країні, погіршення споживчих очікувань, збільшення рівня безробіття та зменшення рівня доходів населення.

2) Проведення переговорів з наявними постачальниками товарів та послуг щодо розрахунків в національній валюті, переходу до закупівель за «білими схемами» для того, щоб уникнути негативних наслідків жорсткої фіскальної політики.

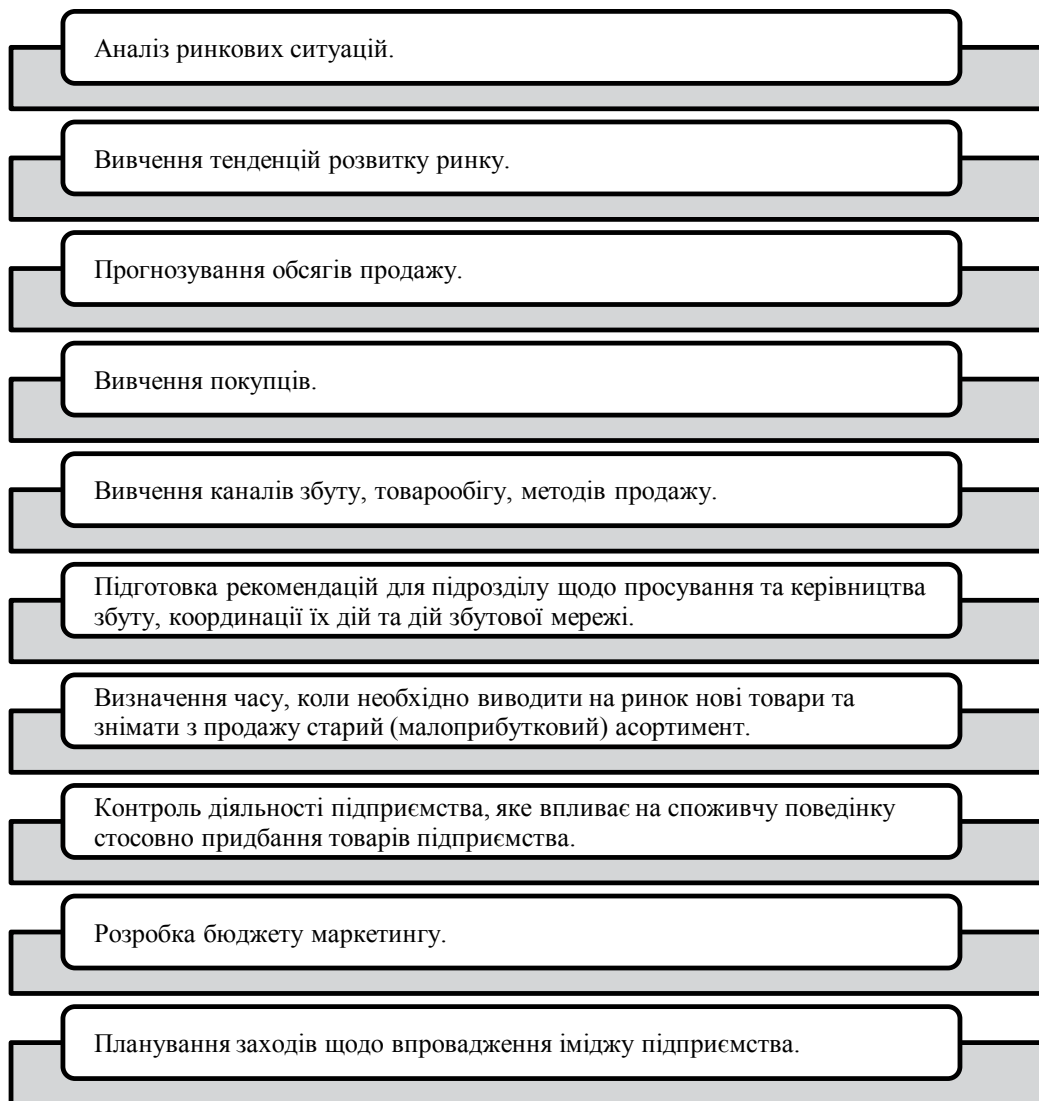


Рис. 6. Маркетингова діяльність підприємства “МОУО”

3) Підтримка власної сторінки в “Google+”, “Facebook”, розроблення програм реагування на відгуки покупців в соціальних мережах, прайс-агрегаторах, форумах, стимулювання покупців залишати позитивні відгуки в мережі для того, щоби вдало використовувати такі фактори, як зростання соціальних мереж.

4) За можливості вихід на нові для ТОВ «НРП» (“МОУО”) канали комунікації з клієнтами, наприклад реклама по ТБ, зовнішня реклама для того, щоби перехоплювати аудиторію, яка перетікає з класичної роздрібною торгівлі.

5) Відстеження та підключення нових перспективних логістичних компаній та електронних грошових систем у кошик.

Для оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства ТОВ «НРП» (“МОУО”) проведено також SWOT-аналіз (табл. 2).

Компанія має потребу та потенціал впровадження розширеного спектру інновацій, які укріплять її взаємозв’язок з клієнтами та

продемонструє корисність для суспільства загалом.

Можна виділити ще таку перевагу мережі магазинів “МОУО”, як широкий асортимент популярних товарів ринку. Зайшовши на сайт, клієнти можуть знайти будь-яку техніку та товари для дому. На сайті є також косметичні засоби, інструменти, садова техніка, аксесуари для авто тощо. Клієнти можуть придбати будь-який товар у мережі магазинів, замовити на інтернет-сайті “МОУО” або через call-центр.

Всі товари, що продаються в мережі магазинів “МОУО”, мають відповідні сертифікати, тому якість товарів гарантована. Якщо клієнта щось не влаштовує у придбаному товарі, його завжди можна обміняти або повернути.

Інтернет-магазин “МОУО” має дружній інтерфейс, що дає змогу швидко переміщатися потрібними вкладками, вся продукція розкладена по категоріях, завдяки чому можна з легкістю знайти потрібний товар.

Таблиця 1

PEST-аналіз електронної комерції з реалізації побутової техніки та електроніки

Політичні фактори	P	Економічні фактори	E
Зміна податкової політики («прозорий» і «білий» імпорт, «обілення» закупки, введення РРО).	0,15	Зменшення рівня наявних доходів населення.	0,15
Ймовірність подальшого розвитку військових дій в країні.	0,11	Зріст і різкі коливання курсів основних валют.	0,14
Нестійкість політичної влади та чинного уряду.	0,06	Різке зниження темпу зростання економіки.	0,13
Майбутнє й поточне законодавство, що регулює правила роботи в галузі (прийняття Закону про електронну комерцію).	0,04	Монополізація ринку інтернет-торгівлі лідером (rozetka.ua).	0,11
		Запровадження й подальша підтримка вендорами рекомендованих роздрібних цін в Інтернеті (РРЦ) на основні групи товарів.	0,10
		Розвиток інтернет-каналів продажів традиційних мережових ритейлерів.	0,09
		Підвищення рівня безробіття, зменшення розмірів оплати праці.	0,09
		Збільшення рівня інфляції.	0,08
		«Несприятливий» інвестиційний клімат, збільшення вартості залучення капіталів.	0,07
		Зменшення ринків збуту (збільшення розмірів окупованих територій).	0,04
		Погіршення рівня розвитку банківської сфери (споживче кредитування).	0,04
Прихід на український ринок онлайн-ринку західних компаній.	0,03		
Соціально-культурні фактори	S	Технологічні фактори	T
Вимоги споживачів до збільшення рівня сервісу та швидкості доставки.	0,14	Зростання рівня проникнення Інтернету.	0,14
Зменшення вільного часу у платоспроможної частини населення внаслідок більш великого завантаження на роботі та навчанні.	0,08	Розвиток логістичних компаній, розширення географії доставок.	0,13
Розвиток соціальних мереж.	0,08	Легка доступність в Інтернеті інформації про компанію загалом та відгуків клієнтів про рівень сервісу зокрема.	0,10
Вимоги споживачів до збільшення якості продукції.	0,05	Розвиток електронних платіжних систем, онлайн-кредитування.	0,08
		Зменшення житлового циклу високотехнологічних товарів, що стимулює споживача купувати «новинки» частіше.	0,04

Програма лояльності «MOYO Club» дає змогу бути в курсі всіх новин, дізнаватися першим про свіжі акції та бонуси для постійних клієнтів, а також ексклюзивні новинки [4].

Таким чином, під час оцінювання маркетингового середовища підприємства ТОВ «НРП» («МОУО») виявлено, що на ринку побутової техніки й споживчої електроніки України протягом 2013–2017 років існують невідповідності між грошовим та натуральним обсягами ринку, зокрема на тлі значного зростання цін у натуральному обчисленні ринок скорочувався, що спричинено напруженою військово-політичною ситуацією, зниженням основних макроекономічних показників економіки України, знеціненням гривні, зменшенням оплати праці, складнощами з отри-

манням споживчих кредитів на покупку техніки. Частка на ринку електроніки та побутової техніки ТОВ «НРП» («МОУО») становить 1,6% (11 місце з 14 провідних компаній). За результатами PEST-аналізу виявлено основні фактори в політико-правовому, економічному, соціокультурному та технологічному середовищі. До складу експертів увійшли директори відповідних профільних департаментів. За кожним фактором розписано план дій щодо зменшення впливу негативу або посилення позитивних сторін. За результатами SWOT-аналізу виявлено внутрішні переваги та недоліки діяльності підприємства та зовнішні можливості й проблеми. З'ясовано, що ТОВ «НРП» («МОУО») має потенціал для розвитку торговельної діяльності.

Узагальнення результатів SWOT-аналізу для ТОВ «НПП» «МОУО»

Категорія	Переваги	Недоліки
Можливості	1) Високий технічний рівень виробів та реалізація відомих брендів можуть сприяти розширенню ринків збуту; 2) наявність численних модифікацій товарів обумовлює збільшення попиту; 3) можливість швидшого виходу на міжнародні ринки в разі євроінтеграції; 4) розширення асортиментного ряду через залучення нових груп споживачів; 5) вдосконалення законодавчої системи сприяє зникненню конкурентів-нелегалів; 6) з покращенням економічної ситуації в країні виникає можливість коригування для ефективної реалізації товару.	1) Недостатній темп інновацій у системі менеджменту уповільнює реагування на потреби та запити споживачів; 2) неможливість прискореного розширення асортименту товарів через безпосередню залежність від компаній-постачальників; 3) недостатність заходів щодо популяризації компанії серед клієнтів.
Загрози	1) У зв'язку з євроінтеграцією та виходом на міжнародний ринок виникає можливість появи сильних, які загрожують втраті лідируючої позиції; 2) в разі демографічних змін можлива зміна цільових груп споживачів.	1) Втрата споживачів через політичну та економічну нестабільність економіки й різкі зміни грошових курсів; 2) витіснення компанії сильнішими конкурентами через кризову ситуацію в країні під час виходу на міжнародну арену.

Висновки. Таким чином, можна зробити такі висновки з проведеного дослідження.

1) Сфера послуг – це одна з найперспективніших галузей економіки, що швидко розвивається.

2) Сфера послуг базується на трьох видах маркетингу, а саме традиційному (зовнішньому) маркетингу, внутрішньому маркетингу, маркетингу взаємодії (відносин).

3) Для того щоб ефективно управляти маркетингом в організації, що надає послуги, необхідно розвивати три стратегії, спрямовані на такі три ланки, як керівництво фірми, контактний персонал і споживачі.

4) В Україні сьогодні сфера послуг розвивається досить динамічним чином. Най-

більше користуються попитом послуги транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (47,94%), інформація та телекомунікації (18,08%) та професійна, наукова й технічна діяльність (11,73%).

5) Українське e-commerce з кожним роком розвивається все активніше. У 2015 році його обіг зріс на 32%, а саме до 25 млрд. грн., у 2016 році – на 52%, а саме до 38,5 млрд. грн. У 2017 році обсяг електронної комерції збільшився на 30–40%, тобто в середньому до 50 млрд. грн.

6) На прикладі інтернет-магазину «МОУО» (ТОВ «НПП») досліджено особливості управління маркетинговою діяльністю в цій організації, що надає послуги, та обґрунтовано низку заходів щодо його покращення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- 10 цифр про український e-commerce по итогам 2017 года. URL: <https://ain.ua/2018/01/22/10-cifr-pro-ukrainskij-e-commerce>.
- Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Держстат: ринок послуг в Україні у III кварталі зріс на 3,1% – до 164 мільярдів. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2352387-derzstat-rinok-poslug-v-ukraini-u-iii-kvartali-zris-na-31-do-164-milardiv.html>.
- Економічна доцільність придбання товарів у мережі магазинів MOYO.UA. ZAXID.NET. 2017. URL: https://zaxid.net/ekonomichna_dotsilnist_pribannya_tovariv_u_merezhi_magaziniv_moyoua_n1426882.
- Как развивается украинский e-commerce (инфографика). URL: <https://ain.ua/2017/03/13/kak-razvivaetsya-ukrainskij-e-commerce-infografika>.
- Музика О. Можливості внутрішнього маркетингу на підприємствах сфери послуг. Кооперативна модель економічного розвитку в умовах глобалізації. 2012. URL: http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdzily/Centr_koop_nauky/Docs/Centr_koop_nauky_tezy_konferentsii_03-05.04.12.pdf.
- ТОП 10 кращих інтернет-магазинів України 2018–2019 року. URL: <https://my-master.net.ua/top-10-luchshikh-internet-magazinov>.
- Федоронько Н., Ковальчук Н. Особливості сучасного становища ринку послуг України. Молодий вчений. 2017. № 3 (43). С. 871–874.
- Яковенко Р., Тютюнник Ю. Сфера послуг: класифікація та економічна роль в умовах сьогодення. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/7647/1/322pdf.PDF>.

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

THE FEATURES OF A TAX ADJUSTMENT OF BUSINESS ACTIVITIES IN UKRAINE

Загорельська Т.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри
обліку, економіки та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Ступнікер Г.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри
обліку, економіки та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Крутиков К.М.

магістрант,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті висвітлено досвід застосування інструментів податкового регулювання суб'єктів малого підприємництва, що дає змогу досягти більшої ефективності підприємницької діяльності. Розглянуто законодавчі аспекти державної підтримки та податкового регулювання діяльності суб'єктів малого бізнесу. Визначено особливості розвитку фінансової діяльності вітчизняних підприємств та напрямів вдосконалення податкового регулювання.

Ключові слова: податкове регулювання, податки, державне регулювання, фінансова діяльність, підприємництво, ефективність.

В статье отражен опыт применения инструментов налогового регулирования субъектов малого предпринимательства, который позволяет достичь большей эффективности предпринимательской деятельности. Рассмотрены законодательные аспекты государственной поддержки и налогового регулирования деятельности субъектов малого бизнеса. Определены особенности развития финансовой деятельности отечественных предприятий и направлений совершенствования налогового регулирования.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налоги, государственное регулирование, финансовая деятельность, предпринимательство, эффективность.

The article describes the experience of using the instruments of tax regulation of small business entities, which allows achieving greater efficiency of entrepreneurial activity. The legislative aspects of a state support and the tax regulation of the activities of small business entities are considered. The features of the development of a financial activity of domestic enterprises and directions of perfection of tax regulation are determined.

Key words: tax regulation, taxes, state regulation, financial activity, entrepreneurship, efficiency.

Постановка проблеми. Великого значення в умовах переходу економіки до стадії економічного зростання набуває податкове регулювання, оскільки податки, виконуючи низку функцій, дають державі можливість сприяти створенню належних умов для виробничо-комерційної та фінансової діяльності підприємств. Тому одним з найважливіших засобів державного впливу на підприємницьку діяльність є податкове регулювання, яке дає змогу досягти більш ефективного використання всіх видів ресурсів, зокрема фінансових, а також інтенсифікувати підприєм-

ницьку активність. Під податковим регулюванням розуміють заходи впливу на економіку та соціальні процеси через зміну переліку та розміру податків, податкових ставок, податкових пільг, зниження чи підвищення загального рівня оподаткування, використання альтернативних систем оподаткування тощо.

Податки є одним з головних важелів впливу на фінансово-господарські результати діяльності підприємства та доходи бюджету. Держава за допомогою збільшення або зменшення державних обсягів податкових надходжень, зміни

форм оподаткування та податкових ставок, тарифів, звільнення від оподаткування окремих галузей виробництва може сприяти зростанню чи спаду господарської активності, створенню сприятливої кон'юнктури на ринку. Використовуючи ті чи інші податкові пільги, держава пригнічує або підвищує ефективність виробництва. Тобто податки можуть і зворотно впливати на фінансову діяльність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей податкового регулювання в Україні присвячено праці значної кількості вітчизняних учених-економістів, зокрема роботи В.Л. Андрущенко, О.Д. Василика, А.І. Даниленка, О.Д. Данилова, М.Я. Дем'яненка, В.Б. Захожая, В.І. Кравченка, Я.В. Литвиненка, Х.З. Махмудова, А.М. Поддєрьогіна, А.М. Соколовської, В.М. Федосова, С.І. Юрія.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак аналіз наукової літератури дає змогу дійти висновку, що на сучасному етапі розвитку економічної науки ще недостатньо досліджено вплив податкового регулювання на підприємницьку діяльність підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні впливу податкового регулювання на підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки за своїм змістом, функціями та засобами регулювання класифікуються за різними ознаками: від рівня запровадження до характеру використання. При цьому податкове регулювання ґрунтується на функціях податків, до яких, окрім фіскальної, віднесено контрольну та регулюючу, а також здійснюється за допомогою зміни окремих елементів податкової системи, тобто кола суб'єктів податкового регулювання, об'єктів оподаткування, податкових ставок, податкових періодів, податкових пільг.

Сутність і мета податкового регулювання проявляється через регулюючу функцію системи оподаткування, в процесі реалізації якої здійснюється її вплив на такі показники виробничо-господарської діяльності підприємств, як собівартість продукції, виручка від реалізації, чистий прибуток, швидкість обігу оборотних коштів, платоспроможність, фінансова стійкість, іммобілізація оборотних коштів. Таким чином, величина майже всіх ресурсів підприємства впливає на розмір сплачених податків з огляду на точку зору формування об'єктів оподаткування. У зв'язку з цим очевидно, що ефективно використання кожного ресурсу підприємства, їх кількість та якість впливають на обсяг податкових платежів підприємства.

Для глибшого розуміння впливу податків на підприємницьку діяльність загалом вважаємо необхідним окремо визначити сутність фінансової діяльності, оскільки це поняття є багато-

значним та використовується як в економічній науці, так і в багатьох галузях права. Серед нормативно-правових документів, які стосуються здійснення фінансової діяльності, перш за все варто назвати Господарський кодекс України (ГКУ), що не містить визначення фінансової діяльності суб'єктів господарювання, а лише закріплює види такої діяльності. Так, відповідно до ст. 333 ГКУ, фінансова діяльність суб'єктів господарювання включає грошове та інше фінансове посередництво, страхування, допоміжну діяльність у сфері фінансів та страхування [1]. Ці види фінансової діяльності фактично є видами діяльності з надання фінансових послуг, що здійснюються на професійних засадах спеціальними суб'єктами господарювання та мають дуже вузьке використання.

Відзначимо, що категорія «фінансова діяльність» використовується також у бухгалтерському обліку. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» закріплює визначення фінансової діяльності як діяльності, що веде до змін розміру й складу власного та позикового капіталів підприємства. При цьому під підприємствами розуміються юридичні особи всіх форм власності (крім банків та бюджетних установ) [2].

О.М. Бандурка, М.Я. Коробов та інші науковці відзначають, що, згідно із законодавчим визначенням фінансової діяльності, вона є лише операцією, пов'язаною з надходженням власного капіталу й позик, а також виплатою дивідендів. Таке звужене розуміння фінансової діяльності підприємств, на думку авторів, є прикладом незовсім вдалого вживання узвичаєної термінології в державних нормативних актах, адже воно залишає за межами поняття «фінансова діяльність» такі явища, як формування фінансових ресурсів підприємств, одержання й використання прибутку (зокрема, у вигляді дивідендів), розміщення капіталу в активах (зокрема, фінансування капітальних вкладень, амортизаційна політика, сплата податків) [3, с. 5].

Поняття фінансової діяльності суб'єктів господарювання можна розглядати у вузькому та широкому розуміннях. У вузькому розумінні основний зміст фінансової діяльності полягає у фінансуванні підприємства. У широкому значенні під фінансовою діяльністю розуміють усі заходи, пов'язані з мобілізацією капіталу, його використанням, примноженням (збільшенням вартості) та поверненням. Інакше кажучи, як зазначає О.О. Терещенко, фінансова діяльність (у широкому розумінні) включає весь комплекс функціональних завдань, здійснюваних фінансовими службами підприємства та пов'язаних з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням (обслуговуванням) операційної діяльності суб'єкта господарювання [4].

Г.І. Філіна відзначає вплив організаційно-правової форми суб'єкта господарювання на його

фінансову діяльність [5, с. 24–27]. Особливості фінансової діяльності суб'єктів господарювання та поділ їх на групи розглядаються в роботі А.В. Попової, яка запропонувала розмежувати фінансову діяльність юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців [6]. Серед юридичних осіб дослідник виділяє приватні (одноосібні) підприємства, господарські та акціонерні товариства, причому переваги двох останніх полягають у тому, що вони, як правило, здійснюють фінансування своєї підприємницької діяльності як за рахунок власного, так і на основі позикового капіталу.

Відомо, що ст. 55 ГКУ розмежовує суб'єктів господарювання за середньою кількістю працівників та річним доходом на суб'єктів великого, середнього й малого підприємництва. Відповідно до ч. 3 ст. 55 ГКУ суб'єкти господарювання залежно від кількості працівників та обсягу доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, зокрема суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

Таким чином, першим етапом під час вибору ефективної системи оподаткування, обліку та звітності є визначення розміру суб'єкта підприємства за наявною класифікацією. Основним нормативно-правовим документом у цьому напрямі є Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» (далі – Закон). Частиною 1 ст. 15 Закону визначено, що державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультативну підтримку, зокрема підтримку у сфері інновацій, науки, промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів для ведення бізнесу [7].

Метою державної політики у сфері розвитку малого й середнього підприємництва в Україні є насамперед створення сприятливих умов для розвитку малого й середнього підприємництва; забезпечення розвитку суб'єктів малого й середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності; стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого й середнього підприємництва.

При цьому державою декларуються принципи державної політики у сфері розвитку малого й середнього підприємництва в Україні, серед яких найбільш вагомими, на нашу думку, є принципи ефективності підтримки малого й середнього підприємництва, доступності отримання ними державної та створення рівних можливостей для доступу вказаних суб'єктів до участі у виконанні загальнодержавних, регіональних та місцевих програм розвитку малого й середнього підприємництва, а також отримання

державної підтримки. Надання фінансової державної підтримки здійснюється спеціально впроваженими органами у сфері розвитку малого й середнього підприємництва [8, с. 151].

Подальшим етапом застосування інструментів податкового регулювання є вибір простої або спрощеної форми бухгалтерського обліку, під час якого потрібно враховувати вибрану систему оподаткування. Важливість цього етапу підкреслюють П.Л. Сук та Л.К. Сук [9, с. 335], які наголошують на тому, що для прибуткового ведення підприємницької діяльності необхідно вибрати найоптимальнішу форму господарської діяльності, яка повинна враховувати можливість застосування простої або спрощеної форми бухгалтерського обліку. Зрозуміло, що проста форма ведення бухгалтерського обліку доцільна до застосування саме малими підприємствами.

Наступним етапом є вибір системи оподаткування, що як базовий елемент обліку одночасно регулює правові фінансові відносини та є важливою для суб'єкта підприємництва, потребуючи виважених кроків для успішного впровадження. Згідно з нормативно-правовими джерелами податкова система – це сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів), що справляються до бюджетів і державних цільових фондів у встановленому законами України порядку; принципів, форм і методів їхнього встановлення, зміни чи скасування; дій, що забезпечують повну та своєчасну їхню сплату, контроль і відповідальність за порушення податкового законодавства. Сьогодні податкова система України містить три основні підсистеми, такі як підсистема оподаткування юридичних осіб, підсистема оподаткування фізичних осіб, збори в державні цільові фонди.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності (ССО) була запроваджена в Україні з 1 січня 1999 року. Визначальною рисою ССО є спрощення способу оподаткування. Підприємства та підприємці, що використовують ССО, сплачують особливий податок (єдиний податок), який замінює частину інших податків та зборів, перш за все податок на прибуток підприємств (ППП), податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) та податок на додану вартість (ПДВ). Єдиний податок має спрощений механізм нарахування, що дає змогу його платникам зменшити витрати на ведення обліку та подання звітності. Зокрема, частина платників єдиного податку має право не використовувати реєстратори розрахункових операцій (касові апарати).

Метою запровадження ССО була підтримка малого бізнесу та сприяння його розвитку. З часу запровадження ССО зазнавала неодноразових змін, які стосувалися ставок єдиного податку (ЄП), порядку його нарахування, переліку податків, які замінювались єдиним податком, а також критеріїв надання підприємствам та фізичним особам-підприємцям (ФОП) права

на використання ССО. Найбільшими були зміни 2010 року, що передбачали збільшення зобов'язань для платників єдиного податку зі сплати внесків.

За теперішніх умов ведення підприємницької діяльності право використовувати ССО мають підприємства-юридичні особи (ЮО) та фізичні особи-підприємці, які відповідають таким вимогам: обсяг реалізованої продукції становить не більше 5 млн. грн. на рік; вид (види) діяльності є дозволеними для платників ЄП [10]. До дозволених відносяться всі види діяльності, крім окремо зазначених у Податковому кодексі, зокрема обмін валют, переважна частина фінансових, страхових та інвестиційних послуг, здійснення операцій з підакцизними товарами (крім роздрібної торгівлі пивом та торгівлі паливно-мастильними матеріалами в ємностях до 20 л), а також видобуток та реалізація корисних копалин (крім корисних копалин місцевого значення). Крім цього, юридичні особи не мають права використовувати ССО, якщо у їх статутному фонді частка юридичних осіб, що не використовують ССО, становить 25% або більше.

Станом на 30 жовтня 2018 року єдиний податок заміняє такі податки, як податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб (щодо доходів, що отримані від здійснення підприємницької діяльності платника ЄП), ПДВ з операцій постачання товарів та послуг всередині України (крім оподаткування платників ЄП, що одночасно є платниками ПДВ), а також податок на майно (щодо земельного податку на ділянки, які використовуються для провадження господарської діяльності платниками ЄП). Крім цього, ФОП-платники єдиного податку не є платниками військового збору.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності є інструментом надання субсидій частині виробників товарів та послуг. В економічній теорії субсидія означає будь-яку фінансову або іншу допомогу, яку держава надає суб'єктам господарювання або їх групам на вибірковій основі. Спрощена система оподаткування в Україні є способом надання такої допомоги. По-перше, одним з компонентів ССО є зменшення вимог до обліку та звітності, що зменшує адміністративні витрати тих суб'єктів господарювання, які застосовують ССО. По-друге, ССО дає змогу зменшувати обсяг податків, який сплачують суб'єкти господарювання.

Субсидії, які надаються суб'єктам господарювання за допомогою ССО, можна поділити на три групи [11]:

1) зменшення податкового навантаження на суб'єкт господарювання в результаті заміни податку на прибуток підприємств (ППП) або податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) (з підприємницької діяльності), а також податку на додану вартість (ПДВ) єдиним податком;

2) зменшення податкового навантаження на суб'єкт господарювання в результаті заміни

ПДФО (з оплати найманої праці) єдиним податком, а також в результаті зменшення зобов'язань зі сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ) (який ФОП-платники єдиного податку можуть сплачувати в обсязі, меншому, ніж наймані працівники);

3) зменшення фінансового навантаження на суб'єкт господарювання в результаті скорочення витрат на ведення бухгалтерського обліку та звітності (включаючи витрати на навчання персоналу, проходження перевірок та сплату штрафів).

Застосування ССО дає змогу підприємцям зменшити податкове навантаження за рахунок заміни податку на прибуток підприємств або ПДФО (з підприємницької діяльності), а також ПДВ (якщо підприємець або підприємство є його платником) єдиним податком. Оцінити загальний розмір субсидії, яка полягає у зниженні відповідного податкового навантаження, можна за допомогою моделювання, сутність якого полягає у визначенні потенційного податкового навантаження на платників єдиного податку, яке б вони несли в разі застосування загальної системи оподаткування. Моделювання базується на узагальнених даних щодо фінансових показників суб'єктів господарювання, розподілу доходів платників єдиного податку за групами, а також на низці припущень. Надання такої субсидії підприємствам не було передбачено розробниками ССО, але вона фактично надається, оскільки суб'єкти господарювання використовують ССО для скорочення податкового навантаження під час оплати праці. Це відбувається в такий спосіб. На вимогу суб'єкта господарювання наймані працівники цього суб'єкта реєструються приватними підприємцями та укладають договір про співпрацю з цим суб'єктом. Відповідно, суб'єкт господарювання скорочує витрати на сплату ЄСВ, а також на сплату податку (ставка ЄП становить 3%, ПДФО – 18%). Прикладами такого способу організації бізнесу є робота роздрібних магазинів, кожен продавець яких зареєстрований як ФОП, а також діяльність підприємств автосервісу, косметичних салонів, працівники яких також можуть бути оформлені як підприємці.

Зокрема, фізичні особи-підприємці, які є платниками єдиного податку та не є платниками ПДВ, мають вести лише книгу обліку доходів, яка заповнюється раз на день та може існувати в електронному вигляді. Юридичні особи з аналогічним статусом мають вести бухгалтерський облік у спрощеному порядку, який передбачає, окрім іншого, збереження первинних документів обліку. Додаткові зобов'язання з ведення бухгалтерського обліку накладаються на тих платників єдиного податку, які є також платниками ПДВ.

Спрощення бухгалтерського обліку дасть змогу скоротити витрати на оплату праці бухгалтерів або самостійне ведення бухгалтерського обліку, оплату бланків документів та спеціалізо-

ваного програмного забезпечення. Крім цього, мають скоротитися підстави для проведення перевірок та накладення штрафів податковими органами, а отже, зменшитися відповідні витрати часу та грошей. У цьому вимірі заходи, результатом яких є зменшення розмірів податкового навантаження в Україні, мають привести до вивільнення додаткових фінансових ресурсів для розвитку підприємництва, а спрощення процедур податкової звітності дасть змогу зменшити ризик корупції.

Висновки. Успішне ведення підприємницької діяльності має враховувати всі важливі аспекти господарювання. Вважаємо, що одним з перспективних напрямів податкового регулювання діяльності підприємств є впровадження альтернативних систем оподаткування та державна підтримка суб'єктів малого та середнього підприємництва. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває оцінювання економічного ефекту від впровадження дієвих інструментів податкового регулювання.

З одного боку, спрощена система оподаткування має сприяти легалізації малого бізнесу, оскільки складність обліку та процедур сплати податків, а також зловживання представників

держави під час застосування норм податкового законодавства є однією з причин перебування частини малого бізнесу «в тіні». З іншого боку, вона має активізувати підприємницьку діяльність, оскільки зменшення вимог до обліку та звітності знижує бар'єр для входу на ринок нових суб'єктів підприємництва, а особливо фізичних осіб-підприємців.

Малі та середні підприємства швидко реагують на всі зміни у бізнес-середовищі. Саме тому вони першими відчувають негативний вплив надмірного обтяження бюрократією, але водночас є першими, хто має можливості підвищення добробуту їх власників та процвітання своїх компаній внаслідок рішучої ініціативи та готовності боротьби з проявами бюрократизму та корупції. Такі підприємства здатні значно сприяти соціальному та регіональному розвитку країни через те, що вони є прикладом ініціативності та дієвості. Однак для вирішення багатьох проблем своєї виробничо-господарської та фінансової діяльності приватні підприємства мають не лише здійснювати фінансування за рахунок власного прибутку, але й використовувати додаткові внески учасників, мати можливість залучати позикові кошти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1430143324535532>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Фінансова діяльність підприємства: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Либідь, 2002. 384 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.
5. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 320 с.
6. Попова А.В. Поняття й особливості фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Адміністративне право і процес. 2017. № 19. С. 103–110. URL: <http://aplaw.knu.ua/index.php/arkhiv-nomeriv/1-19-2017>.
7. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 року № 4618-VI (зі змін. та доп.) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
8. Кошелева О.Г. Фінансово-кредитна складова інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва в Україні. Фінансова система України. 2012. № 19. С. 151–155.
9. Сук Л.К., Сук П.Л. Бухгалтерський облік: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 507 с.
10. Податковий кодекс України від 25 листопада 2018 року № 2755-VI (зі змінами і доповненнями) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
11. Спрощена система оподаткування в Україні: оцінка в контексті сучасних реалій / ред. О.В. Бетлій, І.М. Бураковський, К.О. Кравчук. Київ, 2015. URL: http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/working_papers_sme?pid=5196.

ВПЛИВ ЗМІНИ АЛГОРИТМУ ВИЗНАЧЕННЯ ОПОДАТКОВАНОГО ПРИБУТКУ НА ВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

THE INFLUENCE OF THE ALGORITHM CHANGE DETERMINATION OF TAXABLE INCOME ON TAX ACCOUNTING

Загорельська Т.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри
обліку, економіки та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Свічкарь Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри
обліку, економіки та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Баранов А.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри
обліку, економіки та управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Полонська В.В.

магістрант,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуто алгоритм визначення оподаткованого прибутку підприємства в контексті проведення податкової реформи. Узагальнено етапи реформування оподаткування прибутку, визначено наявні проблеми впровадження нової моделі справляння цього податку. Досліджено алгоритм визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток згідно з вимогами Податкового кодексу України. Розглянуто перелік різниць, на які коригується фінансовий результат для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток. Окреслено напрями вдосконалення оподаткування прибутку підприємств.

Ключові слова: прибуток, оподаткування прибутку, податок на прибуток підприємств, податкова ставка, податкове навантаження, фіскальна значимість, податковий механізм.

В статье рассмотрен алгоритм определения налогооблагаемой прибыли предприятия в контексте проведения налоговой реформы. Обобщены этапы реформирования налогообложения прибыли, указаны существующие проблемы внедрения новой модели взимания этого налога. Исследован алгоритм определения объекта налогообложения налогом на прибыль в соответствии с требованиями Налогового кодекса Украины. Рассмотрен перечень разниц, на которые корректируется финансовый результат для определения объекта налогообложения налогом на прибыль. Определены направления совершенствования налогообложения прибыли предприятий.

Ключевые слова: прибыль, налогообложение прибыли, налог на прибыль предприятий, налоговая ставка, налоговая нагрузка, фискальная значимость, налоговый механизм.

The article deals with the algorithm for determining the taxable profits of enterprises in the context of tax reform implementation. The stages of the taxation reform are generalized, existing problems of introduction of a new model of tax collection are determined. The algorithm of determination of the object of taxation of income tax according to the requirements of the Tax Code of Ukraine is investigated. The list of differences, which are adjusted for the financial result for the purpose of determining the object of taxation of income tax, is considered. Directions of improvement of taxation of enterprise profits are outlined.

Key words: profit, profit taxation, corporate profit tax, tax rate, tax burden, fiscal significance, tax mechanism.

Постановка проблеми. Наявність у нашій державі податкового та бухгалтерського обліку, їх певна роз'єднаність визначили один з пріоритетних напрямів реформування податкової системи України, зокрема гармонізацію податкового та бухгалтерського обліку. Ухвалення Податкового кодексу України (далі – ПКУ) частково ліквідувало значну неузгодженість між податковим та бухгалтерським обліком, але істотно ускладнило розрахунок бази оподаткування, відображення в обліку й звітності податку на прибуток, посилило фіскальну спрямованість обліку.

Наступні суттєві зміни внесені Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII [1]. Відповідно до нової редакції розділу III «Податок на прибуток підприємств» ПКУ, запропонованого Міністерством доходів і зборів України, об'єктом оподаткування податком на прибуток став фінансовий результат, визначений за правилами бухгалтерського обліку, змінений на суму податкових коригувань. Текст розділу III Податкового кодексу було значно спрощено та скорочено приблизно на 30%. З документа вилучено класифікацію податкових доходів та витрат. Замість них надано список податкових коригувань, які необхідно буде застосовувати до фінансового результату, визначеного у фінансовій звітності підприємства.

Зазначені зміни в оподаткуванні податком на прибуток вітчизняних підприємств вимагають відповідних змін у веденні податкового обліку та вивчення їх наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику оподаткування прибутку юридичних осіб займалися такі відомі вітчизняні вчені, як В. Вишневський, О. Данілов, Т. Єфименко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, В. Мельник, П. Мельник, Д. Серебрянський, А. Соколовська, Л. Шабліста.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукової літе-

ратури дає змогу дійти висновку, що наслідки зміни алгоритму визначення оподаткованого прибутку, який впливає на ведення податкового обліку, недостатньо вивчені.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні впливу зміни алгоритму визначення оподаткованого прибутку на ведення податкового обліку відповідно до останніх змін Податкового кодексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія прибуткового оподаткування в Україні, що налічує більше 20 років, свідчить про те, що більшість змін в підходах до оподаткування прибутку не має системного характеру. Ретроспективний аналіз законодавства щодо оподаткування прибутку (доходу) юридичних осіб дає змогу виділити декілька етапів, за яких кардинально змінювались підходи до визначення об'єкта оподаткування, порядку його визначення та корегування на ті чи інші пільги (табл. 1).

Перші два етапи слід розглядати як етапи становлення прибуткового оподаткування. Повноцінне становлення порядку оподаткування прибутку відбулось після набуття чинності Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР [2]. Період, протягом якого діяв цей Закон, характеризується великою інтенсивністю змін. Головна риса моделі оподаткування прибутку, що діяла протягом цього періоду (до прийняття Податкового кодексу), полягала в практично повному відокремленні податкового обліку від бухгалтерського. Необхідність окремого трактування господарських операцій для цілей складання фінансової та податкової звітності практично подвоїла трудомісткість облікової роботи, а інтенсивність змін законодавства суттєво обмежувала можливість платника податків щодо автоматизації обліку. Крім того, постійні зміни в порядку оподаткування прибутку здійснювали дестимулюючий вплив на активізацію інвестиційних процесів.

Таблиця 1

Реформування оподаткування прибутку в Україні протягом 1991–2015 рр.

Період	Характеристика
1992 р. – 1994 р. (за винятком I кварталу 1992 р.)	Оподаткування доходу, який визначався за даними бухгалтерського обліку, правила якого були сформовані ще за часів адміністративної економіки.
1995 р. – I півріччя 1997 р.	Оподаткування прибутку, який визначався за даними бухгалтерського обліку, правила якого були сформовані ще за часів адміністративної економіки.
II півріччя 1997 р. – I квартал 2011 р.	Прибуток для мети оподаткування розраховувався за правилами, що відмінні від правил бухгалтерського обліку (одночасно незалежно від оподаткування протягом 1999–2001 рр. здійснено реформу бухгалтерського обліку щодо зближення його з міжнародною практикою).
II квартал 2011 р. – 2014 р.	Зближення податкового та бухгалтерського обліку, застосування під час визнання та оцінювання витрат і доходів у податковому обліку правил, що встановлені в бухгалтерському обліку, але з низкою обмежень.
З початку 2015 р.	Оподаткування прибутку за даними бухгалтерської звітності, коригування об'єкта оподаткування на обмежену кількість податкових різниць.

Після набуття чинності Податковим кодексом [3] більшість елементів податку була переглянута. Було продекларовано зближення податкового та бухгалтерського обліку, що проявилось у застосуванні єдиного порядку визнання доходів і витрат, застосуванні однакових методів нарахування амортизації, однаковому трактуванні термінів в бухгалтерському та податковому обліку, але повної ідентичності податкового та бухгалтерського обліку досягнуто не було, тобто широке трактування доходів та обмеження визнання витрат, що були встановлені для цілей оподаткування, мали виключно фіскальну спрямованість. Суттєва різниця між фінансовим результатом та об'єктом оподаткування податком на прибуток дає змогу зробити висновок, що завдання наближення податкового та бухгалтерського обліку не було виконане.

Завдяки раніше чинному порядку розрахунку прибутку для оподаткування зберігався такий термін, як податкова різниця, під якою розумілась різниця, що виникала між оцінкою та критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності, а також доходами та витратами, визначеними згідно з розділом III Податкового кодексу.

Чергова спроба реформувати податок на прибуток була здійснена наприкінці 2014 р. під час внесення чергових змін до Податкового кодексу [1]. Внесеними змінами запроваджено нові підходи до визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток, розширено перелік витрат, що враховуються під час визначення прибутку для оподаткування, а також усунена значна кількість розбіжностей між даними бухгалтерського та податкового обліку, тобто зменшена кількість податкових різниць. Також скасовано практично всі податкові пільги з цього податку, а також запроваджено принципово новий підхід до визначення об'єкта оподаткування (табл. 2).

Податковою базою, згідно з ПКУ, визнається грошове вираження прибутку як об'єкта оподаткування. Таким чином, зі зміною об'єкта оподаткування відбувається перегляд бази оподаткування податку на прибуток підприємств.

Необхідно зазначити, що й ця спроба вдосконалити податкове законодавство не була досить обґрунтована, про що свідчить те, що протягом січня-вересня 2015 р. до оновленої редакції Податкового кодексу вносилися зміни, що коригують порядок нарахування податку на прибуток.

Згідно з редакцією ПКУ до 1 січня 2015 р. прибуток підприємств визначався як виручка від реалізації товарів, робіт, послуг за вирахуванням витрат діяльності таких підприємств. Прибуток як об'єкт оподаткування податком на прибуток класифікувався таким чином:

– прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду;

– дохід (прибуток) нерезидента, що підлягає оподаткуванню з джерелом походження з України [3].

Структура III розділу Податкового кодексу мала такі статті, як 135, 136, 137, 138, 139, 140 з відповідними назвами «Порядок визнання доходів та їх склад», «Доходи, що не враховуються при визначенні об'єкта оподаткування», «Порядок визнання доходів», «Склад витрат та порядок їх визнання», «Витрати, що не враховуються при визначенні об'єкта оподаткування», «Особливості витрат подвійного призначення» тощо, склад яких суттєво відрізнявся від Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, пов'язаних з нарахуванням доходів і витрат у бухгалтерському обліку.

Отже, основною площиною податкових розрахунків був порядок (формула) визначення деклараційного прибутку (збитку) звітного періоду згідно з нормами Податкового кодексу України, що передбачають визначення бази оподаткування податку на прибуток за відповідними статтями розділу III Податкового кодексу України.

Крім того, застосовувались додаткові обмеження.

1) Податок нараховувався платником самостійно за ставкою від податкової бази. Податок, отриманий від діяльності, яка підлягає патен-

Таблиця 2

Порівняння визначення об'єкта оподаткування прибутку у 2014 та 2015 рр. згідно з ПКУ

Редакція до 1 січня 2015 р.	Редакція з 1 січня 2015 р.
Прибуток з джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, визначених згідно зі статтями 135–137 цього Кодексу, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно зі статтями 138–143 цього Кодексу, з урахуванням правил, встановлених статтею 152 цього Кодексу.	Прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу.

туванню, підлягав сплаті до бюджету в сумі, яка визначена відповідно до норм Податкового кодексу України, а також зменшена на вартість придбаних торгових патентів на право провадження такого виду діяльності.

2) Платник податку, який проводив діяльність, що підлягає патентуванню, зобов'язаний був окремо визначати податок від кожного виду такої діяльності та окремо визначати податок від іншої діяльності. З цією метою введено окремий облік доходів, отриманих від діяльності, що підлягає патентуванню, та витрат, пов'язаних з веденням діяльності з урахуванням від'ємного значення як результату розрахунку об'єкта оподаткування.

3) Доходи й витрати нараховувалися з моменту їх виникнення згідно з правилами, встановленими Податковим кодексом України, незалежно від дати надходження або сплати коштів.

Отже, такий показник прибутку підприємств до оподаткування за нормами Податкового кодексу України можна було розрахувати за формулою (1):

$$\text{Пр./З}_{\text{б.под.}} = \text{Д} - \text{С} - \text{ІВ}, \quad (1)$$

де $\text{Пр./З}_{\text{б.под.}}$ – прибуток/збиток за нормами Податкового кодексу України;

Д – доходи;

С – собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг;

ІВ – інші витрати.

Саме такий алгоритм визначення об'єкта оподаткування закладено у форму декларації з податку на прибуток, затвердженої Наказом Міністерства доходів і зборів України «Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємства» від 30 грудня 2013 р. № 872, незважаючи на можливі коригування податкових зобов'язань платника податку цілей трансфертного ціноутворення [4].

Вже з 1 січня 2013 р. суб'єкти господарювання повинні були вести облік та надавати фінансову звітність з урахуванням податкових різниць, що передбачено підрозділом 4 розділу XX чинного Податкового кодексу України та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку «Податкові різниці», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 25 січня 2011 р. № 27, у якому є визначення податкових різниць та поділ їх на тимчасові та постійні [5]. Однак на практиці цим положенням користуватись неможливо через відсутність чіткого механізму розрахунку податкових різниць.

Відповідно до пункту 3 П(С)БО 35 «Податкові різниці» обліковий прибуток (збиток) – це сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку та відображена у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) за звітний період. З іншого боку, податковий прибуток (збиток) – це сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період

[8]. Відповідно, мета визнання облікового прибутку як прибутку до оподаткування під час складання фінансової звітності полягає в тому, аби усунути вплив різниць у визначенні облікового та податкового прибутку на фінансовий результат діяльності підприємства у звітному періоді [6].

Отже, такий показник прибутку підприємств до оподаткування можна розрахувати за формулою (2):

$$\text{Пр./З}_{\text{б.под.}} = \text{П}_{\text{р.бух.}} +/ - \text{ППР} +/ - \text{ТПР}_{\text{зв.}}, \quad (2)$$

де $\text{Пр./З}_{\text{б.под.}}$ – прибуток/збиток за нормами Податкового кодексу;

$\text{П}_{\text{р.бух.}}$ – прибуток за нормами стандартів бухгалтерського обліку;

ППР – постійна податкова різниця;

ТПР_{зв.} – тимчасова податкова різниця, що належить до звітного періоду.

Очевидно, що наведені формули (1) і (2) надавали різний алгоритм визначення бази оподаткування прибутку підприємств до оподаткування, водночас результати розрахунків за формулами (1) і (2) показували одну величину показника.

Крім того, в Україні діють П(С)БО 17 та МСФЗ 12, згідно з якими податкові різниці створюють відстрочені податкові активи та зобов'язання, які відображаються у фінансовій звітності для приведення у відповідність фінансової та податкової звітності та забезпечення порівнянності обліків [7; 8]. Природою виникнення податкових різниць є податкові обмеження, які присутні в законодавстві абсолютно всіх країн світу. Потрібно підкреслити, що такі податкові різниці відображаються у фінансовій звітності, а не в податковій, отже, такі різниці не впливають на об'єкт оподаткування податком на прибуток, а лише приводять у відповідність фінансову та податкову звітність. Запропоновані зміни не містять більше положень щодо обліку в Податковому кодексі України податкових різниць, відповідні норми скасовані. Натомість пропонується новий механізм розрахунку оподаткованого прибутку.

З 1 січня 2015 р. набула чинності нова редакція розділу III ПКУ «Податок на прибуток підприємств», в якій повністю переглянуті підхід і методологія розрахунку оподаткованого прибутку, а саме:

– об'єкт оподаткування розраховується на основі даних фінансової звітності, складеної відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ;

– податковий облік замінений на механізм податкових коригувань, які застосовуються до фінансового результату для визначення об'єкта оподаткування;

– скасовані/змінені старі та додані нові обмеження стосовно низки податкових витрат та окремих операцій;

– податкові органи відтепер мають право перевіряти правильність ведення бухгалтер-

ського обліку відповідно до національних П(С) БО або МСФЗ.

Іншими словами, вихідною точкою стає фінансова звітність за звітний період.

Перше подання декларації з податку на прибуток за новою формою відбувалося за результатами діяльності за 2015 р. У зв'язку з тим, що зараз податок на прибуток визначається на підставі результатів бухгалтерського обліку, новою формою декларації не передбачена наявність додатків, у яких відображалися б податкові доходи й витрати платника податків за окремими операціями, як це було раніше [9]. Виняток становить додаток, у якому наводяться суми самостійних коригувань доходів і витрат для цілей трансфертного ціноутворення у платників, які застосовують коригування на всі різниці, установлені ПКУ. В структурі III розділу ПКУ також відсутні статті з переліком доходів та витрат з метою оподаткування. Національні бухгалтерські стандарти, як і Міжнародні стандарти фінансової звітності, не містять будь-яких обмежень у формуванні витрат, обов'язковою умовою, згідно з П(С)БО, є наявність первинного документа, який дає право бухгалтеру відображати господарську операцію в бухгалтерському обліку. Доходи також визначаються на підставі первинних документів, що підтверджують їх отримання платником податку, обов'язковість ведення та зберігання яких передбачено правилами ведення бухгалтерського обліку та інших документів, встановлених розділом II ПКУ [3; 10]. Інформацію про доходи та витрати з метою оподаткування податком на прибуток необхідно накопичувати з використанням даних бухгалтерського обліку, тоді як облікових реєстрів податкового обліку для цього не передбачено.

Обліково-податковий процес щодо сплати податку на прибуток завершується складанням податкової звітності, яку можна вважати основним обліковим реєстром для податкового обліку податку на прибуток. Щоб за новими правилами ПКУ визначити в декларації об'єкт оподаткування та розрахувати суму податку на прибуток за звітний період, платник податків повинен зазначити в ній [9]:

- фінансовий результат до оподаткування за даними фінансової звітності;
- суми різниць, на які коригується такий фінансовий результат;
- фінансовий результат після коригування, який буде об'єктом оподаткування.

Новий принцип оподаткування можна подати у вигляді формули:

$$ОП = ФР - З +/- Р, \quad (3)$$

де ОП – об'єкт обкладення податком на прибуток;

ФР – фінансовий результат до оподаткування;

З – податкові збитки минулих років;

Р – усі різниці, встановлені ПКУ.

Зазначимо, що формула ілюструє загальне правило, але якщо дохід підприємства від усіх видів діяльності за останній звітний рік не перевищить 20 млн. грн., то вона може мати такий вигляд:

$$ОП = ФР - З +/- Р_{пер}, \quad (4)$$

де $R_{пер}$ – різниці, встановлені перехідними положеннями підрозділу 4 розділу XX ПКУ.

При цьому для визначення суми такого коригування передбачено спеціальний додаток «Різниці». У ньому наведено всі види різниць, які повинні застосовувати платники податків (зокрема, платники з річним доходом менше, ніж 20 млн. грн.). Підприємство в цьому додатку відповідно до норм ПКУ відобразить суми нарахованих у звітному році бухгалтерських доходів та витрат за деякими господарськими операціями, суми деяких платежів, перерахованих та отриманих за цей період, а також податкові збитки минулих років. Усі ці суми будуть різницями, на які слід відкоригувати бухгалтерський фінансовий результат. Підсумковий показник різниць переноситься з додатка в декларацію та збільшує або зменшує бухгалтерський фінансовий результат для розрахунку об'єкта оподаткування.

Зазначимо, що як різниці виступають, зокрема, суми:

- нарахованої амортизації, уцінки, дооцінки та залишкової вартості основних засобів і нематеріальних активів, а також суми втрат від зменшення корисності таких активів і вигід від її відновлення;

- витрат на формування резервів і забезпечень (за винятком забезпечень на оплату відпусток), а також суми коригувань (зменшення) таких резервів;

- дивідендів, виплачуваних підприємству іншими платниками податку на прибуток;

- витрат на оплату відпусток працівникам та інших виплат, пов'язаних з оплатою праці, які після 1 січня 2015 р. відшкодовуються за рахунок резервів, створених у бухгалтерському обліку до цієї дати, якщо такі витрати не були включені до складу витрат у податковому обліку.

З 1 січня 2015 р. для цілей оподаткування повною мірою обліковуються суми витрат, пов'язаних з негосподарською діяльністю підприємства (за винятком витрат, пов'язаних з невиробничими основними засобами, у платників, які застосовують коригування на різниці), зокрема витрат на сплату штрафних санкцій. Такі суми не є різницями.

Отже, з 1 січня 2015 р. об'єктом обкладення податком на прибуток є фінансовий результат до оподаткування (прибуток або збиток), визначений у фінансовій звітності підприємства за правилами бухгалтерського обліку та відкоригований на різниці, передбачені ПКУ. Водночас для підприємств з річним доходом більше 20 млн. грн. нормами ПКУ передбачено додаткове коригування на різниці, встановлені розді-

лом III. В результаті такого коригування деякі види доходів та витрат, нараховані в бухгалтерському обліку, не обліковуються для цілей оподаткування, іноді замінюються на податкові показники за правилами розділу III ПКУ. Таким чином, відбувається взаємне виключення витрат, які відображені у фінансовій звітності у складі витрат і не можуть бути включені як витрати для цілей оподаткування, шляхом відображення їх у складі фінансового результату до оподаткування. Якщо підприємство у фінансовій звітності у складі витрат включило витрати, які не пов'язані з господарською діяльністю, однак мали місце у звітному періоді, то такі витрати не можуть бути включені для цілей оподаткування податком на прибуток. Згідно із запропонованими змінами до ПКУ такі витрати, відображені у фінансовій звітності, не вилучаються зі складу витрат, а збільшують оподатковуваний прибуток на цю суму. В такий спосіб ці витрати будуть виключені для цілей податкового обліку. Такий підхід не вплине на розрахунок оподаткованого прибутку підприємств, проте значно спростить роботу переконаних щодо податкових коригувань.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можемо сказати таке. Якщо річний дохід підприємства (підпункт 134.1.1 ПКУ) не перевищує 20 млн. грн., воно може визначати об'єкт оподаткування в сумі, що дорівнює бухгалтерському фінансовому результату до оподаткування без коригувань на різниці, передбачені розділом III ПКУ, але з урахуванням податкових збитків минулих років та перехідних положень пункту 4 розділу XX ПКУ. При цьому підприємство має повідомити податковий орган про своє рішення не застосовувати коригування, передбачені розділом III ПКУ. Зробити це можна шляхом проставлення відмітки в спеціальному полі декларації, яка подається за перший звітний рік, у якому було прийнято таке рішення. В подальшому підприємство не застосовує коригування, поки його річний дохід не перевищить 20 млн. грн.; коли він перевищує 20 млн. грн., воно визначає об'єкт оподаткування в сумі, що дорівнює бухгалтерському фінансовому результату до оподаткування, відкоригованому на всі різниці, передбачені ПКУ. Обов'язок корегування фінансового результату до оподаткування, що визначений у

фінансовій звітності, поширюється на платників податків, річний обсяг доходів яких перевищує 20 мільйонів гривень. Тобто спрощення порядку визначення об'єкта оподаткування поширюється тільки на малі підприємства.

Такі новації можуть розглядатись як позитивні, але їхній вплив на економічні процеси не слід перебільшувати.

По-перше, внесеними до Податкового кодексу [3] змінами передбачено, що платники податків, які мають обсяг річного доходу менше 20 мільйонів гривень, можуть вибрати спрощену систему оподаткування (якщо здійснення відповідної діяльності не заборонено на спрощеній системі оподаткування). Тобто такі платники податків можуть вибирати між спрощеною та загальною системою.

По-друге, за усієї важливості підтримки малого бізнесу держава забуває про проблеми великих промислових підприємств, які генерують левову частину податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів. Більшість підприємств є збитковими внаслідок цілої низки зовнішніх та внутрішніх (по відношенню до підприємства) факторів, серед яких слід назвати неможливість спрогнозувати суму податку на прибуток, тому що в оподаткуванні залишився механізм коригування фінансового результату на різниці.

По-третє, продекларованим є скорочення податкових різниць. Наявність податкових різниць сприймається урядовцями як негативне явище, але за рахунок різних підходів до оцінювання окремих господарчих операцій реалізується як фіскальна, так і регульовальна функції податку на прибуток.

Усі ці та інші недоліки чинного податкового законодавства дають змогу сформулювати деякі напрями подальшого вдосконалення порядку оподаткування прибутку підприємств.

Одним з напрямів вдосконалення оподаткування прибутку має стати подальше зближення податкового та бухгалтерського обліку. Зближення податкового та бухгалтерського обліку робиться несистемним чином, а саме на рівні ототожнювання основних термінів, порядку визнання витрат і доходів, здійснених у попередні роки, але без гармонізації основних принципів бухгалтерського обліку та оподаткування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII // Законодавство України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19/paran2#n2>.
2. Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»: Закон України від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР // Законодавство України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/283/97-%D0%B2%D1%80> (втратив чинність).
3. Податковий Кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змін. та доп.) // Законодавство України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-vi>.
4. Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємства: затверджено Наказом Міністерства доходів і зборів України від 30 грудня 2013 р. № 872 / Державна фіскальна служба України. URL: <http://minrd.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovye-zakonodavstvo/nakazi/63025.html>.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 35 «Податкові різниці»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 25 січня 2011 р. № 27 (зі змін. та доп.) // Законодавство України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0212-11>.

6. Жертвам П(С)БО 17 присвячується // Адвокат та адвокатура. URL: <http://advocatesanswers.in.ua/index.php/2012-03-11-14-51-21/594-17>.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 28 грудня 2000 р. № 27 (зі змін. та доп.) // Законодавство України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>.

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 (МСБО 12) «Податки на прибуток» від 1 січня 2012 р. // Законодавство України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_012.

9. Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємства: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 2015 р. № 897 // Законодавство України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1415-15>.

10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV (зі змін. та доп.) // Законодавство України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF THE PROJECT APPROACH IMPLEMENTATION TO LOGISTICS SYSTEMS MANAGEMENT

Зінченко О.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Нестеров А.А.

студент,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Стаття присвячена обґрунтуванню концептуальних основ впровадження підходів проектного менеджменту в практику управління логістичними системами. Визначено відмінні риси управління проектами в логістиці та управління логістикою проекту, проаналізовано різницю між логістичними проектами і проектами з логістичного забезпечення. Виявлено потенційні можливості використання логістики в управлінні проектами.

Ключові слова: проект, логістика, логістична система, управління проектами.

Статья посвящена обоснованию концептуальных основ внедрения подходов проектного менеджмента в практику управления логистическими системами. Определены отличительные черты управления проектами в логистике и управления логистикой проекта, проанализирована разница между логистическими проектами и проектами по логистическому обеспечению. Выявлены потенциальные возможности использования логистики в управлении проектами.

Ключевые слова: проект, логистика, логистическая система, управление проектами.

The article is devoted to substantiation of conceptual bases of implementation of project management approaches in the practice of logistic systems management. It determines the distinctive features of project management in logistics and logistics management of the project. It analyzes the difference between logistic projects and logistic support projects and reveals possibilities of using logistics in project management.

Key words: project, logistics, logistics system, project management.

Постановка проблеми. Діяльність сучасних підприємницьких структур характеризується зростанням складності та різномірності завдань, що стоять перед ними. Така ситуація обумовлена станом ринкового середовища, необхідністю пошуку нових резервів підвищення ефективності. Разом з управлінням функціональною діяльністю виникає необхідність розв'язання окремих комплексних завдань з реалізації масштабних заходів, а саме проектів.

Американський інститут управління проектами (Project Management Institute) характеризує управління проектами як галузь менеджменту, спрямовану на застосування доступних знань, умінь і навичок для задоволення потреб та очікувань замовників проектів. Вітчизняні фахівці вносять конкретність, визначаючи управління

проектами як «методологію організації, планування, керівництва, координації трудових, фінансових і матеріально-технічних ресурсів протягом проектного циклу, спрямовану на ефективне досягнення його цілей шляхом застосування сучасних методів, техніки і технології управління для досягнення визначених у проекті результатів за складом і обсягом робіт, вартості, часу, якості й задоволення учасників проекту» [1]. В цьому визначенні закладено так званий процесний підхід до управління: управління проектами описується через процеси, з яких воно складається, та їх взаємозв'язку; при цьому процеси співвідносяться із загальними функціями управління. Однак процесний підхід має також інший аспект, який передбачає управління технологічними, комерційними та іншими

процесами, що забезпечують досягнення цілей в послідовності етапів виконання робіт за проектом. Цей аспект стає найбільш актуальним для застосування в логістиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління проектами є досить популярною темою для дослідження вітчизняних вчених. Так, можна виділити роботи таких авторів, як В. Молоканова [2], С. Заїка, О. Грідін [3], В. Воронкова [4], Р. Сільченко [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак наукові праці з означеної проблематики стосуються комплексного застосування проектного підходу без уточнення та обґрунтування його окремих складових. Тому конкретизація проектного підходу в окремих сферах управління підприємством, зокрема в логістиці, є актуальним та практично значимим завданням.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні концептуальних засад застосування проектного підходу в управлінні логістичними системами за умов ефективного менеджменту сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід розрізняти управління проектами в логістиці та управління логістикою проекту відповідно до того, як різняться логістичні проекти та проекти з логістичним забезпеченням.

Потенційні можливості використання логістики в управлінні проектами обумовлюються наявністю безлічі поточкових процесів, потребують ефективного управління. Це пов'язано з тим, що здійснення проекту підтримується різними видами забезпечення, в складі яких виділяються такі компоненти:

- матеріально-технічне забезпечення, тобто закупівля й поставка матеріалів, придбання машин та обладнання тощо;

- фінансове забезпечення, тобто пошук джерел і залучення інвестицій;

- кадрове забезпечення, тобто добір команди, прийом і розстановка персоналу, звільнення;

- інформаційне забезпечення, тобто накопичення, систематизація та оновлення інформації по етапах і видах забезпечення проекту;

- правове забезпечення, тобто юридичний супровід проекту на всіх етапах його життєвого циклу;

- математичне та програмне забезпечення, тобто економіко-математичні моделі, програми й бази даних [4, с. 20].

Найважливішими загальними завданнями логістики в управлінні проектами є:

- створення інтегрованої системи управління матеріальними потоками на основі інформаційних потоків;

- розроблення методів управління рухом ресурсів та контролю матеріальних потоків;

- визначення стратегії та технології фізичного розподілу ресурсів за роботами проекту;

- стандартизація напівфабрикатів та упаковки;

- прогнозування обсягів поставок, перевезень та складування;

- виявлення дисбалансу між потребами та можливостями закупівлі й поставок;

- оптимізація технічної та технологічної структур транспортно-складських комплексів.

Проте логістика в управлінні проектами не обмежується у функціональному плані тільки сферою забезпечення, а в ресурсному – матеріальними потоками, а охоплює весь ресурсно-функціональний спектр поточкових процесів, що виникають під час здійснення проекту. Управління цими процесами на основі логістики знаходить своє вираження в понятті «проектний логістичний менеджмент», що інтерпретується як «змістовно адаптований, системно організований процес управління інвестиційними та ініційованими ними матеріальними, сервісними, фінансовими, інформаційними потоками проекту, реалізованого в послідовності фаз, етапів і робіт життєвого циклу відповідно до правил логістики за допомогою побудови ланцюгів взаємодії учасників» [6, с. 216]. Слід зазначити, що разом з традиційними видами потоків, що розглядаються логістикою, проектний логістичний менеджмент з огляду на інвестиційну природу проектів передбачає також виділення інвестиційного потоку як об'єкта управління, який може існувати в різних формах (грошова, товарна, інтелектуальна).

Матеріальні ресурси – один з найважливіших керованих аспектів проекту, відповідно, система управління ресурсами виступає в низці підсистем управління проектами як основна. Фактично логістичний підхід до забезпечення оптимальності матеріальних потоків повністю відповідає системному підходу до управління проектами в галузі ресурсного забезпечення [7, с. 310]. Проект як система функціонує в межах життєвого циклу, має «вхід», яким є всі ресурси проекту, а саме матеріально-технічні та трудові, фінансові та часові, команду проекту, інформацію, знання, технології та різноманітні обмеження по вхідних параметрів, а також комплекс взаємопов'язаних процесів оброблення цих ресурсів з урахуванням обмежень та критеріальних показників. На «виході» системи отримують результати проекту.

В рамках управління проектом функціонують матеріальні потоки ресурсів та супроводжувальні потоки інформації, які відображають ефективність процесів управління або сигналізують про порушення в запланованому ході робіт. Таким чином, логістика, маючи на меті підвищення ефективності функціонування системи управління проектом, є його невід'ємною частиною та займається управлінням потоками матеріальних ресурсів.

Найважливішими загальними завданнями логістики в управлінні проектами є створення

інтегрованої системи управління матеріальними потоками на основі інформаційних потоків; розроблення методів управління рухом ресурсів і контролю матеріальних потоків; визначення стратегії та технології фізичного розподілу ресурсів по роботах проекту; стандартизація напівфабрикатів та упаковки; прогнозування обсягів поставок, перевезень та складування; виявлення дисбалансу між потребами та можливостями закупівлі й поставок; оптимізація технічної та технологічної структур транспортно-складських комплексів.

Ефективне планування й інформаційне логістичне обслуговування дають змогу зняти протиріччя між необхідністю безперебійного постачання ресурсів та мінімізацією складських запасів.

Основу економічної ефективності закупівельної логістики складають пошук і закупівля необхідних матеріалів задовільної якості за мінімальними цінами. У вивченні ринку, яке проводиться відповідними менеджерами команди проекту, питання цін є головним, але істотну роль також відіграє аналіз інших факторів, зокрема можливих логістичних витрат і термінів поставок. Розрахунок витрат на придбання сировини та матеріалів багато в чому визначає подальшу стратегію реалізації проекту [8, с. 203].

Управління проектами в логістиці є застосуванням концепції та методів управління проектами в процесі створення (проекування) логістичних систем або проведення змін (перетворень) в них, а також вирішення завдань управління потоками ресурсів в логістичних системах.

Загальна мета логістики полягає у створенні ефективної інтегрованої системи функціонального менеджменту матеріальних, інформаційних, фінансових, кадрових та інших потоків, які забезпечують високу якість поставок продукції. Водночас концептуальна ідея логістики полягає в досягненні з найменшими можливими за цих умов витратами максимальної адаптації фірми до мінливого ринкового середовища, розширенні ринкового сегменту фірми, отриманні переваг перед конкурентами. Таким чином, концепція управління проектами в логістиці як діяльність з управління змінами в логістичних системах відповідає змісту концептуальної ідеї логістики та містить інструментарій прогнозування змін ринкового середовища.

Крім того, інвестиційна діяльність у сфері логістичної інфраструктури передбачає оцінювання ефективності капіталовкладень, здійснення інвестиційного процесу, відбір та оцінювання привабливості конкретних проектів тощо. За цих умов високоефективним методичним апаратом управління інвестиціями в логістичну інфраструктуру стає сукупність методів і засобів управління проектами.

Висновки. Логістичний проект є комплексом системних заходів, спрямованих на ство-

рення (або перетворення) логістичної системи, її підсистем та окремих елементів, включаючи об'єкти логістичної інфраструктури, а також на вирішення завдань в галузі логістики для досягнення певних результатів згідно із заданими цілями.

Управління проектами в логістиці може бути розглянуто в двох аспектах, які не є взаємовиключними, а саме у вузькому, де воно розуміється як підхід до управління інвестиціями в логістичну інфраструктуру, та в широкому, де воно розуміється як управлінська концепція, що найбільшою мірою відповідає необхідності постійного пристосування фірми до мінливого зовнішнього середовища. Перший аспект відображає спрямованість на вирішення окремих тактичних та оперативних завдань, тоді як другий є стратегічною концепцією управління фірмою, а змістовна сторона застосовуваної концепції буде залежати від цілей, на досягнення яких спрямований конкретний проект і діяльність фірми загалом.

У підсистемах управління проектом з позицій логістичного підходу та з урахуванням інтересів кожного учасника взаємодії пов'язані такі питання, як розробка загальної концепції розподілу ресурсів, вибір форми постачання, розміщення складського господарства, вибір виду транспорту і типу транспортних засобів, організація транспортування ресурсів і продукції, вибір раціональних напрямків перевезень, вибір пунктів поставок, вибір раціонального радіусу складського обслуговування, дислокація складських систем (центральної, регіональної, перевантаження). Вибір конкретної форми організації управління матеріальними ресурсами залежить від специфіки проекту.

Основу економічної ефективності закупівельної логістики складають пошук і закупівля необхідних матеріалів задовільної якості за мінімальними цінами. У вивченні ринку, яке проводиться відповідними менеджерами команди проекту, питання цін є головним, але істотну роль також відіграє аналіз інших факторів, зокрема можливих логістичних витрат і термінів поставок. Розрахунок витрат на придбання сировини та матеріалів багато в чому визначає подальшу стратегію реалізації проекту.

Фактично логістичний підхід до управління проектами повністю відповідає системному підходу до управління ланцюгом постачань. Проте реалізація концепції логістики в управлінні проектами значно ширше, ніж просто управління ресурсами проекту, адже вона є стратегічною концепцією управління проектом на основі системного підходу.

Таким чином, логістика, маючи на меті підвищення ефективності функціонування системи управління проектом, є його невід'ємною частиною та займається управлінням потоками ресурсів під час управління проектами в різних предметних галузях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління проектами: вітчизняний і зарубіжний досвід: моногр. / ред. С. Чернов, В. Воронкова, А. Двігун, О. Соснін, А. Чмелюскас, Е. Вейджінен, А. Пілкейт, В. Вільюнас. Запоріжжя: ЗДІА. 2015. 356 с.
2. Молоканова В. Модель життєвого циклу як основа проектного управління. Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. № 3 (31). Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2009. С. 30–37.
3. Заїка С., Грідін О. Інноваційний проект як об'єкт управління. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2016. № 172. С. 101–114.
4. Воронкова В. Теоретичні і праксеологічні засади формування концепції менеджменту проектів як ефективного ресурсу ринкової економіки. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2013. № 55. С. 19–32.
5. Сільченко Р. Концепція удосконалення управління комунікаціями в інформаційно-комунікаційних проєктах. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. № 68. С. 254–261.
6. Матвій І., Віхоть Т. Деякі аспекти управління проектами у логістичній сфері. Вісник Національного університету Львівська політехніка. Логістика. 2014. Вип. 811. С. 215–220.
7. Івасишина Н., Пильченко А. Логістичний менеджмент як основний чинник реалізації корпоративної стратегії підприємства. Вісник Національного транспортного університету. 2011. № 24 (1). С. 309–314.
8. Шкода М. Логістичне забезпечення процесу реалізації проекту розвитку підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 4. С. 202–207.

УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS OF THE COMPANY

Ковтун Е.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Романчук Р.А.

студент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Савчук В.В.

студент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена проблемі ефективного управління експортно-імпортними операціями. Обґрунтовано основні аспекти управління експортно-імпортними операціями. Досліджено аспекти механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю. Розглянуто основні фактори ефективності управління експортно-імпортними операціями. Визначено основні недоліки вибору та формування здійснення ефективних експортно-імпортних операцій. Наведено принципи формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: експортно-імпортні операції, зовнішньоторговельні операції, експортно-імпортна політика, ефективність експорту, ефективність імпорту.

Статья посвящена проблеме эффективного управления экспортно-импортными операциями. Обсуждены основные аспекты управления экспортно-импортными операциями. Исследованы аспекты механизма управления внешнеэкономической деятельностью. Рассмотрены основные факторы эффективности управления экспортно-импортными операциями. Определены основные недостатки выбора и формирования осуществления эффективных экспортно-импортных операций. Приведены принципы формирования эффективной внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: экспортно-импортные операции, внешнеторговые операции, экспортно-импортная политика, эффективность экспорта, эффективность импорта.

The article is devoted to the problem of effective management of export-import operations. The basic aspects of management of export-import operations are substantiated. The aspects of the mechanism of management of foreign economic activity are investigated. The article examines the aspects of management mechanism of the foreign economic activity. The main factors of efficiency of management of export-import operations are considered. The principles of formation of effective foreign economic activity are given.

Key words: export-import transactions, foreign trade operations, export-import policy, export efficiency, import efficiency.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах ефективна господарська діяльність підприємства набуває надзвичайно великого значення, адже стає вирішальною передумовою його подальшого функціонування. Для подолання наявних негативних тенденцій на внутрішньому ринку України підприємство має адаптуватися до реального стану та виходити на зовнішні ринки,

здійснюючи експортно-імпортні операції. Зовнішньоекономічна діяльність завжди була й залишається важливою складовою господарської діяльності підприємства, незважаючи на зміни в економічній кон'юктурі та правовому середовищі. Недостатній рівень наукової та прикладної розробленості здійснення зовнішньоекономічної діяльності визначив вибір теми дослідження.

Експортно-імпорتنі операції підприємства є складовою зовнішньоторгових операцій та найбільш поширені в міжнародній торгівлі. Ефективне здійснення експортно-імпорتنих операцій забезпечує стабільний економічний стан і подальший розвиток господарської діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем управління експортно-імпортними операціями підприємства проводилось багатьма вченими, такими як М. Дудченко, С. Савельєв, А. Філіпенко, Е. Янковський, Л. Стровський, С. Казанцев, В. Мамутов, В. Кравченко, В. Новицький, В. Кравцова.

Метою дослідження є обґрунтування основних аспектів управління експортно-імпортними операціями.

Зовнішньоторговельні операції становлять переважну частину всіх міжнародних комерційних операцій. У міжнародній комерційній практиці експортно-імпорتنі операції займають досить важливу нішу. Експортно-імпорتنі операції вважаються здійсненими, якщо товар після виконання певних формальностей та процедур, про які подані відомості для статистичного обліку, пропустили через митний кордон країни контрагента.

В умовах зростаючої конкуренції (особливо на зовнішніх ринках) великого значення набуває управління як підприємством загалом, так і експортно-імпортними операціями зокрема. Це перш за все є побудовою системи електронного бізнесу з контролем матеріальних та фінансових ресурсів, їх змін та руху.

Успішне управління організацією та здійснення експортно-імпорتنих операцій залежать від чіткої структури управління.

Експортно-імпортна політика підприємства нерозривно пов'язана з широким спектром регулюючих управлінських заходів. Диверсифікація збуту за допомогою експорту є засобом гарантування стабільності на зовнішньому ринку, оскільки експортно-імпортна діяльність впливає на стабільність ефективного розвитку господарської діяльності підприємства загалом [2, с. 147].

Ефективність управління експортно-імпортними операціями залежить від виробничо-господарської діяльності та підприємства загалом. Так, ефективність управління експортних операцій залежить від кваліфікації управлінського персоналу, вибраної керівництвом маркетингової політики, діяльності в пошуку ринків збуту, якості продукції, ціноутворення, витрат на управління експортними операціями та їх здійснення. Ефективність експортних операцій залежить від правильності вибору постачальників, якості сировини, яка надходить з-за кордону, ефективності роботи працівників, які відповідають за проходження митного контролю, використання транспортних послуг тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Саме тому питання ефективного управління експортно-імпортними операціями завжди будуть актуальними. Нині існує багато якісних рішень задач управління експортно-імпортними операціями, зокрема з ефективним використанням фінансових та матеріальних ресурсів. Можливі шляхи вдосконалення управління експортно-імпортними операціями та підвищення їх ефективності характеризуються необхідністю поліпшення роботи з пошуку більш вигідних постачальників та застосування засобів страхування від ризиків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Завданням наступного рівня є управління взаємодією між партнерами по бізнесу та постачальниками, покупцями. Здійснення підприємством експортно-імпорتنих операцій характеризується більшим, ніж на внутрішньому ринку, рівнем ризиків, які обумовлені вищим рівнем конкуренції та рівнем витрат.

На зовнішньоекономічну діяльність підприємства впливає чимало факторів мікро- та макросередовища. Діяльність підприємства на зовнішньому ринку залежить від рівня ризиків, які обумовлені соціально-культурними, економічними, політичними відмінностями країн, вищим рівнем конкуренції та рівнем витрат.

Таким чином, оцінка фінансових результатів ефективного управління експортно-імпортною діяльністю, ефективна економічна діяльність є важливими елементами виробничо-господарської діяльності підприємства, дієвим засобом виявлення внутрішньогосподарських резервів та стабільної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства потребує вдосконалення всього господарського механізму з метою стимулювання експортно-імпорتنих операцій, підтримки конкурентоспроможності підприємства. Невід'ємною складовою вищевказаного механізму є організаційно-економічний механізм. Елементи цього механізму подані на рис. 1 [4, с. 47].

Як видно з рис. 1, формування структури організаційно-економічного механізму господарської діяльності підприємства передбачає такі кроки, як визначення об'єкта й формування мети управління, зокрема зовнішньоекономічної діяльності; формування стратегії, тобто організаційних форм та економічних методів управління; необхідні ресурси управління для досягнення мети; уточнення вибору робочого механізму через пошук зовнішніх конкурентних можливостей; господарська діяльність, тобто раціональне використання ресурсів завдяки реалізації потенціалу конкурентоспроможності; організація виробничих відносин; формування партнерських та соціальних відносин.

Розгляд організаційно-економічного механізму господарської діяльності підприємства вказує на його принципи формування для

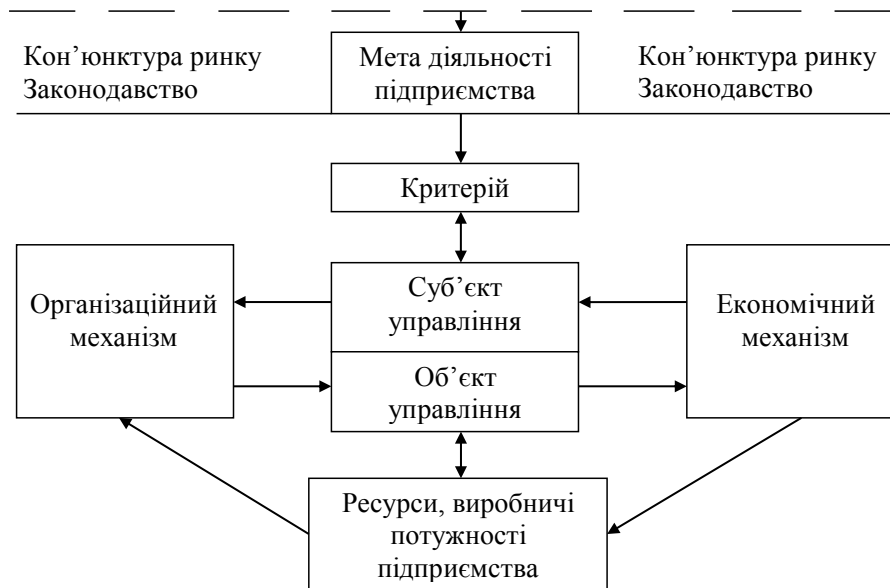


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм господарської діяльності підприємства

ефективності здійснення експортно-імпоротної діяльності:

1) єдність і цілісність організаційно-економічного механізму в загальній діяльності підприємства;

2) раціональне співвідношення двох підсистем, а саме організаційної та економічної;

3) забезпечення ефективного сполучення всіх окремих механізмів для ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

4) узгодження стратегії розвитку експортно-імпорتنних операцій підприємства з тенденціями розвитку зовнішнього середовища;

5) обов'язкова участь працівників підприємства у виборі ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності та її впровадженні.

Принципи формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності:

– цільова сумісність і зосередженість, які передбачають створення робочої цілеспрямованої системи управління, яка спрямована на ефективну реалізацію кінцевого результату господарської діяльності;

– ефективність управління через ефективне використання ресурсів підприємства;

– динамізм, що потребує прогнозування зміни системи управління залежно від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища;

– комплексність, яка потребує прогнозування через облік та аналіз всього розмаїття факторів, які координують роботу господарської діяльності підприємства;

– демократичність розподілу функції управління, що передбачає покладання управлінського рішення на більш інформований орган, який несе відповідальність за наслідки рішення та повноту його реалізації;

– інтегрованість оцінки якості функціонування підприємства, адаптованість механізму управління до реальних умов господарювання, здатності досягати поставленої мети [1, с. 61].

Функції та завдання зовнішньоекономічної діяльності підприємства через здійснення експортно-імпорتنних операцій визначаються особливостями об'єкта управління та його цілями (рис. 2).

Експортно-імпорتنні операції є діяльністю, що, з одного боку, надає підприємству низку об'єктивних переваг, а з іншого боку, спричиняє виникнення додаткових витрат і складнощів. Економічні ж зрушення на підприємстві можуть відбутися лише після організаційних перетворень в управлінні господарською діяльністю.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це узгоджена послідовність виконання конкретних етапів виходу підприємства на зовнішній ринок. Зовнішньоекономічна діяльність виконує різні функції, тому вкрай необхідним є створення стійких засад цієї діяльності, які були б фундаментом всієї подальшої правової та економічної побудови господарської діяльності підприємства.

Управлінська діяльність працівників підприємства завжди базується на основних правилах щодо прийняття управлінських рішень під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 124].

Загальні принципи здійснення експортно-імпорتنних операцій підприємством – це невелика кількість загальноприйнятих у всьому світі правил, що стали своєрідними загальновідомими істинами, яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. Хоча в різноманітних виданнях набір цих принципів може різ-



Рис. 2. Схема організаційно-економічного механізму здійснення експортно-імпорتنних операцій

нитися, в кінцевому результаті вони зводяться до таких трьох головних: науковість, системність, взаємна вигідність.

Науковість здійснення зовнішньоекономічної діяльності означає насамперед розвиток цієї діяльності відповідно до об'єктивних економічних законів.

Системність зовнішньоекономічної діяльності означає насамперед, що між окремими її складовими спостерігаються міцні взаємозв'язки. Самі складові ЗЕД можна виділити за різноманітними ознаками. Системні взаємозв'язки мають місце також в період між укладанням та виконанням контрактів. Одночасно керівники підприємства повинні завжди пам'ятати, що закордонний партнер судить про їхню діяльність насамперед з їхніх дій всередині країни. Принцип системності ЗЕД включає також взаємозв'язок експортно-імпорتنних операцій підприємства з міжнародним бізнесом.

Принцип взаємної вигідності зовнішньоекономічної діяльності на перший погляд не викликає особливих ускладнень і є очевидним: кожний партнер, що бере участь у міжнародних операціях, одержує прибуток. Проте дотримуватися цього принципу не просто внаслідок значної кількості часу, необхідного для виконання угод, зміни валютних курсів, наявності різноманітних

зв'язків між окремими зовнішньоекономічними угодами. Тому дотримання принципу взаємної вигідності потребує ретельного аналізу та врахування, розмежування різноманітних потоків прибутків і витрат. Крім наведених загальних принципів управління експортно-імпортними операціями підприємства, існують специфічні принципи [5, с. 31].

Найбільший перелік принципів організації міжнародних економічних відносин міститься в Хартії економічних прав і обов'язків держав, Генеральній угоді з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Слід також додати, що ГАТТ дала світу основний комплекс принципів, за якими проводяться торгові переговори та контроль за їх реалізацією.

Для здійснення ефективних експортно-імпорتنних операцій підприємства великого значення сьогодні набувають формування й розвиток нових зв'язків, побудованих на використанні прогресивних технологій та технічних рішень, підвищення конкурентоспроможності продукції на експорт з метою збереження традиційних ринків збуту.

Висновки. Проблема вибору і формування здійснення ефективних експортно-імпорتنних операцій підприємства багатогранна, витoki її вирішення лежать у засадах державної зовнішньоекономічної політики, зокрема полі-

тики підтримки та стимулювання експорту, яка б передбачала активне й чітке застосування найважливіших економічних, правових та адміністративних важелів, спрямованих на пріоритетний розвиток зовнішньоекономічної сфери. Формування досконалої стратегії здійснення ефективної експортно-імпоротної діяльності підприємства дає змогу уникнути багатьох організаційних труднощів, змінити експортні можливості підприємства відповідно до ситуації на зовнішньому ринку, підвищити конкурентоспроможність основної продукції експорту.

Таким чином, головною умовою здійснення експортно-імпорتنних операцій є їх ефективність. Розрахунок економічної ефективності

проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами ресурсів для отримання цього ефекту. Економічні результати та витрати ресурсів мають критерій ефективності, тобто для підприємства основною мірою ефективності є прибуток.

Для ефективного здійснення експортно-імпорتنних операцій підприємства необхідне пристосування їхньої господарської діяльності як до зовнішнього середовища, так і до вдосконалення структури управління ним. Отже, форми й методи за такої діяльності не можуть залишатися незмінними, вони повинні обов'язково пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голованенко Н. Особливості експортно-імпорتنних операцій підприємства України. Вісник Черкаського університету. 2015. С. 60–62.
2. Калініна О. Стан та перспективи розвитку експортно-імпорتنних операцій підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 2. С. 146–149.
3. Кальченко Т. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія. Київ: КНЕУ, 2016. 248 с.
4. Комарцова О. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Управління ризиком. 2016. № 12 (109). С. 47–48.
5. Решетняк К. Експортно-імпорتنні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Управління розвитком. 2017. № 3. С. 30–32.

РЕЙДЕРСТВО ЯК СУЧАСНА ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

RAIDING AS AN ENTERPRISE'S SECURITY THREAT

Колесник Є.Г.

студентка,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Солодкий В.С.

старший викладач кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

У статті проаналізовано одну із загроз економічній безпеці держави, а саме рейдерство. Розкрито його поняття та негативний вплив на економічну безпеку підприємницької діяльності. Проаналізовано умови, що сприяли виникненню та розвитку рейдерства в Україні. Розглянуто передумови та механізми рейдерських атак на підприємства, а також сучасний стан та ідеї подолання.

Ключові слова: рейдерство, рейдерська атака, недружні поглинання, безпека підприємства, економічна безпека.

В статье проанализирована одна из угроз экономической безопасности государства, а именно рейдерство. Раскрыты его понятие и негативное влияние на экономическую безопасность предпринимательской деятельности. Проанализированы условия, способствовавшие возникновению и развитию рейдерства в Украине. Рассмотрены предпосылки и механизмы рейдерских атак на предприятия, а также современное состояние и идеи преодоления.

Ключевые слова: рейдерство, рейдерская атака, недружественное поглощение, безопасность предприятия, экономическая безопасность.

The work analyzes the raiding as one of the threats to the economic security of an enterprise. There were revealed the concept and the negative impact of raiding on the economic safety of entrepreneurship. The conditions, which have influenced the occurrence and development of raiding in Ukraine, were analyzed. The prerequisites and the mechanism of raiding attacks at the enterprises were studied, as well as the contemporary state and the ideas of overcoming.

Key words: raiding, raider attack, hostile takeover, enterprise security, economic security.

Постановка проблеми. Рейдерство є однією з найсерйозніших загроз економічній безпеці держави. Поширення неправомірних захоплень (поглинань, несумлінних перехоплень корпоративного контролю, рейдерства) стало помітною тенденцією останнього десятиліття економіки країни. На даному етапі під час розгляду необхідності розвитку України як самостійної незалежної держави бачимо велику необхідність залучення іноземних інвестицій для покращення активності підприємницької діяльності суспільства та підвищення стану економіки країни. Досягненню таких цілей заважає саме таке поняття й процес, як рейдерство, що набуває досить широких масштабів. Протягом останніх років процес недружного поглинання загрожує позитивному та стабільному розвитку економіки держави, а також ставить під сумнів існування та перспективи розвитку приватного середнього та малого бізнесу в Україні.

Сьогодні рейдерство є встановленням контролю над компанією із застосуванням протизаконних методів, що часто супроводжуються заволодінням акціями компаній проти волі її справжніх власників. Незважаючи на те, що масштаби рейдерських захоплень досі точно не підраховані, практично будь-який підприємець в Україні живе під страхом рейдерського захоплення. В сучасній Україні жодна компанія не може почувати себе в цілковитій безпеці. Проблема рейдерства є досить актуальною сьогодні та потребує всебічного дослідження. Оскільки рейдерство в Україні є реальною загрозою економічній безпеці держави, виникає необхідність вдосконалення чинного законодавства та реформування вітчизняної судової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В усьому світі рейдерство розцінюють як фактор недосконалості політичних та правових структур влади в державі, її чинного законодавства,

відсутності належних умов для захисту бізнесу, прав власників та рівноправної конкуренції. Те, що в Україні є таке явище, як рейдерство, ще раз підкреслює глибину системних проблем нашої держави.

У Кримінальному кодексі України досі не визначено поняття «рейдерство», коли в незаконний спосіб захоплюються підприємства чи установи. Основною статтею, яка тією чи іншою мірою охоплює склад такого явища, як рейдерство, є стаття 2062 Кримінального кодексу України. Зокрема, вона передбачає кримінальну відповідальність за протиправне заволодіння майном підприємства, установи, організації. Але, на жаль, ця стаття не охоплює всі протиправні дії, що виконуються рейдерами. Розглянемо це поняття ширше.

Рейдер ("raider") у перекладі з англійської означає компанію, що поглинає інші, скуповуючи акції компанії-жертви з метою отримання її контрольного пакета. З цього стає очевидним, що процес поглинання компанії шляхом скуповування її контрольного пакета акцій вже можна вважати рейдерством. Англійське слово "raid" означає раптовий напад, наліт. При цьому рейдерством на Заході називають і звичайне, абсолютно законне придбання компанії без згоди фактичного власника й менеджменту, і силове захоплення з метою зміни власника. Слов'янська інтерпретація рейдерства – це незаконне заволодіння майном і використання його у власних інтересах. Отже, під одним і тим же словом у західній та вітчизняній практиці розуміють різні події. У країнах з розвинутою економікою під поняттям «рейдерство» розуміють легітимне придбання компанії шляхом недружнього поглинання. Цей процес має сувору законодавчу регламентацію в усіх розвинутих країнах та відбувається дуже прозоро.

За своєю сутністю рейдерство – це добре підготовлене, організоване, сплановане, юридично «обставлене» захоплення об'єкта за наперед відпрацьованими та попередньо продуманими схемами, в яких кожна ланка (покупець, посередник, силові структури, судді тощо) знає свою функцію та усвідомлює свій інтерес [1, с. 194–195].

Російський учений А. Полушкін стверджує, що «недружнє поглинання», «корпоративний шантаж», «незаконне встановлення контролю над підприємством» – це лише деякі синоніми рейдерства, прийняті в Росії. Такі спроби стали основною формою перерозподілу власності після кримінальних 1990-х рр. Скупка акцій, ініціювання банкрутства, реприватизація, силове захоплення, підробка документів, шахрайство – все це рейдерство. Але поняття «рейдерство» та «недружнє поглинання» порівнювати недоречно.

На думку А. Полушкіна, головним критерієм відмінності поняття «недружнє поглинання» від поняття «рейдерство» є законність дій сторони, яка зацікавлена в контролі над активами. Дотримання законодавства – це саме той рубіж,

який розмежує вороже поглинання. Рейдерство – це протиправний, незаконний перерозподіл власності. Навіть цілком законна операція з поглинання активів підприємства стає рейдерським актом, якщо хоча б на одному з її етапів застосовуються незаконні методи [2, с. 62].

У сучасній політичній, юридичній та економічній літературі є багато визначень та характеристик поняття «рейдерство».

Зокрема, П. Астахов, що є відомим у Росії юристом, зазначає: «під рейдерством прийнято розуміти особливий вид ворожого поглинання, за якого цінні активи компанії, що піддалися рейдерській атаці, розпродаються, а бізнес припиняє існувати» [3, с. 6].

Вітчизняний учений Д. Зеркалов розуміє під рейдерством процес захоплення власності фірми або перехоплення оперативного управління за допомогою спеціально створеного та розіграного бізнес-конфлікту [4, с. 8].

А. Киреев у своїх працях визначає рейдерство як систематичну проектну діяльність на ринку корпоративного контролю, що спрямована на протиправне отримання контролю над активами інших суб'єктів економічної діяльності із завданням їм економічних та інших видів збитків [5, с. 4].

На думку експертів Центру дослідження корпоративних цінностей, терміном «рейдерство» позначають досить широкий спектр дій: від звичайного законного недружнього поглинання об'єктів власності до відверто «бандитського» захоплення підприємства. Експерти Центру вважають, що визначити поняття «рейдерство» в Україні можна виключно на основі побічних ознак та за аналогією з тим, що називають рейдерством за кордоном.

У корпоративному праві США та Західної Європи терміном «рейдер» позначається особа, яка починає активно скуповувати акції з метою отримання контрольного пакета. Рейд розглядають як операцію (спробу) з придбання великого пакета акцій певної компанії з метою її поглинання. Виділяють «рейд на світанку» (швидке скуповування акцій одразу ж після відкриття біржі для підготовки до поглинання) та «рейд преміальний» (неочікувана спроба поглинути компанію шляхом пропозиції акціонерам премії, вищої за ринкову ціну їх акцій). Фахівці з безпеки бізнесу вважають, що терміни «рейд» та «недружнє (вороже) поглинання» дуже близькі, а різниця між ними полягає в тому, що рейдинг – це процес, а поглинання – це результат.

Отже, «рейдер» (у своєму класичному визначенні), вживаючи заходів з придбання чужої компанії, не порушує закон, а лише діє всупереч волі її керівництва та контролюючих акціонерів, що дає змогу розглядати навіть випадки ворожого (недружнього) поглинання підприємств як об'єктивні процеси, що сприяють динаміці економічного зростання та розбудові потужної конкурентоспроможної економіки.

На думку експертів з проблем кримінальних поглинань Торговельно-промислової палати Російської Федерації, недружнє поглинання є нормальним ринковим механізмом. Класичні рейдери сприяють економічному розвитку, відсторонюючи від управління бізнесом неефективний менеджмент, перешкоджаючи зловживанням великих акціонерів та реструктуруючи неефективно працюючі підприємства. Проте, хоча український ринок злиття й поглинання має свою специфіку, помилкою буде називати суто економічне явище, пов'язане з поглинанням чи злиттям підприємств, рейдерством, що більше стосується правової сфери. В Україні (як і в більшості пострадянських країн) злиття та поглинання підприємств часто відбуваються не для оптимізації їх економічної діяльності, а скоріше з метою привласнення чужого майна.

На думку фахівців Генеральної прокуратури України, ознаками рейдерства є незаконні дії щодо скуповування акцій у дрібних акціонерів, розголошення даних реєстрів власників акцій, винесення незаконних судових ухвал (рішень) у справах з вирішення корпоративних конфліктів, неправомірні дії органів державної виконавчої служби на виконання судових ухвал (рішень), злочинні дії приватних охоронних структур та груп людей щодо захоплення підприємств тощо. Проте окремі науковці вважають помилковим зведення рейдерства лише до корпоративних конфліктів. Дії рейдерів, хоча й часто пов'язані з ініціюванням корпоративного конфлікту, відбуваються з порушеннями цивільного та корпоративного законодавства. Корпоративний конфлікт у рейдерських схемах є тільки приводом для захоплення підприємства. Сторона, проти якої діє рейдер, не є стороною конфлікту, адже вона про нього нічого не знає, тому не може захистити свої права у суді.

З точки зору Міністерства внутрішніх справ України рейдерство – це силове захоплення спірних підприємств, зокрема на виконання відповідних судових рішень на користь тих чи інших власників. Проте важко визначити, чим застосування сили під час привласнення чужого майна відрізняється від інших злочинів, передбачених Кримінальним кодексом України.

Фахівці Служби Безпеки України розглядають рейдерство як протиправне захоплення акціонерних товариств (зокрема, з державною часткою власності) сторонніми комерційними структурами через міноритарних акціонерів, які діють на їх користь. На їх думку, реалізація протиправних схем заволодіння акціонерними товариствами, що супроводжується силовим захопленням адміністративних приміщень та зміною керівництва товариства, є окремим видом економічного злочину.

Як антисуспільну дію, яка не має легітимності, але відбувається в абсолютно законний спосіб, визначають рейдерство фахівці Міністерства юстиції України. У рейдерстві є замовник, який

стимулює відповідними методами появу судового рішення. На це рішення чекає державний виконавець, який вже у законний спосіб, але дуже швидко виконує це рішення. У цьому йому допомагають органи внутрішніх справ, які лише чекають, поки державний виконавець поставить підпис під виконавчим провадженням.

Автори законопроекту «Про внесення змін та доповнень до деяких законодавчих актів України щодо встановлення кримінальної відповідальності за захоплення підприємств (рейдерство)» від 13 березня 2007 р. № 3300 визначають рейдерство як замовлення та (або) організацію нападу на підприємство, установу, організацію з метою його захоплення, що потягло порушення його нормальної роботи, а також напад на підприємство, установу, організацію з метою його захоплення, вчинене організованою групою [6].

Також визначення українського рейдерства запропонував А. Єфименко. На його думку, рейдерство – це вилучення майна на формально законних підставах, основу яких становить злочин, зловживання правом або прогалини в законі чи системні недоліки функціонування державних інститутів (судової та правоохоронної систем, системи реєстрації юридичних осіб тощо) [7, с. 118].

Тобто можна сказати, що більшість учених, юристів схиляється до думки, що рейдерство – це встановлення контролю над юридичною особою всупереч волі її власників, що здійснюється за допомогою неправомірних дій.

Аналізуючи різні погляди на досить складне явище, можемо зробити висновок, що рейдерство може бути як протиправною дією, так і законною, але це залежить безпосередньо від країни та її законодавчої бази. Досить зрозуміло представлена думка О. Полушкина, який водночас і розділив рейдерство на протиправний перерозподіл власності, тобто незаконний процес, і сказав про те, що іноді воно має законні форми. Таким чином, рейдерство має і кримінальний аспект, і законний, тобто є і незаконним захватом підприємства, і недружнім (ворожим) поглинанням. Ця думка охоплює методи рейдерських атак, або недружного поглинання, та ділить їх на три основних види.

1) «Біле рейдерство» – чітко заплановане поглинання компанії, що хоч і відбувається проти волі основного власника, але суворо відповідає вимогам закону. Як правило, такий вид поглинання застосовується по відношенню до компаній з малоефективним корпоративним управлінням та фінансовими труднощами. Захист від рейдерства в його «білому» варіанті, як правило, концентрується в судових та адміністративних органах.

2) «Чорне рейдерство» – незаконне захоплення власності, що базується на застосуванні кримінальних методів, зокрема підбрігці документів, підкупі чиновників (суддів, працівників правоохоронних відомств тощо), шантажі, шах-

райстві тощо. Такий вид рейдерства може бути застосований до будь-якої компанії, але перш за все до компанії неопублічної. Захист від «чорного рейдерства» здійснюється всім доступним спектром способів, перш за все в правоохоронній та судовій сферах.

3) «Сіре рейдерство» – поглинання компанії, здійснюване зовні законними засобами, аналогічними методам «білого рейдерства», але їх сукупність загалом складає схему шахрайства, аналогічну методам «чорного рейдерства». Це досить поширений вид рейдерства, який можна застосовувати до будь-яких компаній, в схемах дії якого складно розібратися навіть досвідченому фахівцю. Захист від рейдерства такого роду дуже складний. «Сірі рейдери» рідко залучаються до відповідальності, незважаючи на протиправний умисел їх дій, оскільки довести протиправність умислу сукупності зовні законних дій буває дуже складно.

На нашу думку, рейдерство саме в Україні – це процес протиправного поглинання юридичної особи, що здійснюється законними або незаконними методами, залежно від використаних схем і задіяних ресурсів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україну рейдерство прийшло на початку 1990-х рр., в епоху дикого нагромадження первинного капіталу. Як наслідок, крім типового кримінального «чорного», з'явився поділ рейдерства на «біле» й «сіре». Прагнучи захопити ласий шматок, «білі» рейдери йдуть на майже фантастичні, але цілком законні кроки, аби підірвати економічне становище підприємства, а потім за безцінь заволодіти ним. «Сірі» використовують сумнівні методи, балансуючи між криміналом та законністю. Історію українського рейдерства умовно можна поділити на два періоди. Перший охоплює час від початку 1990-х рр. до початку 2000-х. У цей час Україна стає незалежною державою, відбувається перехід економіки країни до ринкових відносин, визначаються політичні центри, створюються злочинні угруповання. Другий період починається у 2000-х рр. й триває досі. Він характеризується напівзаконним загарбанням підприємств, більш легальними методами боротьби, активним протистоянням рейдерству. Хоча експерти не схильні вбачати втручання «руки» російських спецслужб у хвилю рейдерства, що прокотилась Україною, в Росії випадки корпоративного захоплення підприємств поширені значно більше, ніж у нас. Треба зазначити, що з подібним явищем зіткнулися свого часу всі країни з перехідною економікою. Наприклад, у сусідній Польщі рейдерство на початку 90-х рр. йменувалося «торпедуванням». Українське рейдерство за своєю структурою, методами захоплення та дією багато в чому схоже на російське [8, с. 29–34].

Рейдерство в Україні – це черговий післяприватизаційний етап побудови нової ринкової економіки; його вважають видом корпоративного

беззаконня, пов'язаного з переділом власності та влади. Збільшення кількості корпоративних конфліктів слід чекати й надалі, оскільки в деяких фінансово-промислових групах, які мають своїх представників у новій виконавчій владі, панують незадоволені амбіції та надвеликі плани. Наявність могутніх адміністративних важелів впливу на суди й відсутність суттєвих зрушень у вдосконаленні вітчизняного законодавства лише сприяють збільшенню кількості корпоративних конфліктів в Україні [1, с. 193].

Основними ознаками рейдерства в нашій країні є незаконне заволодіння майном підприємства, використання прибутку у своїх інтересах, підтримка рейдерів усілякими методами й органами місцевої влади, закріплення домінуючих позицій, упередженість під час прийняття ухвал або рішень суду в інтересах рейдера. Можливість отримання величезних прибутків без значного ризику покарання є рушійною силою рейдерства. Тобто внутрішньою суперечністю рейдерства є відношення можливого прибутку рейдера до ризику його покарання, юридичної відповідальності [9, с. 30].

Дослідження явища рейдерства ускладняється тим, що сьогодні практично відсутня офіційна статистична інформація щодо кількості та інтенсивності рейдерських атак в Україні. Згідно з офіційними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 40% української економіки перебувають в тіні, а згідно з неофіційними даними – більше 50%. За рейтингом країн за рівнем захисту власності, який склав Альянс прав власності (Property Rights Alliance), який щорічно розраховує індекс на основі трьох факторів, таких як стан правового та політичного середовища, права матеріальної власності, права інтелектуальної власності, Україна за результатами 2016 р. опустилася зі 109 на 115 місце серед 129 країн [10].

З рейдерством активно почали боротися практично всі державні органи. Зокрема, Указом Президента України «Про заходи щодо посилення захисту прав власності» від 12 лютого 2007 р. № 103/2007 доручено Кабінету Міністрів за участі Верховного Суду й Генеральної прокуратури України з метою забезпечення захисту прав і законних інтересів акціонерів під час вирішення корпоративних конфліктів проаналізувати факти рейдерства, за результатами якого з урахуванням міжнародного досвіду розв'язання подібних питань винести на розгляд Верховної Ради законопроект про встановлення кримінальної відповідальності за рейдерство.

Число випадків незаконного перерозподілу власності в Україні зростає. У 2014 р. відбулося близько 2 тисяч випадків, у 2015 р. – близько 3 тисяч, а у 2016 р. їх число склало до 5 тисяч. Такі цифри на прес-конференції в Києві озвучив директор Антирейдерського союзу підприємців України Андрій Семидідько, який розповів, як відбувається перехоплення управління.

У 2015 р. в Україні проведено реформу системи державних реєстрів, в результаті якої припинила існування централізована державна реєстраційна служба, а її повноваження були делеговані «незалежним реєстраторам» (реєстраторам, які є незалежними від Міністерства юстиції України, тобто реєстраторам органів місцевої влади, державних та комунальних підприємств, а також нотаріусам). Доступ до державного реєстру речових прав став публічним, а правовстановлюючі документи на нерухомість в паперовому вигляді перестали бути обов'язковими.

Нові процедури державної реєстрації почали діяти із січня 2016 р. та привели до неочікуваного негативного наслідку: спрощення реєстраційних процедур дало змогу спростити можливості шахрайства, через що в Україні значно збільшилась кількість випадків рейдерського захоплення підприємств та нерухомості.

Узагальнивши практику за 6 місяців 2016 р., Міністерство юстиції України публічно оголосило про необхідність терміново вдосконалити законодавство у сфері державної реєстрації. У серпні 2016 р. уряд України затвердив нову редакцію Порядку державної реєстрації нерухомого майна, яка була розроблена Міністерством юстиції України. У жовтні 2016 р. Верховною Радою України було прийнято законопроект № 5067, яким були внесені істотні зміни в регулювання реєстраційних процедур. Доцільність вказаних змін публічно пропагувалась Міністерством юстиції України.

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державної реєстрації прав на нерухоме майно та захисту прав власності» від 6 жовтня 2016 р. № 1666-VIII (далі – Закон) внесені зміни до Кодексу України про адміністративні правопорушення, Кримінального кодексу України, Цивільного кодексу України, Законів України та деяких інших законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень з державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських.

Також слід зазначити, що Законом «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення правового регулювання діяльності юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» від 10 жовтня 2013 р. № 642-VII ВР України внесені зміни до Кримінального кодексу України, зокрема запроваджені стаття 205¹ «Підроблення документів, які подаються для проведення державної реєстрації юридичної особи та фізичних осіб-підприємців», якою передбачено покарання у вигляді штрафу або арешту на строк від трьох до шести місяців, або обмеження волі на строк до п'яти років залежно від того, як виконані протиправні дії: однією особою, повторно чи за попередньою змовою групою осіб; стаття 206² «Протиправне заволодіння майном підприємства, установи, органі-

зації», покарання за якою може бути до десяти років позбавлення волі [11].

Більшість фахівців визнала позитивний ефект реформи, розпочатої у 2015 р., та підтримує її вдосконалення, проведене в серпні-жовтні 2016 р. Водночас дехто ставить під сумнів можливості реформованої системи державної реєстрації ефективно протидіяти шахрайствам та рейдерству. Деякі фахівці вважають, що зміни законодавства, які були ініційовані Міністерством юстиції України, хоча частково покращують ситуацію, але не усувають всіх наявних передумов для рейдерства та шахрайства у сфері використання державних реєстрів. Яскравим свідомством цього є ситуація з аграрною сферою у 2017 р. На прес-конференції народний депутат, член міжвідомчої комісії з питань захисту прав інвесторів при Кабінеті Міністрів України Іван Мирошниченко заявив про 700 прикладів не просто рейдерства, а грабежу бізнесу серед білого дня [12].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз рейдерства, розкриття його поняття та негативного впливу на економічну безпеку підприємницької діяльності, розгляд передумов та механізмів рейдерських атак на підприємства, а також сучасного стану та ідей подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розкриття можливих шляхів подолання рейдерства звертаємось до світового досвіду. Останніми роками поглинання підприємств у США є відносно рідкісним явищем, що здійснюється переважно в інтересах стратегічного розвитку бізнесу з погодженням обох сторін, на відміну від України, де рейдерські захоплення мають кримінальний характер. На думку аналітиків, вказане явище обумовлене зростанням доступності інформації про ринок капіталу, змінами в антимонопольному та податковому законодавстві, відпрацьованою юридичною практикою вирішення корпоративних конфліктів. У США досить міцна законодавча база, спрямована на врегулювання ринку корпоративних відносин і попередження недружного поглинання підприємств (рейдерства). Зокрема, слід відзначити Закон про цінні папери (Securities Act of 1933 – 15 USC §77a et seq.), Закон про обіг цінних паперів (Securities Exchange Act of 1934 – 15 USC §78a et seq.), Закон Вільямса (Williams Act), тобто спеціальний нормативний акт, прийнятий у 1968 р., метою якого є впорядкування ринку корпоративного контролю щодо численних поглинань компаній та тендерних пропозицій, акт про компанії з обмеженою відповідальністю (Act of Limited Liabilities Companies) штату Делавер.

Досліджуючи досвід протидії рейдерству у Великобританії, перш за все відзначимо, що в цій країні превалюють дружні поглинання підприємств, а недружні засуджуються представниками бізнесу та суспільством. Зазначене обумовлене тим, що у Західній Європі (зокрема,

у Великобританії) до будь-якого підприємства відносяться не тільки як до виключно власності акціонерів, а як до окремого соціального інституту, відповідальність за належне функціонування якого покладена на працівників підприємства, контрагентів, органів державної влади та суспільство загалом. Іншими важливими відмінностями є те, що вибір об'єкта рейдерських атак не залежить від фінансового стану компанії та рівня ефективності управління нею, а також те, що для економіки цієї країни не є характерною участь у ворожих поглинаннях спеціалізованих компаній, що займаються перерозподілом активів всупереч інтересам та правам інших суб'єктів економіки.

Важливо, що для придбання публічних компаній застосовується Кодекс злиттів і поглинань (City Code on Takeovers & Mergers). Однак, незважаючи на те, що цей документ не має обов'язкової сили, за його дотриманням стежить спеціальна саморегулююча організація, а саме Комісія зі злиттів і поглинань, яка в разі порушень може створювати негативну репутацію винним та ініціювати суспільний осуд, штрафи та інші санкції з боку державного регулятора, тобто агентства з фінансових послуг.

Для корпоративного ринку Японії вже протягом досить тривалого часу характерним є принцип виключної добровільності об'єднань або поглинань підприємств, оскільки для недружніх (ворожих) поглинань існують жорсткі інституційні та соціальні бар'єри. Сутність інституційних бар'єрів полягає в тому, що менеджмент компанії привертає постійних акціонерів, яким належить близько 60–80% акцій підприємства. Саме наявність в руках постійних акціонерів значної частини акцій не допускає навіть виникнення загрози ворожого поглинання компанії шляхом скупки акцій.

Джерелом виникнення соціальних бар'єрів для ворожих поглинань підприємств виступають культурні традиції японського бізнесу, які розглядають підприємство як спільноту працівників, довічно працюючих в компанії.

Для ринку корпоративного контролю Китаю характерним є високий ступінь участі держави в процесах управління компаніями. Так, в період з 1993 р. по 2000 р. державні службовці та представники власників підприємств, підконтрольних державі, входили до складу більшості рад директорів китайських корпорацій; майже 50% членів рад директорів були делеговані власниками, підконтрольними державі, інші 30% членів ради директорів були безпосередньо пов'язані з різними рівнями урядових відомств [13, с. 107–112].

У формуванні загальних підходів до принципів захисту від рейдерства активну участь беруть не тільки урядові інститути, але й недержавні організації та групи. Якщо зусилля державних органів спрямовані насамперед на вдосконалення корпоративного законодавства з

метою закріплення обов'язковості певних стандартів забезпечення дотримання конкуренції, розкриття інформації про компанію, захисту прав акціонерів та забезпечення рівного ставлення до них, то діяльність ділових кіл та інших недержавних структур та груп орієнтована на формування правил і процедур корпоративного управління, які були б добровільно прийняті бізнес-спільнотою, відповідали міжнародно визнаним принципам, враховуючи національні особливості.

У розвинених країнах для захисту підприємств від ворожих поглинань активно застосовується корпоративне законодавство країни. У більшості європейських країн прийняті спеціальні закони, що регулюють процеси злиття й поглинання. Також у цих країнах ворожі поглинання були засуджені бізнес-спільнотою. В Італії, наприклад, встановлено кримінальну відповідальність за злочини проти корпоративних відносин.

Розглянувши світовий досвід боротьби з таким досить складним явищем, як рейдерство, розуміємо, що для нас це те, чого варто прагнути, але на даному етапі застосувати такі ж самі методи ми не в змозі. Рейдерство для кожної країни – це своє поняття, і вирішувати цю проблему варто, дивлячись на конкретну країну та її суспільство.

Підсумовуючи усе вищесказане, можемо зробити висновок, що перш за все для вирішення проблеми необхідно вести боротьбу не тільки з окремими схемами, але й загалом, тому що на замін одним завжди придуть інші.

Рейдерство як явище можна подолати, лише забезпечивши ефективність розслідувань цієї категорії справ і невідворотність покарання за такі злочини. Без ефективної взаємодії та високого індивідуального рівня окремих виконавців відповідних компетентних органів та належного рівня судової системи досягнення бажаних результатів видається неможливим.

Боротьба з рейдерством повинна мати комплексний характер. Щодо протидії рейдерству мають об'єднатися влада, парламент, бізнес, громадськість. Лише таким чином можна значно скоротити кількість рейдерських захоплень в Україні.

Вважаємо, що для ефективного подолання рейдерських захоплень потрібно вжити таких заходів:

– в Україні юридично не закріплене поняття «рейдерства», тому ми вважаємо доцільним закріплення такого явища в законодавчих актах як суспільно небезпечного діяння; закріплення процесів рейдерства дасть змогу відмежувати такі протиправні діяння від правових методів встановлення контролю над суб'єктами підприємництва;

– на боці власника має виступати держава, що повинна застосовувати дієві, реальні важелі щодо захисту прав власності; прозорості та ефективності діяльності суб'єктів господарю-

вання, які можуть зробити підприємство фактично невразливим до рейдерів;

– наділити Державну комісію у справах боротьби з рейдерством відповідними повноваженнями згідно з Конституцією та законами України, потрібними для оперативного реагування на ситуації, що стосуються рейдерських дій;

– ініціювати прокурорські перевірки незалежними слідчими Генеральної прокуратури України всіх рішень, винесених на користь рейдерів українськими судами; створити реєстр рейдерських судових рішень та винести на розгляд Вищої ради юстиції персональні справи суддів, які їх винесли;

– необхідно законодавчо врегулювати питання про способи захисту прав потерпілого та підсудність відповідних справ, більш детально врегулювати процедури застосування обтяжень нерухомого майна та корпоративних прав;

– переважно рейдери діють дуже швидко, тому законодавчо треба унеможливити швидку передачу у власність спільних об'єктів;

– надати на законодавчому рівні можливість оновлення юридичного статусу незаконно реорганізованої юридичної особи;

– сприяти впровадженню антирейдерських технологій безпосередньо на підприємствах;

– заохотити громадськість та ЗМІ до активної участі у протидії рейдерству;

– законодавчим чином врегулювати питання доступу до відповідної державної інформації.

Продовження наукових досліджень за цією проблематикою буде сприяти подальшому поліпшенню впливу держави на залучення інвестицій в національну економіку.

Висновки. Рейдерство є в всьому світі. Через нестійкість та корумпованість державних органів, прогалини у законодавстві, несформовані інституції прав власності такий фено-

мен в Україні не лише виникає, але й набуває високих темпів зростання. Хоча у розвинених країнах рейдерство є ефективним інструментом впливу на неефективні підприємства, воно використовується здебільшого як економічний важіль (аналіз ринку, з'ясування кон'юнктури, участь у біржових торгах, гра на ринку цінних паперів тощо). Але проблема полягає в тому, що в Україні рейдерство найчастіше має кримінальний характер, де незаконним чином відбираються активи в ефективних власників, що стало інструментом перерозподілу власності та особистих інтересів.

Тільки правильно організована та адаптована до сучасної ринкової економіки система економічної безпеки підприємства може не тільки не допустити виток конфіденційної інформації, але й забезпечити нейтралізацію загрози рейдерських атак через силову, фінансову, кадрову та інші складові.

Варто зауважити, що проблема рейдерства комплексна, отже, боротьба з ним повинна вестися як на рівні окремих господарських одиниць, так і на державному рівні за умов наявності чіткої програми дій та застосування адекватних механізмів. Для вирішення проблеми протиправних рейдерських захоплень необхідно впровадити систематичні законодавчі зміни, зокрема у сфері обігу цінних паперів, діяльності господарських (особливо акціонерних) товариств, діяльності правоохоронних і контролюючих органів аж до впровадження кримінальної відповідальності за силове захоплення бізнесу.

Подолання рейдерства є запорукою економічної безпеки держави, тому використання відповідних механізмів реалізації державної політики у цій сфері сприятиме збалансованому розвитку всіх галузей та сфер діяльності національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / упоряд. Б. Андрушків, Ю. Вовк та ін. Тернопіль: Тернограф, 2008. 424 с.
2. Полушкин О. Рейдерство: пути решения актуальных проблем. Закон и право. 2008. № 2. С. 62.
3. Астахов П. Противодействие рейдерским захватам. Москва: Эксмо, 2007. 240 с.
4. Зеркалов Д. Рейдер: пособие. Киев: КИТ, 2007. 188 с.
5. Киреев А. Рейдерство в российской экономике: сущность, тенденции и возможности противодействия: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Москва, 2008. 24 с.
6. Про внесення змін та доповнень до деяких законодавчих актів України щодо встановлення кримінальної відповідальності за захоплення підприємств (рейдерство): Законопроект від 13 березня 2007 р. № 3300.
7. Єфименко А. Рейдерство, або ринок контролю. Юридичний журнал. 2008. № 11.
8. Грек Б., Грек Т. Поняття та історичні передумови розвитку рейдерства в Україні. Адвокат. 2010. № 9.
9. Живко З. Рейдерство: фермент ринкової економіки: монографія. Львів: Ліра-Прес, 2009. 270 с.
10. Статистична звітність. URL: <https://s3.amazonaws.com/ipri2016/IPRI+2016+Full+Report.pdf>.
11. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 р. № 2341-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
12. УНАІАН. Інформаційне агентство. URL: <https://press.unian.ua/press/2202726-v-ukrajini-za-2017-rikopnad-700-agropidpriemstv-zaznali-nezakonnih-diy-reyderiv-deputati-video.html>.
13. Варналий З., Живко З. Инструменты борьбы с рейдерством: мировой опыт. Наука и мир. 2013. № 4 (4).

УДК 334.711:664

КЛАСИФІКАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ

CLASSIFICATION OF THE COMPETITIVE STRATEGIES OF THE ENTERPRISE IN DEPENDENCE ON THE EFFECT OF RESULTS

Краснокутська Н.С.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Фоцій П.М.

аспірант кафедри менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті досліджено і систематизовано науково-методологічні підходи до поняття «результативність діяльності підприємств». На основі аналізу поняття результативності діяльності було виділено 4 проєкції результативності. На основі класифікації основних показників результативності в проєкційному погляді в статті представлено класифікацію конкурентних стратегій залежно від очікуваної результативності. У результаті отримано 4 види конкурентних стратегій, які одразу чинять вплив на одні, дві, три чи чотири проєкції результативності діяльності підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентна стратегія, результативність, класифікація конкурентної стратегії, проєкції результативності діяльності підприємств.

В статье исследованы и систематизированы научно-методологические подходы к понятию «результативность деятельности предприятий». На основе анализа результативности деятельности было выделено 4 проекции результативности. На основе классификации основных показателей результативности, в проекционном взгляде в статье представлена классификация конкурентных стратегий в зависимости от ожидаемой результативности. В результате получено 4 вида конкурентных стратегий, которые сразу оказывают влияние на одну, две, три или четыре проекции результативности деятельности предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная стратегия, результативность, классификация конкурентной стратегии, проекции результативности деятельности предприятия.

The article has been researched and systematized scientific and methodological approaches to the concept of «effectiveness of enterprises». Based on the four main concepts of performance analysis, 4 projections of effectiveness were identified. Based on the classification of the main performance indicators, in the projection view, the article presents the classification of competitive strategies, depending on the expected performance. As a result, we have received 4 types of competitive strategies, which immediately affect the one, two, three or four projections of the company's performance.

Key words: competition, competitive strategy, effectiveness, classification of competitive strategy, projection of enterprise activity effectiveness.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується низкою ознак, що свідчать про формування нової моделі економічного росту, а саме: глобалізацію бізнесу, динамічний розвиток конкуренції, появу нових прийомів та методів організації виробництва, скорочення життєвих циклів товарів. Компанія для досягнення конкурентних цілей має визначити ринкові позиції, наявні ресурси, джерело конкурентних пере-

ваг і характер ринкових дій, тобто сформувані набір конкурентних стратегій. Конкурентна стратегія – це одна зі стратегій підприємства, яка в межах підходів націлена як на конкурентів, так і на споживачів, і визначає, за рахунок чого компанія може досягнути своїх стратегічних цілей в умовах конкуренції на ринку. Саме тому осмислення видів конкурентної стратегії у процесах управління підприємством є особливо актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та практичні аспекти конкуренції та конкурентної стратегії, а також стратегічного розвитку розкривали такі вітчизняні та закордонні дослідники, як Г.Л. Азоєв, Г.Л. Багієв, О.С. Віханський, І.М. Герчикова, Є.П. Голубков, Г.Я. Гольдштейн, І. Ансофф, А.А. Марченко, М.І. Книш, Р.А. Фатхутдінов, Ф. Буккерель, А. Дайан, Діксон, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Г. Мінцберг, М. Портер, А.Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У різних джерелах наведені різноманітні класифікації конкурентних стратегій, які зрештою можна об'єднати такі підходи: підхід залежно від конкурентних переваг (М. Портер, І. Ансофф, Трейсі і Вірсема); підхід залежно від ринкових позицій компанії (Ф. Котлер, А.Д. Літл); підхід залежно від характеру ринкових дій фірми (Е. Райс, Дж. Траут, Дж. О Шонессі, Р. Майлз, Ч. Сноу, Балабанова Л.В, Холод В.В); «біологічний» підхід (А. Юданов). У межах кожного із підходів використовуються подібні ознаки для класифікації конкурентних стратегій. Однак у науковій літературі недостатньо висвітленими залишаються теоретичні та практичні аспекти впливу обраної конкурентної стратегії підприємства на результативність його діяльності, тому доцільно розробити класифікацію конкурентних стратегій підприємства залежно від очікуваної результативності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення класифікації конкурентних стратегій підприємства залежно від очікуваної результативності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для початку доцільно розглянути науково-методологічні підходи до поняття «результативність діяльності підприємств». Основна діяльність більшості підприємств пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції, виконанням роботи або наданням послуг із метою отримання прибутку. Саме результати основної (виробничої) діяльності підприємства є визначальними для забезпечення фінансової рівноваги та конкурентоспроможності підприємств у нестабільному ринковому середовищі. Результативність є однією з найбільш вагомих характеристик успішного функціонування та розвитку підприємства. Ознакою такого роду успіху стає досягнення поставлених цілей, а також послідовне вирішення виробничих, комерційних, фінансових, соціальних та інших завдань, що супроводжується отриманням відповідних ефектів.

Е. Мосенг, П. Бредап створили домінуючу сьогодні у більшості наукових видань тривимірну модель результативності економічних процесів. На їхню думку, результативність визначається на основі таких понять, як економічність, ефективність, гнучкість. Пітер Друкер вважає, що результативність – наслідок того, що «робляться необхідні, правильні речі» (doingtherightthings) [1]. В.А. Качалов [2] розглядає результативність

як міру, якою організація реалізовує заплановану діяльність і досягає запланованих результатів для реалізації цілей. Н.В. Терещенко, Н.С. Яшин [3] розглядають результативність як міру досягнення результатів та цілей, що задовольняють певні потреби і створюють умови для розвитку підприємства.

Останні праці вітчизняних науковців активно розвивають ідеї іноземних колег, висловлюючи різні погляди щодо сутності поняття «результативність». Так, О.С. Яхонто розглядає створення системи управління результативністю як найбільш важливе завдання сучасного менеджменту для отримання стійкої конкурентної переваги компанії.

Л. Федулова [4] розглядає результативність як міру точності управління, що характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї. На його думку, ця категорія пов'язана з виробничими, технологічними та управлінськими процесами, конкретними проблемами й способами їх розв'язання. Результативність, з одного боку, залежить від створення умов і результатів праці на конкретному об'єкті, а з іншого – від зовнішнього середовища.

У результаті досліджень виявлено, що серед науковців найбільш широкого поширення отримали три основні підходи щодо сутності поняття «результативність».

Деякі автори, такі як А.Г. Загородній Г.Л. Вознюк [5] та інші, пропонують розглядати результативність у контексті випуску товарів і послуг з метою отримання доходів, забезпечення стабільності фінансового стану.

На їхню думку, результативність – відображення обсягу утворення певних результатів, що генеруються підприємством у процесі його господарської активності. З цього погляду визначення результативності у співвідношенні з установленням обсягів витрат, пов'язаних із забезпеченням отримання цих позитивних ефектів, стає важливим складником загальної оцінки ефективності виробничо-збутової діяльності.

З іншого боку, наявне розмаїття аспектів визначення результативності, а також тіснота зв'язку цього процесу із встановленням широкого кола господарських цілей, на думку П. Друкера, Д. Хана, Д. Сінка [6], зумовлює необхідність розширення змісту цього поняття до рівня відображення успішності функціонування та розвитку підприємства загалом. При цьому результативність вважається не тільки багатокритеріальним відбиттям наслідків розгортання специфічних виробничо-збутових процесів, але й відображенням сформованого і накопиченого у процесі здійснення такого роду процесів потенціалу подальшого зростання. Досить часто до складу описаних ознак і властивостей результативності дослідники пропонують також додавати параметри, що відображають саме здатність підприємства до свідомого встанов-

лення цілей і вибору стратегій вирішення господарських завдань з оптимальними витратами і мінімально можливими помилками, а також з урахуванням не тільки економічного потенціалу підприємства, але й умов зовнішнього оточення.

З погляду автора, результативність діяльності підприємства являє собою узагальнюючу характеристику одержаних (відповідно до свідомих й заздалегідь визначених цілей і встановлених завдань) різного роду позитивних ефектів, пов'язаних із продуктивним використанням економічних ресурсів на основі повної реалізації наявних можливостей та потенціалу розвитку.

Дослідження наявних теоретичних підходів до визначення поняття «результативність» дало змогу визначити певні напрями, що ґрунтуються на провідних думках зазначених визначень, а також окреслити кінцеве спрямування за ними. Так нами виділено три провідні напрями, а саме:

– спрямування на досягнення певної мети функціонування, її результат (Ю.В. Богатін, С.Ф. Покропивний, Л.І. Федулова та ін.);

– спрямованість на ефективність діяльності (А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.А. Князєв, Т.Г. Рзаєва, А.Г. Загородній та ін.);

– спрямованість на подальший розвиток (О.М. Тищенко, М.О. Кизим, Я.В. Догадайло, Н.В. Терещенко, Н.С. Яшин та ін.).

Така різноманітність підходів щодо трактування сутності поняття «результативність» зумовлена широким спектром його застосування та особливостями сфери діяльності підприємства, результативність якого необхідно оцінити. Тому після проведеного дослідження можна дійти висновку, що результативність є досить складним поняттям.

Таким чином, результативність є комплексним явищем якісного ґатунку, формування якого відбувається у процесі господарської діяльності та стає похідною від синтезу отриманих окремих наслідків господарської активності.

Результативність охоплює значну кількість критеріїв, що насамперед відображають успіх підприємства, а саме – показники економічної ефективності підприємства тощо. Проте ці поняття є взаємозалежними, оскільки від ефективності підприємства певною мірою залежить рівень досягнення цілей тобто результативність. Головна метою діяльності підприємства – забезпечення стійкого й довготермінового розвитку.

Основними напрямками, за якими визначається результативність, сьогодні є:

– оцінювання результативності виробництва з метою забезпечення оптимальної стратегії управління;

– оцінювання результативності підприємства з метою визначення його привабливості як потенційного об'єкта інвестування;

– оцінювання результативності підприємства на макрорівні з боку держави.

Методологічний підхід до визначення результативності діяльності підприємства є загально-

відомим: результати діяльності порівнюються з витратами або ресурсами, які забезпечили цей результат. Огляд науково-практичної літератури виявив різні методологічні підходи до побудови системи індикаторів оцінки результативності діяльності організації. На основі цих досліджень виділено чотири проєкції результативності діяльності підприємства:

1. Ринкова (визначається показниками конкурентоспроможності й ринкової вартості).

2. Фінансова (аналізуються показники прибутковості, економічної доданої вартості).

3. Витратна (результативність виражається у показниках собівартості, а також коефіцієнтах економічності).

4. Неєкономічна (нефінансова) (результативність відображається показниками задоволеності клієнтів, інноваційністю діяльності).

На основі чотирьох основних концепцій аналізу результативності діяльності в таблиці 1 наведено класифікацію основних показників результативності.

Згідно з дослідженнями [1], було виявлено, що кожна конкурентна стратегія чинить певний вплив на показники діяльності підприємства. На думку авторів, на основі класифікації основних показників результативності доцільно розробити класифікацію конкурентних стратегій залежно від очікуваних результатів.

На рисунку 1 запропоновано розроблену класифікацію конкурентних стратегій підприємства залежно від очікуваних результатів.

Проаналізувавши рисунок 1, можна дійти висновку, що деякі конкурентні стратегії не мають однозначного впливу на очікувану результативність.

На основі рисунку 1 можна дійти висновку, що деякі конкурентні стратегії не мають однозначного впливу на очікувану результативність. Деякі види стратегій мають змішаний вплив на результативність, тому пропонується така класифікація конкурентних стратегій залежно від впливу на результативність діяльності підприємства:

1. Вплив на одну концепцію результативності:

а) вплив на ринкову концепцію результативності (покращення ринкової позиції):

– стратегія сегментування ринку (Г.Л. Азоєв, А.П. Челєнков);

– стратегія диференціації ринку (ринкової ніші) (І. Ансофф);

– стратегія зосередження (М. Портер);

– сфокусована стратегія на базі диференціації продукту;

– експлерентна стратегія (А.Ю. Юданов);

б) вплив на фінансову концепцію результативності (збільшення продуктивності та прибутковості):

– стратегія диференціації продукції (Г.Л. Азоєв, А.П. Челєнков);

– стратегія диференціації товарів/послуг (І. Ансофф);

Класифікація основних показників результативності

Проекція результативності діяльності	Основні критерії	Показники, які характеризують результативність
Ринкова	Ринкова позиція	– частка ринку збуту, що належить товарам і послугам підприємства; – положення підприємства ринку;
Фінансова	Продуктивність Прибутковість	– обсяги виробництва та реалізації продукції (послуг); – темпи зростання виробництва та реалізації продукції (послуг); – прибуток;
Витратна	Собівартість	– мінімізація обсягів споживання ресурсів; – мінімізація витрат;
Неекономічна (нефінансова)	Інновації Якість Екологічність	– обсяги витрат на розроблення та впровадження інновацій; – кількість інновацій; – співвідношення між параметрами продукції або послуг (економічними, технічними, естетичними та ін.) та відповідними характеристиками споживчих вимог покупців; – вплив діяльності підприємства на стан навколишнього середовища

в) вплив на витратну концепцію результативності (зниження собівартості продукції або послуг):

– стратегія зниження собівартості продукції (Г.Л. Азоєв, А.П. Челенков);

– стратегія лідерства за витратами (А. А. Томпсон, А. Дж Стрикленд);

г) вплив на неекономічну (нефінансову) концепцію результативності (досягнення інноваційного (якісного, екологічного) лідерства):

– стратегія реалізація нововведень (Г.Л. Азоєв, А.П. Челенков);

2. Вплив на дві концепції результативності:

– стратегія негайного реагування на потреби (Г.Л. Азоєв, А.П. Челенков) – вплив на ринкову та фінансову концепції результативності;

– стратегія максимізації частки ринку (історична) (І. Ансофф) – вплив на ринкову та витратну концепції результативності;

– стратегія найменших сукупних витрат (М. Портер) – вплив на фінансову та витратну концепції результативності;

– стратегія диференціації (М. Портер) – вплив на фінансову та неекономічну (нефінансову) концепції результативності;

– стратегія оптимальних витрат (А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд) – вплив на витратну та неекономічну (нефінансову) концепції результативності;

– сфокусована стратегія на базі низьких витрат (А.А. Томпсон, А. Дж Стрикленд) – вплив на ринкову та витратну концепції результативності;

– віолентна стратегія (А.Ю. Юданов) – вплив на фінансову та неекономічну (нефінансову) концепції результативності;

– патієнтна стратегія (А.Ю. Юданов) – вплив на ринкову та неекономічну (нефінансову) концепції результативності;

– комутантна стратегія (А.Ю. Юданов) – вплив на ринкову та фінансову концепції результативності.

3. Вплив на три концепції результативності:

– стратегія широкої диференціації (А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд) – вплив на ринкову, фінансову та неекономічну (нефінансову) концепції результативності.

4. Вплив на чотири концепції результативності:

– стратегія зростання (І. Ансофф) – вплив на всі концепції результативності.

У таблиці 2 наведено класифікацію конкурентних стратегій підприємства залежно від очікуваної результативності.

Висновки. На основі класифікації основних показників результативності в проекційному погляді в статті подано класифікацію конкурентних стратегій залежно від очікуваної результативності. Отже, розглянувши основні види конкурентних стратегій, можна дійти висновку, що кожен із видів конкурентних стратегій впливає по різному на ту чи іншу концепцію результативності, а отже, і на результативність загалом.

На основі отриманої класифікації конкурентних стратегій підприємства перспективним напрямом дослідження є визначення впливу обраної конкурентної стратегії підприємства на результативність його діяльності. Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають в обґрунтуванні теоретико-методичних засад оцінки впливу конкурентної стратегії на результативність діяльності підприємств, а також розробленні рекомендацій щодо формування дієвої конкурентної стратегії підприємства.

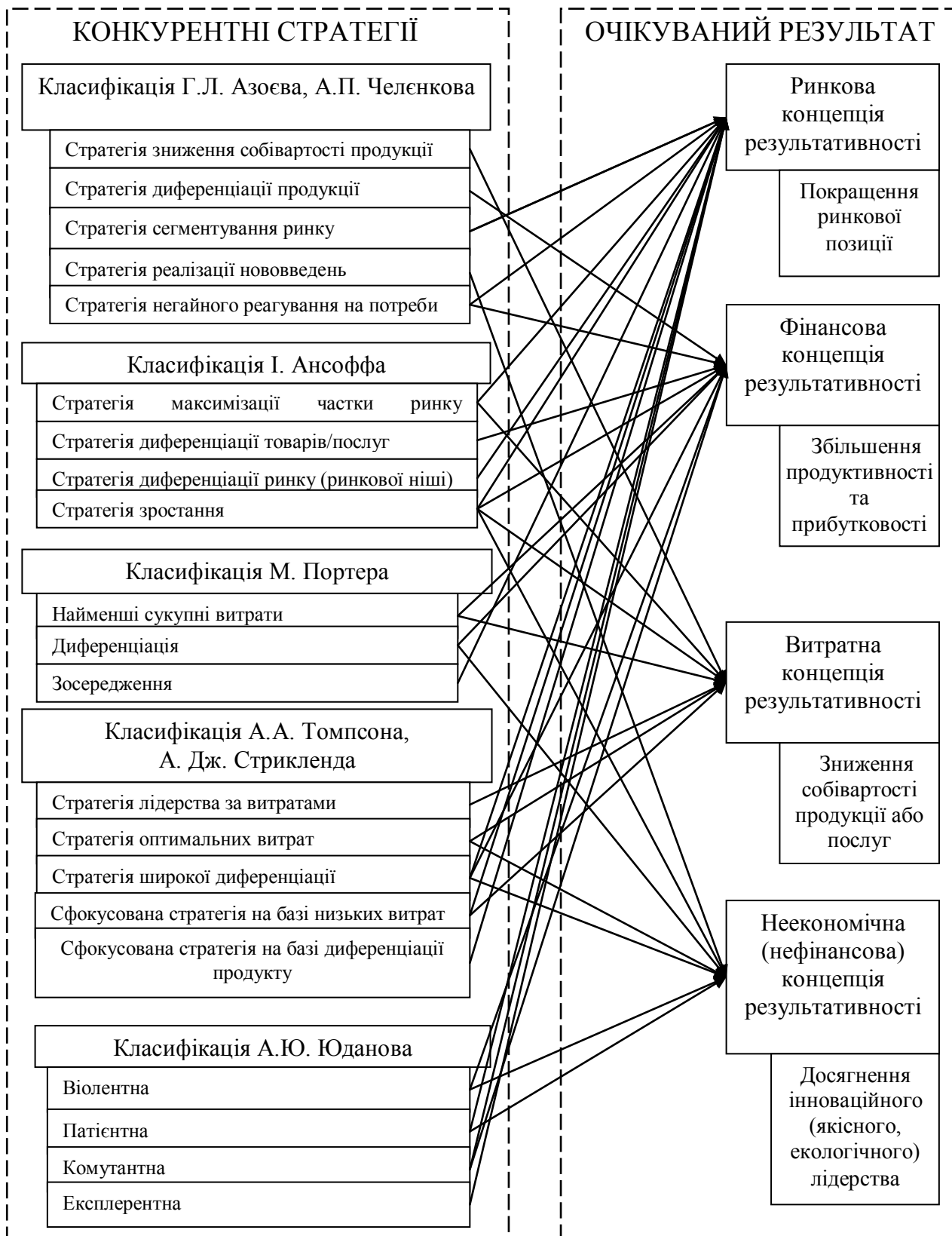


Рис. 1. Розроблення класифікації конкурентних стратегій підприємства залежно від очікуваних результатів

Розроблена класифікація конкурентних стратегій підприємства

Проекції очікуваної результативності діяльності підприємств			
Ринкова	Фінансова	Витратна	Неекономічна
Вплив на одну проекцію результативності			
Стратегія сегментування ринку (Г.Л. Азоєв, А.П. Челенков); стратегія диференціації ринку (ринкової ніші) (І. Ансофф); стратегія зосередження (М. Портер); сфокусована стратегія на базі диференціації продукту; експлерентна стратегія (А. Ю. Юданов)	Стратегія диференціації продукції (Г.Л. Азоєв, П. Челенков); стратегія диференціації товарів/послуг (І. Ансофф)	Стратегія зниження собівартості продукції (Г.Л. Азоєв, А.П. Челенков); стратегія лідерства за витратами (А.А. Томпсон, А.Дж Стрикленд)	Стратегія реалізація нововведень (Г.Л. Азоєв, А.П. Челенков)
Вплив на дві проекції результативності			
Стратегія негайного реагування на потреби (Г.Л. Азоєв, А.П. Челенков) Комутантна стратегія (А.Ю. Юданов)		–	–
–	Стратегія найменших сукупних витрат (М. Портер)		–
–	–	Стратегія оптимальних витрат (А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд)	
–	Стратегія диференціації (М. Портер)	–	Стратегія диференціації (М. Портер)
Стратегія максимізації частки ринку (історична) (І. Ансофф) Сфокусована стратегія на базі низьких витрат (А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд)	–	Стратегія максимізації частки ринку (історична) (І. Ансофф) Сфокусована стратегія на базі низьких витрат (А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд)	–
–	Віолентна стратегія (А.Ю. Юданов)	–	Віолентна стратегія (А.Ю. Юданов)
Патієнтна стратегія (А.Ю. Юданов)	–	–	Патієнтна стратегія (А.Ю. Юданов)
Вплив на три проекції результативності			
Стратегія широкої диференціації (А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд)		–	Стратегія широкої диференціації
Вплив на всі проекції результативності			
Стратегія зростання (І. Ансофф) – вплив на всі концепції результативності			

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фоцій П.М. Особливості впливу конкурентної стратегії на результативність діяльність підприємства/ П.М. Фоцій // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика» 24 листопада 2017 р м. Запоріжжя, 2017. С. 540–543.
2. Качалов В.А. Что такое "постоянное повышение результативности СМК"? (Вопросы дотошного менеджера качества) / В.А. Качалов // Методы менеджмента качества. 2007. № 1. С. 28.
3. Терещенко Н.В. Модель комплексной оценки результативности СМК / Н.В. Терещенко, Н.С. Яшин. Методы менеджмента качества. 2010. № 4. С. 12– 17.
4. Федулова Л.І. Менеджмент організацій / Л.І. Федулова. К.: Либідь, 2004. 448 с.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк Третє видання, доповнене та перероблене. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. 844
6. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер: пер с англ. М. Котельниковой. М.: Изд-во «Астрель». 2006. 284 с.
7. Олексюк О.І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства / О.І. Олексюк. Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. Черкаси : ЧДТУ. 2016. Вип. 22. Т. 2. С. 169–173.

УДК 339.137.2

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА MANAGING COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE

Лавриненко Е.Т.

магістрант,
Київський національний університет технологій та дизайну

Невмержицька С.М.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті визначено сутність конкурентних переваг підприємства. Обґрунтовано складники управління конкурентними перевагами та напрями вдосконалення економічного механізму забезпечення конкурентних переваг підприємства. Досліджено основні напрями підвищення конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах та запропоновано етапи інформаційно-аналітичної оцінки під час прийняття стратегічних рішень щодо управління конкурентоспроможністю.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, управління конкурентними перевагами.

В статье определена сущность конкурентных преимуществ предприятия. Обоснованы составляющие управления конкурентными преимуществами и направления усовершенствования экономического механизма обеспечения конкурентных преимуществ предприятия. Исследованы основные направления повышения конкурентных преимуществ предприятия в современных условиях и предложены этапы информационно-аналитической оценки при принятии стратегических решений в процессе управления конкурентоспособностью.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, управление конкурентными преимуществами.

The gist of the enterprise's competitive advantages is determined in the article. The competitive advantages' management components and the economic mechanism's perfection directions of providing the enterprise's competitive advantages are substantiated. The main directions for improving the enterprise's competitive advantages under current conditions are investigated and stages of informational and analytical assessment when making strategic decisions on the management of competitiveness are proposed.

Key words: competition, competitiveness, competitive advantages, management of competitive advantages.

Постановка проблеми. Альтернативність і багатоваріантність напрямів позиціонування на ринку, необхідність ефективного стратегічного планування та стратегічного управління, що забезпечить довгострокову конкурентоспроможність, потреба оптимізації ресурсного потенціалу та управління капіталом тощо – це невелика частина гострих проблем, які необхідно вирішувати кожному сучасному підприємству. Отже, для них життєвою необхідністю є прийняття ефективних управлінських рішень щодо забезпечення і зміцнення власної економічної безпеки. Ключовим напрямом забезпечення й управління стратегічною конкурентоспроможністю підприємства, незалежно від його форми власності, сфери діяльності та розмірів, є формування та управління конкурентними перевагами. А значить, питання визначення сутності та особливостей управління конкурентними перевагами підприємства є надзвичайно актуальними та потребують всебічного розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти дослідження особливостей управління конкурентними перевагами підприємства висвітлені в працях багатьох науковців, таких як Б.М. Андрушків [1], О.Ю. Біленький [3], Н.В. Валінкевич [4], О.С. Воронова [5], Б. Карлоф [8], Р. Л. Лупак [11], В.В. Матвеев [12], Л.В. Михальчук [13], М. Портер [15], І.М. Труніна [16], Л.Ф. Чумак [18] тощо. У своїх роботах вищезазначені автори розглядали такі питання, як дослідження сутності поняття «конкурентні переваги», забезпечення конкурентоспроможності підприємства в стратегічному аспекті, діагностика конкурентного середовища тощо. Вивчення та аналіз їхніх праць допомагає ґрунтовно дослідити поставлене наукове завдання та виявити питання, що залишаються невирішеними.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Конкуренція на ринку є одним

із найсуттєвіших чинників покращення роботи підприємства, а це зумовлює необхідність внесення постійних змін у систему і методи управління підприємством з метою підвищення результативності його роботи.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження та порівняння підходів до визначення поняття конкурентних переваг, обґрунтування складу елементів управління конкурентними перевагами, визначення основних напрямів покращення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ефективність діяльності будь-якого підприємства за сучасних умов конкурентної боротьби прямо пропорційна ефективності управління його конкурентними перевагами. Сучасному ринку притаманні невизначеність та мінливість, а економічне середовище вимагає від суб'єкта господарювання постійного моніторингу якості управління і контролю за ефективністю формування та управління конкурентними перевагами його діяльності. Адже саме висока якість управління у поєднанні з ефективною системою управління конкурентними перевагами зумовлює здатність підприємства до формування та утримання провідних конкурентних позицій в обраній сфері діяльності.

Для кращого розуміння сутності важливим є порівняння поглядів щодо визначення поняття конкурентних переваг у науковій літературі (табл. 1).

Ґрунтовний аналіз тематичної літератури дає змогу дійти певних висновків, а саме:

- поняття «конкурентні переваги» розглядається науковцями досить урізноманітно, при цьому велика частка трактувань не показує змістової характеристики цього поняття, а наголошує на виокремлених складниках, призначенні;

- попри сукупність та системність деяких трактувань, запропонованих науковцями, усі вони, без винятку, мають певний дискусійний характер і не можуть претендувати на універсальність або завершеність;

- деякі трактування (зокрема, Б. Андрушків та Р.А. Фатхутдінов) дуже обмежені та вузькі, не виявляють сутнісного наповнення ефективності формування конкурентних переваг підприємства, ототожнюючи цю категорію з фінансово-економічним станом підприємства, його послугами чи потенціалом у зовнішньоекономічних умовах сучасності;

- велика частина трактувань не зважає на відносний, порівняльний чи обмежений просторово-часовий характер ефективності у формуванні конкурентних переваг підприємства;

- науковцями конкурентні переваги підприємства розглядаються як показник, порівняльна перевага, властивість, можливість, параметр, здатність, наслідок діяльності тощо, що не створює умов для уніфікації термінологічного апарату в цій сфері.

На нашу думку, доцільно використовувати таке визначення конкурентних переваг під-

Таблиця 1

Основні наявні визначення поняття «конкурентні переваги» в економічній літературі

Автор	Визначення поняття «конкурентні переваги»
Б. Андрушків [1, с. 198]	Одночасно є як результатом конкурентної боротьби, так і основою розвитку економіки окремого суб'єкта господарювання та суспільства загалом.
Н. Валінкевич [4, с. 85]	Здатність фірми випускати конкурентоздатну продукцію, перевага фірми щодо інших фірм галузі усередині країни і за її межами.
Р. Грант [2, с. 352]	Полягають у досягненні або наявності потенціалу досягнення більш високого рівня прибутковості.
Б. Карлоф [8, с. 239]	Те, на що спрямовано всі стратегії в області бізнесу; конкурентні переваги формуються численними факторами: ефективним виробництвом, володінням патентами, рекламою, грамотним менеджментом, ставленням до споживачів.
Д. Красиля [9, с. 219]	Фактор чи комбінація факторів, яка робить діяльність організації більш успішною у порівнянні з конкурентами в конкурентному середовищі і не може бути легко повторена конкурентами.
Р. Лупак [11, с. 320]	Здатність краще за інших задовольняти наявні потреби на території регіону або ті, що формуються.
В. Матвеев [12, с. 179]	Роль регіону та його місце в економічному просторі країни, здатність забезпечувати високий рівень життя населення і можливість реалізувати потенціал, яким володіє регіон.
Л. Михальчук [13, с. 153]	Зумовлене економічними, соціальними, політичними та іншими факторами положення регіону і його окремими товаровиробниками на внутрішньому та зовнішньому ринках, яке відображається через показники (індикатори), адекватно характеризуючи стан та динаміку.
М. Портер [15, с. 715]	Сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх суб'єкта господарювання в конкуренції; продуктивність використання ресурсів.
Р.А. Фатхутдінов [17, с. 147]	Певна ексклюзивна цінність, властива системі, яка надає їй перевагу над конкурентами.

приємства: це – відносна характеристика, яка відображає відмінності цього підприємства від подібних підприємств, співвідношуючи ступені задоволення потреб споживачів та результативності господарсько-фінансової діяльності.

Ефективність участі в конкурентному середовищі окремих підприємств можна характеризувати категорією конкурентних переваг, адже це є відображенням розвитку конкурентного середовища та сутності господарської діяльності учасників конкуренції.

Важливою є класифікація конкурентних переваг залежно від рівня, а саме як для окремих суб'єктів господарювання, зокрема підприємств, так і для середовища господарської діяльності. Відповідно до цієї ознаки потрібно розрізняти міжгалузеву, внутрішньогалузеву та внутрішньогосподарську конкуренцію, формувати конкурентні взаємозв'язки на рівнях об'єктів конкуренції, системи, підсистеми [18, с. 215].

Розвиток економічної системи передбачає зміну форм і методів управління суб'єктами ринкових відносин і забезпечення ефективності господарювання. На організаційному рівні для підприємств необхідним є обґрунтування стратегії

соціально-економічного розвитку в умовах зростаючої конкуренції, збалансування споживчого ринку відповідно до дії закону попиту та пропозиції (закон, який виявляє взаємозалежність між кількістю послуг та товарів, що бажає отримати (купити) споживач, та обсягом товарів і послуг, які пропонують виробники), що відображається процесом забезпечення й використання конкурентних переваг.

На сучасних етапах розвитку ринкової економіки найвагомішого значення набуває процес управління конкурентними перевагами підприємства та їхнього доцільного використання з метою забезпечення швидкої адаптації до впливів ринкового середовища [16, с. 215]. Формування умов і засобів, що вирішують завдання економічної безпеки, динамічного, ефективного розвитку, реалізації соціальних програм, збільшення продуктивності праці та збалансованості господарської системи підприємства забезпечується дією конкурентних переваг.

Основні складники управління конкурентними перевагами підприємства наведено на рис. 1.

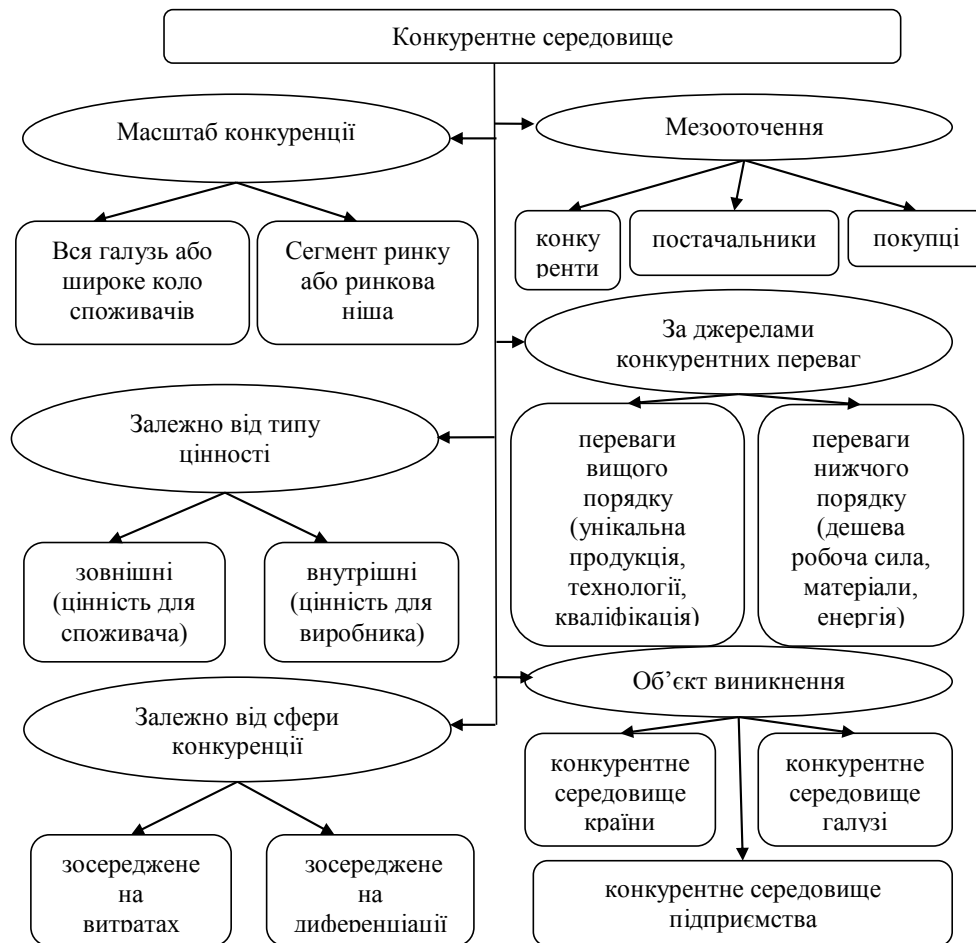


Рис. 1. Конкурентне середовище

Джерело: доопрацьовано автором на основі [13]

Основним компонентом управління конкурентними перевагами є конкурентне середовище – це підприємство, яке виробляє аналогічні товари та послуги. Як відомо, підприємства працюють в умовах таких конкурентних ринків:

– чиста або досконала конкуренція: на ринку безліч продавців, що пропонують один і той самий товар;

– недосконала або монополістична конкуренція: безліч продавців виробляє відмінний один від одного товар;

– олігополія: на ринку працює невелика кількість продавців і виробників;

– чиста монополія: виняткове право на виробництво, торгівлю тощо, що належатиме одній особі, групі осіб чи державі.

Так, за підсумками Всесвітнього економічного форуму, відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності Україна у 2017–2018 році посіла 81-ше місце серед 137 можливих (85-те місце у 2016–2017 році) [7]. Самими монополізованими галузями в Україні є видобуток і переробка нафти, авіаперевезення, тютюнова промисловість, видобуток газу. Від них відстають у плані концентрації, але все ж є високомонополізованими телекомунікації, автопромисловість, роздрібна торгівля паливом, виробництво безалкогольних напоїв і пива тощо. За даними опитування, проведеного Центром комплексних досліджень Антимонопольного комітету України (АМКУ) в 2017 році, найбільша частка респондентів, які охарактеризували рівень конкуренції на внутрішньому галузевому ринку як високий, була у сфері фінансової та страхової діяльності – 72,7% (проти 54,8% у 2016 році), торгівлі – 61% (проти 50,9% у 2016 році) та виробництві – 58,5% (проти 44% у 2016 році) [7].

Отже, ключовими елементами управління конкурентними перевагами підприємства є:

1) держава та її політика (законодавство, діяльність спеціальних органів, податкова і тарифна політика, особливо в області мит);

2) безпосередні конкуренти та виробники товарів-замінників (товар в іншій галузі, але задовольняє аналогічну потребу);

3) постачальники та клієнти підприємства (досліджується ступінь монополізму. Монополізм постачальників – обслуговування одного клієнта);

4) вхідний бар'єр у галузь (сукупність фінансових, організаційних, управлінських і технічних умов, необхідних для створення бізнесу цього профілю) [12, с. 179].

Є позитивні аспекти існування конкурента для підприємства:

– конкурент може усувати піковий попит;

– конкурент може створювати цінову парасольку;

– конкурент може працювати у невігідному сегменті ринку;

– конкурент може скорочувати побічні витрати (наприклад, на рекламу тощо).

Також неодмінними складниками ринкової економіки є постійний моніторинг рівня конкуренції на галузевих ринках та водночас удосконалення управління конкурентними перевагами, що впливає на конкурентну взаємодію підприємств відповідної спеціалізації. Адже конкурентні переваги є динамічними за глибиною, складом економічного життя, темпом та масштабом змін на різних конкретних ринках.

Для ефективного вирішення завдання управління конкурентними перевагами підприємства, доцільно розробляти стратегії за різних сценаріїв розвитку (рис. 2).

Управління конкурентними перевагами підприємства на базі сценарного підходу (рис. 2) передбачає прогнозування розвитку підприємств за різними сценаріями, які можна розробляти за допомогою методу системної динаміки та агентно-орієнтованого підходу [16, с. 99]. При цьому прогнозування розвитку підприємств доцільно здійснювати з використанням методу системної динаміки, а прогнозування поведінки споживачів – за допомогою методу агентно-орієнтованого підходу. Поєднання цих методів дає змогу сформулювати сценарну модель прогнозування розвитку підприємств, яка враховує особливості поведінки споживачів.

Стрімкі зміни, які відбуваються в зовнішньому оточенні, вимагають застосування стратегічного планування та стратегічного управління з орієнтацією на ринок, методів «ситуаційного управління», орієнтації на досягнення довгострокового комерційного успіху й активних впливів на споживачів. Для забезпечення ефективної ринкової діяльності кожного підприємства усе більшого значення набувають швидкість проведення економічних і політичних реформ, загальний стан економіки країни, підприємства, методи державного регулювання підприємницької діяльності.

Формування переліку конкурентних переваг підприємства повинно ґрунтуватися на неупередженому розподілі. Так, наприклад, конкурентоорієнтований, клієнтоорієнтований та ресурсний підходи вважаються найбільш оптимальними в експортній галузі. Конкурентоорієнтований підхід передбачає конкурентний розвиток, врахування конкурентних переваг і конкурентів, і підприємства. Клієнтоорієнтований підхід містить у собі потреби різних категорій клієнтів (споживачів) за формування конкурентних переваг. Ресурсний підхід має значення лише в тому разі, коли підприємство застосовує сировину від інших постачальників. Це правило є характерним для підприємств-конкурентів, що мають за мету дістатися до високих рівнів розвитку інновацій, використовуючи матеріали тільки обраних постачальників та виготовляючи здебільшого нові різновиди продукції [13, с. 153].

Візуалізація факторів і зв'язків між ними, що впливають на формування конкурентних переваг, наведена на рис. 3.

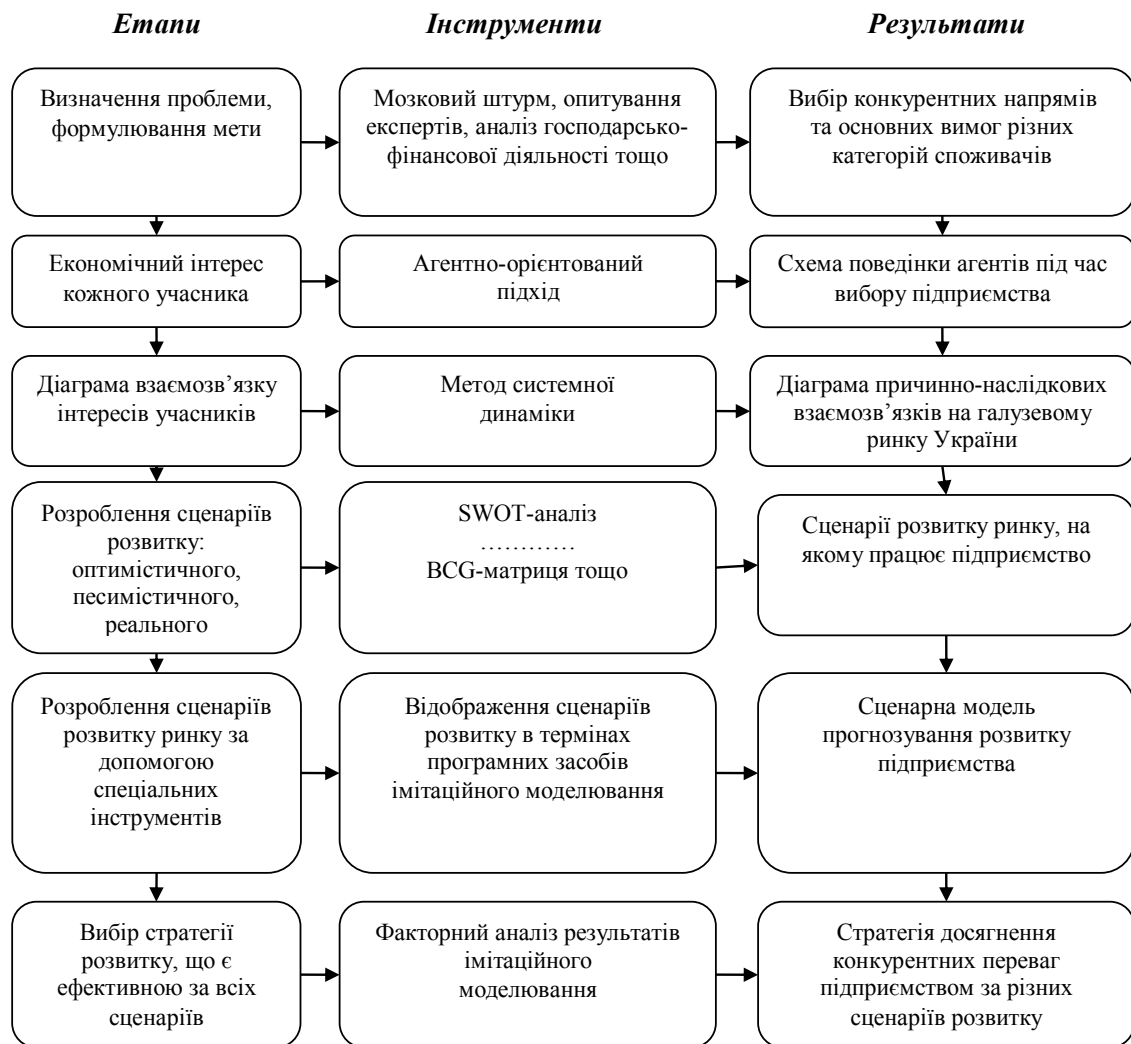


Рис. 2. Етапи управління конкурентними перевагами підприємства на основі сценарного підходу

Джерело: доопрацьовано автором на основі [16, с. 98]

Насамперед зазначимо, що не всі фактори безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємства та формування кінцевого результату, виходячи з цього, спочатку потрібно визначити ті, що мають пріоритет [18, с. 218].

Аналіз факторів, що впливають на управління конкурентними перевагами підприємства, показав, що за економічним характером їх можна розділити на фактори мікро- і макросередовища. Але особливу роль відіграють фактори, що впливають на зміни, які відбуваються в безпосередньому, найближчому оточенні підприємств – мікросередовищі. Мікросередовище підприємства – це сукупність галузевих факторів і умов розвитку діяльності підприємства, зумовлених поведінкою потенційних та реальних конкурентів, постачальників, посередників, споживачів, засобів масової інформації, інфраструктури, контактних аудиторій, а також кредиторів, потенційної робочої сили тощо [13, с. 214].

В умовах потужної конкуренції кожний господарюючий суб'єкт задля нормального функціонування та оцінки власних перспектив на майбутнє зобов'язаний збагнути власну конкурентоспроможність [14]. Отримуючи в розпорядження дані про позиції конкурентів, підприємство отримує можливості для визначення власних переваг та слабких місць, підбору стратегії, тактики поведінки, які відповідають реаліям ринку. Зокрема, структура інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень щодо здійснення управління конкурентним середовищем підприємства наведена на рис. 4.

Слід підкреслити, що в умовах конкуренції будь-якому підприємству задля підтримки належної ефективності формування конкурентоспроможності необхідно підібрати більш досконалі способи розвитку, які гарантують йому конкурентні переваги. Також важливо, щоб



Рис. 3. Візуалізація факторів і зв'язків між ними, що впливають на формування конкурентних переваг

Джерело: доопрацьовано автором на основі [18, с. 217]

основу ефективності формування конкурентоспроможності становили елементи конкурентоспроможності вищого рівня, які було б важко скопіювати конкурентам.

Варто зазначити, що прийняття ефективних рішень, які забезпечують панівне положення підприємства з урахуванням конкурентних оточень та заснованих на фактичних даних, практиці управління коштами й аналітичних прогнозах, неможливе без використання спеціальних інформаційно-аналітичних систем. Аналіз практичного досвіду впровадження систем підтримки прийняття рішень на вітчизняних підприємствах показує, що за наявності інформаційно-аналітичних систем керування підприємством, які

дають змогу врахувати та контролювати господарську діяльність підприємства, автоматизовані системи інтерактивної підтримки діяльності керівництва в процесах прийняття стратегічних розробок, які враховують динамічну зміну параметрів зовнішнього середовища, відсутні, що викликає необхідність розроблення структури інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття стратегічних рішень управління конкурентоспроможністю підприємства [5].

Висновки. Отже, управління конкурентними перевагами підприємства створює баланс між стратегічними та конкурентними напрямками діяльності та розвитку підприємства. Під час упровадження конкурентних



Рис. 4. Етапи інформаційно-аналітичної оцінки конкурентних переваг підприємства

Джерело: доопрацьовано автором на основі [3, с. 37]

переваг повинна спостерігатися інтеграція конкурентних та базових корпоративних положень підприємства. Сутність управління конкурентними перевагами підприємства полягає в забезпеченні механізму конкуренції, а зміст виражається в нормах і правилах функціонування підприємств у системі економічних координат. Основним фактором управління конкурентними перевагами підприємства є

інновації, які спрямовані на підвищення ефективності підприємства, що базуються на наукових підходах, принципах та методах управління, використанням нововведень. Стійке управління конкурентними перевагами підприємства є результатом системного підходу, елементами якого є інформаційно-аналітичне забезпечення, оптимізація виробничих процесів та управління збутом продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушків Б.М. Модернізація підприємств як конкурентна перевага організаційно-економічного розвитку. Матеріали Електронного наукового видання «Глобальні та національні проблеми економіки». Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2015. Випуск 3. С. 198–203.
2. Белошапка В.А. Стратегическое управление: принципы и международная практика. Підручник для слухачів програм зі стратегічного управління і маркетингу. К.: Абсолют-В, 1998. С. 352.
3. Біленький О.Ю. Аналіз конкурентних стратегій ТНК в умовах глобалізації економічної діяльності. Економічний аналіз: Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка». Збірник наукових праць. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. Том 21, № 2. С. 36–41.
4. Валінкевич Н.В. Теоретичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Науковий журнал «Молодий вчений», 2014, № 12 (15). С. 84–89.
5. Воронова О. С. Чинники забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств. Економічні науки. URL: http://www.rusnauka.com/7_PNI_2015/Economics/2_188760.doc.htm.
6. Диніна К. Стратегія формування конкурентоспроможності. Персонал. 2013, № 1. С. 78–82.

7. Звіт Антимонопольного комітету України за 2017 рік. URL: <https://drive.google.com/file/d/1Zp-gojNksXXfkf9rTtGMm4fQxf50Jb27/view>
8. Карлоф Б. Деловая стратегия / пер. с англ. Экономика. Москва, 1991. С. 239.
9. Красиля Д. Модель маркетингового дослідження конкурентного середовища. Траектория науки. 2015, № 4. С. 213–223.
10. Лавриненко Е.Т., Невмержицька С.М. Управління конкурентними перевагами підприємства. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання економіки, фінансів та сучасного менеджменту», Нова Економіка, 2018. С. 123–124.
11. Лупак Р.Л. Економічне обґрунтування стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства. Бізнес Інформ, 2013, № 4. С. 320–325.
12. Матвеев В.В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. Науковий журнал «Молодий вчений», 2015, № 2 (17). С. 179–185.
13. Михальчук Л.В. Конкурентне середовище підприємства у сучасних умовах. Вісник. Збірник наукових праць. – Житомир: ЖДТУ, 2014, № 3 (69). С. 152–156.
14. Невмержицька С.М., Падун Г.І. Управлінські аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Економічні студії. Науково-практичний журнал. 2014. № 3. С. 57–61.
15. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Альпина Бизнес Букс. Москва, 2005. С. 715.
16. Труніна І.М. Забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності. Монографія. Харків: Точка, 2013. С. 436.
17. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. ИНФРА-М. 2000. С. 312.
18. Чумак Л.Ф., Котляр Г.В. Теоретичні підходи до визначення та управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Бізнес Інформ, 2013, № 1. С. 215–219.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

FACTORS OF INFLUENCE ON ENTERPRISE INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Левченко Я.С.

Doctor of Economic Sciences (Lithuania)
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Шершенюк О.М.

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

У статті проведено аналіз факторів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства, тобто визначено фактори, що формують таку привабливість. Доведено, що інвестиційна привабливість визначається не лише показниками фінансово-господарської діяльності підприємства, а й залежить від території, регіону та сектору економіки, в якому функціонує підприємство, тому необхідно їх інтегрувати з метою комплексної оцінки.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, фактори інвестиційної привабливості, регіональні фактори, галузеві фактори, мікрофактори, фінансово-господарська діяльність.

В статье проведен анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия, то есть определены факторы, формирующие такую привлекательность. Доказано, что инвестиционная привлекательность определяется не только показателями финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и зависит от территории, региона и сектора экономики, в котором функционирует предприятие, поэтому необходимо их интегрировать с целью комплексной оценки.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, факторы инвестиционной привлекательности, региональные факторы, отраслевые факторы, микрофакторы, финансово-хозяйственная деятельность.

The factors influencing the investment attractiveness of the enterprise, that is, the factors that shape such attractiveness were determined in this article. It is proved that since investment attractiveness is determined not only by the factors of financial activity of the enterprise, but also depends on the territory, region and sector of the economy in which the enterprise operates, it is necessary to integrate them for the purpose of integrated assessment.

Key words: investment attractiveness, factors of investment attractiveness, regional factors, sector factors, micro-factors, financial activity.

Постановка проблеми. Інвестиційна привабливість залишається категорією, що розвивається і є багатогранною концепцією, яка створена суспільством. На підставі проведеного аналізу розробки концепції (Левченко, 2018) у дослідженні інвестиційна привабливість визначається як складна концепція, яка складається з безлічі факторів, що визначають її та впливають на кінцеві результати інвестування. Отже, необхідно провести більш детальне вивчення внутрішніх та зовнішніх чинників. Це дасть змогу виявити найбільш значущі серед них для їх подальшого інтегрування та використання під час оцінки та забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Аналіз літературних даних і формування цілей. За словами Годлевської-Майковської (2008), під час визначення набору можливих місць для інвестицій необхідно вивчити потенційну інвестиційну привабливість підприємства та регіону. Опитування «Ернст енд Янг» про європейську привабливість визначає сприйняту інвестиційну привабливість як комбінацію іміджу певної області та впевненості інвесторів (Годлевська-Майковська, 2008).

Дорожинські та Куна-Маршалк (2016) вважають, що чинниками, які мають важливе значення для припливу прямих іноземних інвестицій, є інфраструктура, розмір ринку, наявність постачальників, субпідрядників, ділових партнерів та

схем державної допомоги, включаючи ресурси з бюджету Європейського Союзу.

Зенелі (2016) стверджує, що головним чинником, що впливає на інвестиційну привабливість та ін'єкції прямих іноземних інвестицій, є корупція.

Снієска & Зукієне (2011) підкреслюють, що привабливість включає ресурси, наявні в певній області: природні, соціальні та економічні, а також можливість їх підтримки та залучення нових.

Топсахалова, Лепшокова та Ходжчуєв (2009) розглядають ІП як макроекономічну категорію, визначену певними умовами (економічними, правовими, політичними, соціальними тощо), створеними державою для всіх суб'єктів господарювання та іноземних інвесторів для прибуткових інвестицій, спрямованих на розвиток національної економіки. Тому, на думку цих учених, ІП визначається такими факторами, як:

- політична стабільність;
- рівень основних макроекономічних факторів, що характеризують стан національної економіки, та їх прогноз на майбутнє;
- наявність нормативних актів про інвестиційну діяльність;
- ефективність податкової системи;
- соціальна, у тому числі кримінальна, ситуація в країні;
- ступінь інвестиційних ризиків.

За даними Сінкієне & Кромалсас (2010), на інвестиційну привабливість позитивно впливають зовнішні чинники, зокрема географічне розташування, гарна доступність, сприятливі ціни на землю, місцеві податки та нормативні вимоги, а також достатня і якісна пропозиція робочої сили.

Інвестори шукають регіон або місто, яке є відносно дешевим, географічно привабливим та має відповідні ресурси (логістика, людські ресурси, розмір ринку, економічна і політична стабільність та операційні витрати). Важливо зазначити, що потенційні інвестори також стурбовані державною інфраструктурою, якістю державних послуг, якістю житлового середовища (Брунескієне, Зукієне & Станкевічус, 2016).

Торпсахалова, Лепшокова та Ходжчуєв (2009) недостатньо ідентифікують фактори, що впливають на ІП, оскільки вони пропонують оцінити ІП тільки з погляду макrorівня, не беручи до уваги чинники, що впливають на рівень окремого підприємства. Крім того, перераховані вище фактори є більш придатними для оцінки інвестиційного клімату, що не є правильним для визначення категорії «інвестиційна привабливість».

Наведені вище три систематизації факторів визначають вплив на ІП як на макро-, так і на мікрорівні, але не враховують галузевої специфіки підприємства, тому не можуть використовуватися як інструменти для управління ІП підприємства.

Холлова, Рочман & Лаес (2013) визначають ІП за допомогою чотирьох основних показників, таких як:

- ROA (рентабельність активів);
- висока валова маржа;
- розмір компанії;
- ліквідність акцій.

А Нїєдзієлска (2012) вважає, що ідентифікація та оцінка групи показників конкретної підприємницької діяльності визначають ІП підприємства.

Годлевська-Майковська (2008) визначає інвестиційну привабливість підприємства як окрему категорію, яка є складником інтегральної оцінки інвестиційної привабливості регіону. Автор також стверджує, що розвиток цієї категорії, включаючи його розрахунок, вимагає досліджень та розробок.

Маловичко (2011) виділяє такі фактори, що впливають на ІП підприємства:

- політичне та макроекономічне середовище;
- фінансовий стан підприємства;
- виробнича потужність та рівень життєздатності підприємства;
- ефективність системи управління підприємством.

Крім того, дослідники пропонують розділити фактори на дві групи: зовнішні та внутрішні. Перша група складається з міжнародних, національних та ринкових факторів. Друга група поділяється на п'ять підгруп, таких як конкурентна позиція підприємства; дотримання принципів підприємницької діяльності; наявність необхідних ресурсів та ступінь їх використання; маркетингова політика підприємства; фінансовий менеджмент підприємства.

Коробков (2012) стверджує, що ІП як відносна характеристика є показником, який змінюється з плином часу, тому на його динаміку впливають як суб'єктивні, так і об'єктивні фактори. Перші визначаються систематизацією внутрішніх процесів та характеристик підприємства, що формує його ІП. Другі – відображають інвестиційний клімат у державі, податкову, кредитну та фінансову політику, розвиток фінансових установ тощо.

Лещенко, Демін та Марущак (2007), які визначають ІП як сукупність інвестиційної спроможності, сприятливості та безпеки, систематизують фактори, які впливають на це, таким чином: насиченість ринку та виробничі потужності, які визначають рентабельність та комерційну життєздатність інвестиційного проекту; зовнішні та внутрішні чинники фінансового стану; правова база, яка визначає умови економічного середовища, інвестиційне законодавство та секторальну політику.

ІП галузі можна оцінити внутрішніми факторами, такими як економічні мотиви, запропоновані Федоренко (2007). На думку вченого, економічні мотиви можна розділити на три групи: пошук ресурсів; пошук ринків; пошук ефективних методів виробництва (Федоренко, 2007).

Наявність природних ресурсів, дешевої робочої сили, накопичених активів та матеріальної

інфраструктури є сприятливими факторами для діяльності, пов'язаної з пошуком ресурсів. Однак слід зазначити, що наявність перешкод для підвищення продуктивності праці в Україні зменшує вагу такого фактору, як низькі витрати на оплату праці, а наявні активи та інфраструктура значно розумово і фізично зношуються.

Інша група економічних факторів припливу інвестицій включає ринкові фактори: ринкову спроможність (у абсолютному вираженні та відносно кількості населення та його доходів) та темпи зростання ринку. Натепер ринок України характеризується великою потужністю, а також негативною динамікою розвитку (Коробков, 2012).

Проведення інвестицій з метою пошуку економічної ефективності передбачає раціоналізацію структури розпочатого раніше інвестиційного проекту (спрямованого на пошук ресурсів або ринків) таким чином, щоб забезпечити створення географічно різноманітних умов для уніфікованого управління економічними процесами (Андраш, 2012)

Проведені дослідження показують, що фактори, що впливають на ІП підприємства, повністю відображені в систематизації, запропонованій Боголюбовим (2005): сировинні ресурси (забезпечення підприємств із постачанням основних видів природних ресурсів); виробництво (сукупний результат господарської діяльності); споживання (зростання сукупної купівельної спроможності населення); інфраструктура (економічне та географічне розташування підприємства та його компоненти інфраструктури, зокрема транспортна мережа); інтелектуальний (освітній та культурний рівень населення); інституційний (рівень розвитку провідних інститутів ринкової економіки, якість регуляторної діяльності органів влади); інноваційний рівень впровадження та ефективність досліджень.

Основним недоліком цього традиційного підходу є те, що ІП підприємства вважається чимось постійним, що майже не передбачає активних змін.

Метою статті є ідентифікація факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства для подальшої інтеграції в єдину модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- проаналізувати зовнішні та внутрішні фактори;
- визначити окремо кількісні та якісні фактори;
- визначити місце фактора «взаємодія з державою».

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення вищезгаданих класифікацій факторів, що впливають на ІП, дає змогу визначити основні критерії ідентифікації та далі розробити модель оцінки і забезпечення інвестиційної привабливості підприємств у контексті регіонального розвитку. Проведені дослідження факторів, що впливають на ІП, та їх класифіка-

ція показали, що основними чинниками є мікро-, галузеві та регіональні чинники. Підсумовуючи, автор доходить висновку, що показники мікрорівня мають найбільше значення і найбільш значний вплив на ІП підприємства. Це логічно, оскільки інвестиції йдуть безпосередньо на підприємство (спрямовані на його розвиток).

Аналіз також дає підстави стверджувати, що чинники галузевого (регіонального) рівня також мають великий вплив на формування інвестиційної привабливості підприємства. Що не можна сказати про фактори впливу на державному рівні. Такі фактори також дуже важливі, але вони частіше враховуються під час залучення іноземного інвестора. Іноземний інвестор насамперед звертає увагу на країну, в якій він планує інвестувати, а потім на економічний сектор, регіон, і лише наприкінці враховує інвестиційну привабливість підприємства. В умовах нестабільності в Україні іноземного інвестора дуже важко залучити. Тому в дослідженні особлива увага приділяється факторам на рівні підприємства, галузі та регіону.

Беручи до уваги ієрархічний характер факторів ІП (Левченко, 2018), автор пропонує розділити фактори, що впливають на ІП, на зовнішні та внутрішні. І розділити зовнішні чинники, що впливають на ІП, на галузеві та регіональні. До першої групи можна віднести такі чинники, як виробнича потужність галузі, її фінансовий стан та інвестиційний клімат, які загалом визначають конкурентоспроможність галузі.

Внутрішні чинники впливають на ефективність функціонування підприємства (показники фінансово-господарської діяльності), можливість залучення інвестиційних ресурсів – спрямування їх на його розвиток – та їх повернення інвестору, визначення конкурентоспроможності підприємства в конкретному секторі.

Оскільки такі фактори, як коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування та коефіцієнт фінансової незалежності, безпосередньо оцінюють фінансову незалежність від запозичених активів, то автор пропонує виділити ці показники окремою групою.

На будь-яке підприємство впливають зовнішні чинники, і також необхідно враховувати такий важливий чинник, як ризик. Для того щоб відповісти на питання про те, наскільки підприємство чутливе до зовнішніх змін, автор пропонує оцінити ризик інвестицій для оцінки стійкості підприємства в цьому секторі. На думку автора, найбільш відповідним показником, який допомагає відповісти на це питання, є ринковий (систематичний) ризик. Ринковий ризик є одним із ключових показників, що використовуються під час аналізу фінансових ризиків. За допомогою цього показника можна порівняти діяльність підприємств та галузі: коефіцієнт показує, наскільки стабільним є підприємство у цьому секторі. Розрахунок повинен здійснюватися на основі періоду часу, приймаючи такий же показник діяль-

ності підприємства та його діяльності. Індикатор діяльності галузі може бути прийнятий як на регіональному рівні, так і на рівні країни.

На підставі проведених досліджень стає зрозумілим, що фактори на рівні підприємства, галузеві та регіональні фактори значно впливають на інвестиційну привабливість підприємств. Звичайно, фактори на рівні країни мають не меншу силу впливу, і вони становлять інтерес і використовуються для оцінки інвестиційної при-

вабливості, коли з'явиться іноземний інвестор. У разі привабливості для вітчизняних інвесторів вони будуть зацікавлені в ситуації на мікрорівні і в тому, де підприємство розташоване. Таким чином, можна дійти висновку про те, що фактори рівня підприємства і галузевого рівня є підґрунтям для наукових дискусій.

На підставі проведених досліджень можна визначити фактори ІП підприємства та визначити показники, що формують ці фактори (рис. 1).

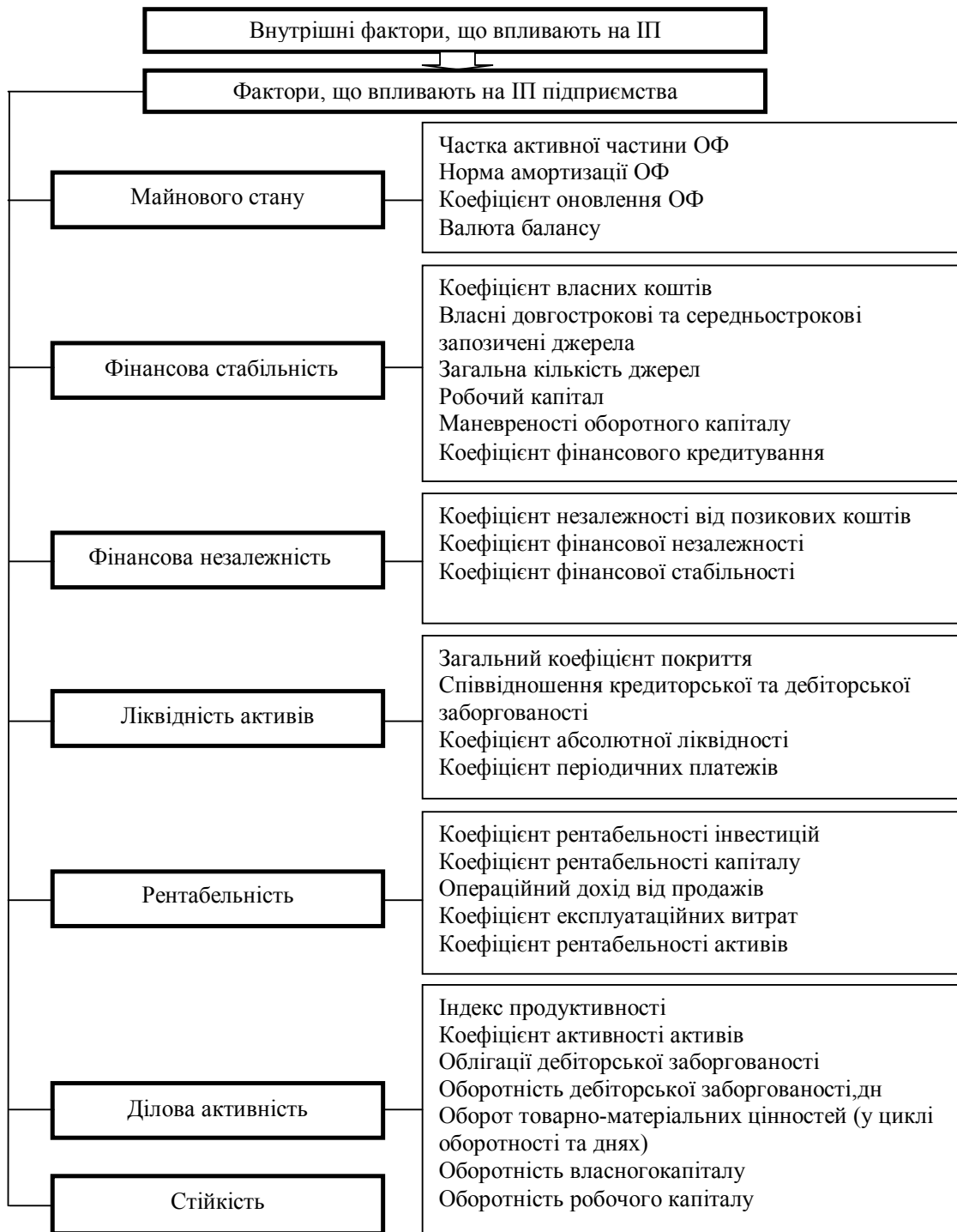


Рис. 1. Фактори, що впливають на ІП підприємства

Як видно з рисунка 1, фактори інвестиційної привабливості включають велику кількість показників. Щоб вирішити проблему оцінки інвестиційної привабливості підприємства, необхідно вибрати з цілої низки показників найбільш значущі, які й матимуть вирішальний вплив на інвестиційну привабливість підприємства.

Щоб визначити важливість обраних факторів, тобто силу їх впливу на інвестиційну привабливість підприємства, оцінка повинна здійснюватися на основі колективної думки фахівців, що працюють у цьому науковому напрямі. Щоб визначити колективне уявлення фахівців про важливість показників, слід використовувати метод анкетування.

Але не тільки внутрішні чинники визначають інвестиційну привабливість підприємства. Підтвердженням цього є робота Дамборського (2010), в якій було доведено теорію про значний вплив місцеположення на інвестиційну привабливість об'єкта.

Впродовж останнього десятиліття на основі умов та ситуації територіального розвитку вчені провели дослідження «просторового потенціалу територій». На думку Єфімова, «якщо розвиток територій буде заснований на розподілі ресурсів на просторовій та міжгалузевій інтеграції, це приведе як до економічної, так і до соціальної ефективності» (Єфімов, 2006).

На підставі надання економічного розвитку країні особливу увагу приділено таким факторам, як роль регіонів. Розвиток регіону забезпечує значне збільшення надходжень до бюджету. Методи економетричного аналізу, використані економістами, свідчать про пряму залежність економічного розвитку регіону від багатства,

створеного в цьому регіоні. Своєчасне і правильне застосування регіональних інвестицій слугує для збільшення кількості робочих місць та забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Це допомагає поліпшити добробут населення. Тому актуальною є проблема проведеного глибокого аналізу причинних залежностей для покращення інвестиційного клімату регіону та подальшого підвищення його привабливості (Мустафакулов, 2017).

Снієска & Зукієне (2015) визначили, що для інвесторів важливим фактором є надання послуг підтримки бізнесу. У науковій літературі цей аспект не ідентифікується, не визначено та не з'ясовано (Снієска & Зукієне, 2015).

З огляду на думку вчених, можна дійти висновку, що в сучасних умовах разом із загально-визнаними зовнішніми факторами важливими є взаємовигідні відносини з державою. Йде про взаємодію не лише на державному, а й на регіональному рівні.

Визначивши фактори інвестиційної привабливості на рівні підприємства, необхідно навести узагальнену структуру факторів, що впливають на оцінку ІП підприємства в контексті регіонального розвитку – регіональні та галузеві чинники (рис. 2).

Серед основних показників, що визначають фактори, які впливають на ІП автотранспортної галузі, можна виділити такі, як:

- вантажні перевезення;
- структура вантажних операцій;
- довжина громадських доріг;
- довжина доріг із твердим покриттям;
- капіталовкладення;
- прями закордонні інвестиції.

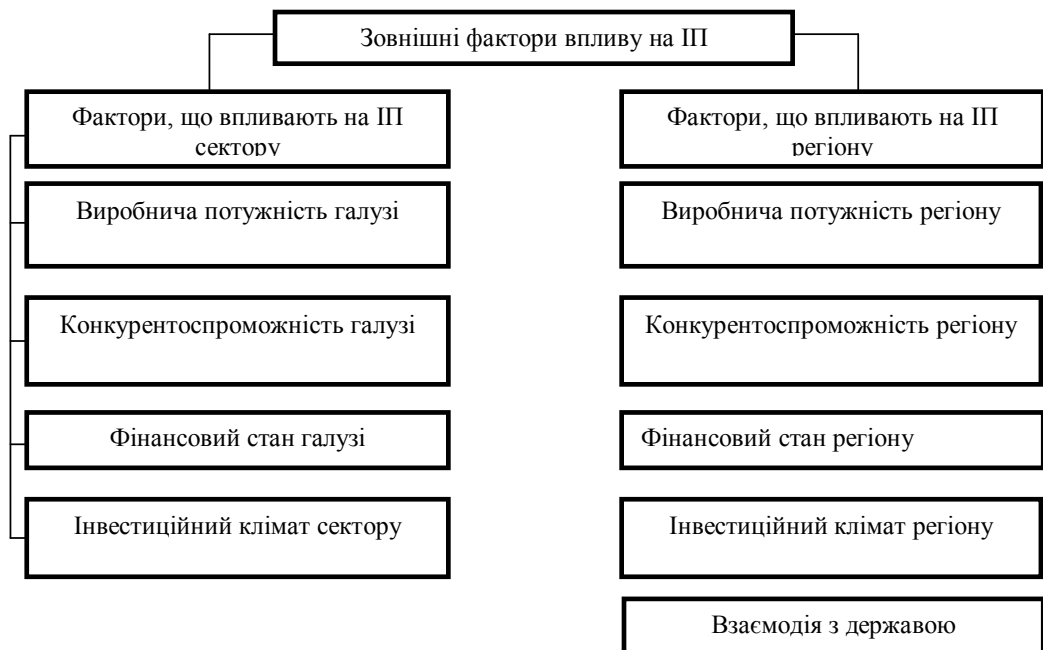


Рис. 2. Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість регіону та сектору

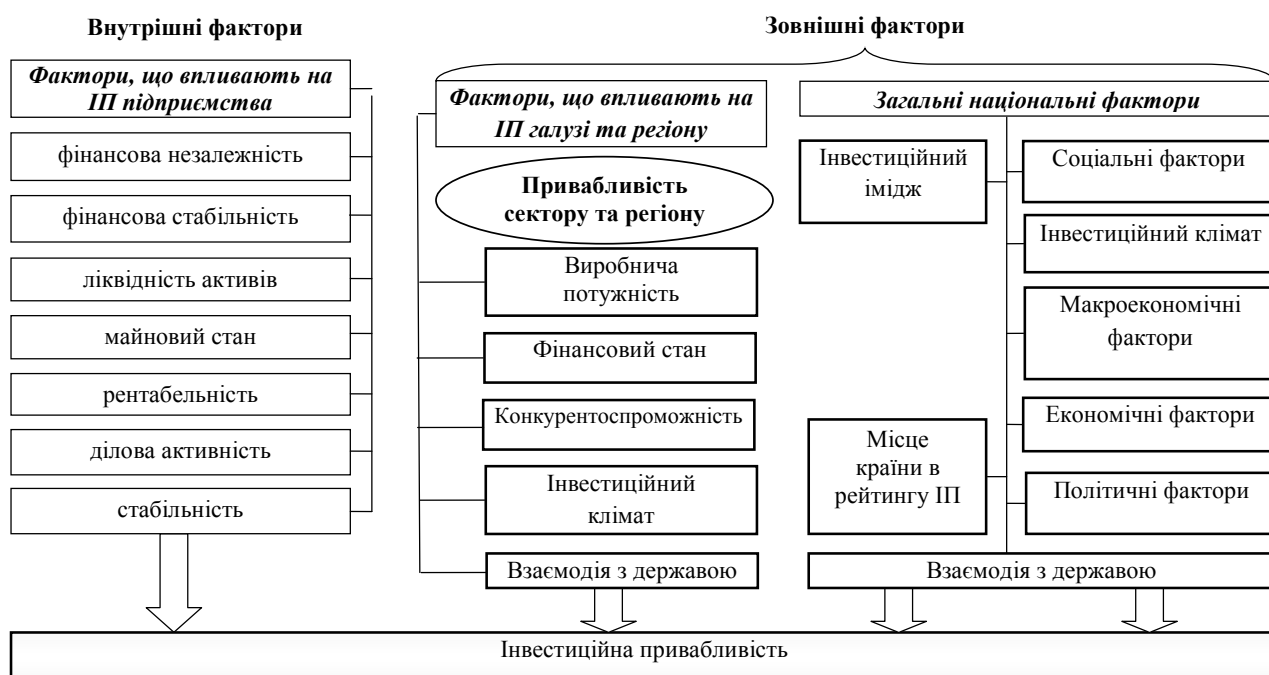


Рис. 3. Фактори, що впливають на оцінку ІП

Серед основних показників, що визначають фактори, які впливають на ІП регіону, можна виділити:

- показники фінансової діяльності;
- показники рентабельності господарських операцій;
- капіталовкладення;
- прями закордонні інвестиції;
- моделі взаємодії з державою.

Оскільки автор висунув сміливу гіпотезу про включення фактора взаємодії інвестора з державою, необхідно приділити особливу увагу цьому питанню в подальших дослідженнях та детально вивчити наявні методи та моделі таких взаємодій.

Хоча це дослідження опосередковано розглядає питання інвестиційної привабливості країни, оскільки вона орієнтована на іноземного інвестора, автор подає внутрішні та зовнішні фактори на всіх рівнях, а саме підприємства, сектору (регіону) та країни (рис. 3).

Висновки. Удосконалення систематизації внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на ІП підприємства, дасть змогу створити відповідну базу даних, необхідну для оцінки ІП підприємства. Аналіз факторів, що впливають на ІП підприємства, показав, що: а) основними факторами є фактори макrorівня та галузеві; б) фактори мікрорівня мають найбільше значення для інвестиційної привабливості підприємств та впливають на них.

На підставі проведених досліджень встановлено, що: а) фактори на рівні країни використовуються для оцінки інвестиційної привабливості головним чином тоді, коли з'являється іноземний інвестор; б) фактори ІП підприємства та галузевого рівня становлять інтерес для наукових обговорень. Вони є показниками фінансово-господарської діяльності та сталого розвитку підприємства в конкретному секторі. Саме вони можуть бути інтегровані в єдину модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства та представляють інтерес для подальших дискусій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Andrash, O.A. (2012). *Upravlinnia investytsiynoiu pryvablyvisti pidpriemstv hotelnoho hospodarstva* [Management of investment attractiveness of hotel industry enterprises] (PhD Thesis), Simferopol, 179.
2. Bogolyubov, V.S., Orlovskaya, V. P. (2005). *Ekonomika turizma* [Economy of tourism]. Moscow: Akademiya, 192.
3. Bruneckienė, J., Zykienė, I., Stankevičius, V. (2016). Critical analysis of city attractiveness factors in Lithuania – Poland cross-border regions: the viewpoints of businessmen and youth. *Journal of Geography, Politics and Society*, 6 (2), 45–58.
4. Dorożyński, T., Kuna-Marszałek, A. (2016). Investments Attractiveness. The Case Of The Visegrad Group Countries. *Comparative Economic Research*, 19 (1). doi: 10.1515/cer-2016-0007
5. Fedorenko, V. H. (2007). Investytsyi ta ekonomika Ukrainy. *Ekonomika Ukrainy* [Investments and economy of Ukraine. Economy of Ukraine], 5, 12–16.

6. Godlewska-Majkowska, H. (Ed.) (2008). *Atrakcyjność inwestycyjna polskich regionów. W poszukiwaniu nowych miar*. SGH, Warszawa, 189–194.
7. Grinko, A., Bochulia, T., Grynko, P., Yasinetska, I., Levchenko, I. (2017). Formation of the concept of intellectualization information provision for managing an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 5 (3 (89)), 4–14. doi: 10.15587/1729-4061.2017.111859
8. Holloway, P., Rochman, R., Laes, M. (2013). Factors Influencing Brazilian Value Investing Portfolios. *Journal of Economics Finance and Administrative Science*, 18, 18–22. doi: 10.1016/s2077-1886(13)70026-x
9. Korobkov, D.V. (2012). *Investytsiyna pryvablyvist pidpriemstv enerhetychnoi haluzi [Investment attractiveness of energy sector enterprises]*. Kharkiv, 23.
10. Levchenko Ya.S. (2018). *Rozrobka kontseptsii investytsiinoi pryvablyvosti*. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*. – 2018. - № 5 (16), 205-212. Available at: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/15-2018-ukr>
11. Nizielska, A. (2012). The criteria, instruments, and determinants of investment attractiveness of Silesia: experts opinions. *Journal of economics & management*, 8, 53–70.
12. Sinkiene, J., Kromalcas, S. (2010). *Concept, Directions and Practice of City, Attractiveness Improvement. Viesoji politika ir administravimas – Public Policy and Administration*, 31, 147–154.
13. Snieska, V., Zykiene, I. (2011). *Fizinės infrastruktūros įtaka regioniniam patrauklumui*. *Economics and Management = Ekonomika ir vadyba*, 6, 465–471.
14. Topsahalova, F. M.-G., Lepshokova, R. R., Koychueva, D. A. (2009). *Sovremennoe sostoyanie i otsenka effektivnosti ispol'zovaniya investitsionnyh resursov v agrarnom sektore*. Moscow: Izdatel'stvo "Akademiya Estestvoznaniya", 216.
15. Zeneli, V. (2015). Corruption, Foreign Direct Investment, and International Marketing in the Western Balkans. *Thunderbird International Business Review*, 58 (3), 277–291. doi: 10.1002/tie.21753

ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

EVALUATION OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF ENTERPRISE INVESTMENT ATTRACTION IN THE CONTEXT OF REGIONAL DEVELOPMENT

Левченко Я.С.

Doctor of Economic Sciences (Lithuania)
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Шершенюк О.М.

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

У статті висвітлені основні перешкоди, що породжують негативне ставлення міжнародного інвестора до інвестування в українську економіку, проаналізовані наявні кроки назустріч інвестору, запропоновані державою, проаналізовано виконання таких кроків, а також на основі цього оцінено зовнішнє середовище ІП підприємства в контексті регіонального розвитку.

Ключові слова: інвестор, інвестиції, інвестиційна привабливість, корупція, регіональний розвиток.

В статье освещены основные препятствия, которые порождают негативное отношение международного инвестора к инвестированию в украинскую экономику, проанализированы имеющиеся шаги навстречу инвестору, предложенные государством, проанализировано выполнение таких шагов, а также на основании этого оценена внешняя среда ИП предприятия в контексте регионального развития.

Ключевые слова: инвестор, инвестиции, инвестиционная привлекательность, коррупция, региональное развитие.

The article highlighted the main obstacles that created the negative attitude of the "international investor" to investing in the Ukrainian economy, analyzed the existing "steps towards the investor" proposed by Ukraine, analyzed the implementation of such "steps", and assessed the external environment of the enterprise IA in the context of regional development.

Key words: investor, investments, investment attractiveness, corruption, regional development.

Постановка проблеми. Автором дослідження (Левченко, 2018) встановлено, що проблема підвищення інвестиційної привабливості повинна бути вирішена не лише підприємствами, а й державою. Взаємодія інвестора з державою є фактором, що впливає на інвестиційну привабливість підприємства, тому варто звернути увагу на зовнішню ситуацію та роботу держави щодо її взаємодії з приватним інвестором.

Аналіз літературних даних і формування цілей. Структура проблемної ситуації характеризується неможливістю залучення необхідних інвестиційних ресурсів на підприємство, а оскільки це є його невіддільною частиною, логічно розглянути це питання. Особливу увагу викликає перехід до ринкових відносин у сфері

інвестиційних стосунків (передусім джерела інвестицій). Інвестиції в підприємства можуть здійснюватися, використовуючи:

- власні фінансові ресурси підприємства;
- кошти, запозичені в інвесторів;
- асигнування інвестиційного бюджету;
- запозичені фінансові ресурси (Федоренко, 2007).

Ринкова фінансова інфраструктура забезпечує накопичення заощаджень, які повертаються у вигляді ефективних інвестицій. Це особливо важливо для України в сучасних умовах розвитку та створення її ринкових структур, пошуку форм реалізації інвестиційного процесу, адекватного ринковим формам економічної діяльності. Це кредитний і фінансовий сектор, який забезпечує кошти на інвестиції в розпо-

рядження підприємств та в яких відбувається переміщення коштів з тих секторів економіки, де є певний надлишок галузі, до того, який відчуває брак коштів, а також від секторів з меншою рентабельністю для інвестування в сектори з більшою прибутковістю (Федоренко, 2007).

Нині виробничий сектор, торгівля, ремонт автомобілів, виробництво предметів домашнього вжитку та предметів особистого користування є найбільш рентабельною діяльністю в Україні, тоді як операції на ринку нерухомості, оренда, інжиніринг, надання комунальних та індивідуальних послуг та діяльності в районах будівництва та туризму (включаючи діяльність готельної індустрії) є збитковими. Слід зазначити, що майже половина коштів, інвестованих в основний капітал, припадає саме на вигіднішу економічну діяльність (Андраш, 2012).

Банківські структури в умовах ринкової економіки є незалежними господарськими одиницями, які активно беруть участь у інвестиційному процесі шляхом кредитування підприємств та здійснення контролю над ефективним використанням фінансових ресурсів. Банки залучають значну частину ресурсів до свого кредитного фонду на комерційній основі, що є мотивом для підвищення ефективності інвестицій (Федоренко, 2007).

Приватні інвестиції можуть бути залучені такими способами, як:

- створення підприємств із залученням іноземного капіталу;
- створення підприємств, які повністю належать іноземним інвесторам;
- придбання підприємств, майнових комплексів, будівель, споруд, акцій підприємств, цінних паперів іноземними інвесторами;
- придбання прав на землю та природні ресурси.

Тому приватний капітал може бути отриманий у вигляді прямих та портфельних інвестицій.

Серед прямих іноземних інвесторів можна виділити три категорії:

- транснаціональні компанії (ТНК);
- інституційні інвестори (включаючи міжнародні фінансові установи, міжнародні фінансові установи);
- інвестори-підприємці.

ТНК та інвестори-підприємці вкладають головним чином в негрошову форму, оскільки, зважаючи на специфіку економічних секторів, намагаються встановити власні бізнес-стандарты та імпортувати обладнання та технології. Інституційні інвестори та міжнародні фінансові установи віддають перевагу інвестиціям у грошовій формі, що є природним виразом типової поведінки фінансових посередників.

На думку автора, ТНК та інвестори-підприємці є стратегічними інвесторами для автотранспортного сектору України, оскільки, за винятком надання коштів, вони запроваджують передові

стандарты організації функціонування підприємства. Іншою причиною є те, що підтримка інституційних інвесторів і міжнародні фінансові установи зосереджені на секторі реальної економіки (металургія, енергетика, транспорт тощо). Але в умовах кризи в Україні державна підтримка є практично головним важелем інвестування в підприємства, оскільки залучення іноземних інвесторів для ін'єкції капіталу в розвиток підприємництва на територію країни з нестабільною економікою стає практично неможливим.

Що стосується портфельних інвестицій, то їхня частка набагато менша, ніж у прямих інвестиціях, що пояснюється поганим функціонуванням фондового ринку України (фондовий ринок, 2016).

Важливу роль у наданні фінансової допомоги Україні відіграє діяльність міжнародних організацій. Першим кредитором є МВФ (Міжнародний валютний фонд, МВФ), який фінансує державні програми, спрямовані на боротьбу з високими темпами інфляції та загальною монетарно-фінансовою нестабільністю. Робота МВФ регулюється принципом умовності, згідно з яким країни-члени можуть отримувати кредити лише тоді, коли вони погоджуються проводити певну економічну політику.

Іншим міжнародним кредитором є Світовий банк (Світовий банк, WB). На відміну від МВФ, який націлений на полегшення врегулювання короткострокових макроекономічних криз, WB вирішує проблеми довгострокового економічного розвитку. Його пріоритетом є структурні реформи, такі як лібералізація торгівлі, приватизація, реформа освіти та охорони здоров'я, інвестиції в інфраструктуру.

Останніми роками Україна отримала підтримку з усіх цих джерел, але масштаби та характер цієї допомоги не завжди відповідали її реальним потребам. У 2012 році МВФ схвалив кредит на суму 16,4 млрд. дол. США, який мав на меті допомогти офіційним органам влади України відновити фінансову та економічну стабільність та зміцнити довіру до країни. План офіційної влади включає вдосконалення валютно-курсової політики, рекапіталізації банків, налагодження фіскальної політики та політики щодо доходів (stand-by-кредит, 2016).

Світовий банк співпрацює з Україною у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності шляхом фінансування заходів щодо вдосконалення інфраструктури, надаючи консультації з питань політики, спрямованої на поліпшення інвестиційного клімату. З 1992 року, коли Україна приєдналася до Світового банку, її зобов'язання з надання Україні кредитів становили 5,3 млрд. дол. США для здійснення 38 операцій (Світовий банк, 2016).

Сьогодні Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) здійснив інвестиції у 289 проєктів загальною вартістю 14,8 млрд. євро. Ці гроші призначені для таких заходів, як:

- підвищення ефективності, конкурентоспроможності та стандартів корпоративного управління в приватному секторі України;
- розвиток внутрішніх ринків капіталу;
- підвищення енергоефективності та енергетичної безпеки усіх галузей економіки;
- підвищення ефективності та надійності об'єктів інфраструктури (Стратегія в Україні, 2016 р.).

Основні кредитні кошти міжнародних організацій спрямовані на модернізацію та розвиток таких галузей народного господарства, як металургія, енергетика та транспорт.

Цілі і завдання дослідження. Оцінити зовнішнє середовище ІП підприємства в контексті регіонального розвитку з метою виявлення пробілів для забезпечення ІП.

Для досягнення поставленої цілі необхідно вирішити такі завдання:

- виявити основні перешкоди, що породжують негативне ставлення міжнародного інвестора до інвестування в українську економіку;
- проаналізувати наявні кроки назустріч інвестору, запропоновані державою Україна.

Виклад основного матеріалу. Внутрішня інвестиційна криза викликає актуалізацію залучення іноземних інвестицій. Вони є надзвичайно важливими для економіки країни, оскільки забезпечують ефективну інтеграцію національної економіки в світову економіку (завдяки індустріальному та науково-технічному співробітництву), є джерелом капітальних вкладень (у тому числі у формі сучасних засобів виробництва), залучення вітчизняних підприємців до найкращої економічної практики, сприяння інноваціям, стимулювання імітації та запозичення найкращих ділових методів розвинених країн, підвищення продуктивності праці та підвищення добробуту населення (Пірог, 2005).

Перспективні міжнародні інвестори не хочуть фінансувати українську економіку, тоді як поставальники капіталу постійно стикаються з труднощами, пов'язаними з непрозорим, суперечливим і надмірно регульованим регулюванням, а деколи і відсутністю регуляторного контролю (інвестування в Україну, 2016).

Фахівці Flemings/SARS запропонували і навели перелік перешкод для інвестицій. Згідно з ним, низький рівень інвестицій зумовлений несприятливим інвестиційним кліматом в юридичних, економічних та інфраструктурних аспектах. Слід також зазначити, що вищезгадані перешкоди визначаються як значні проблеми, і вони виявилися найбільш значними для ТНК, які були визначені як стратегічні інвестори для підприємств.

Беручи до уваги ці перешкоди, фахівці Flemings / SARS розробили перелік заходів, спрямованих на покращення ІП для інвестицій іноземних інвесторів (додаток В).

Опитані респонденти оцінили ці заходи як пріоритетні. Особливо важливими є такі заходи,

які оптимізують діяльність фінансового ринку, інституту власності та податкової системи.

Таким чином, згідно з опитуванням іноземних інвесторів, що стосуються низького рівня прямих іноземних інвестицій, можна дійти висновку, що серед країн Центральної та Східної Європи Україна, незважаючи на наявні природно-кліматичні переваги, має один із найнижчих показників збору коштів (Основні економічні показники, 2016 р.).

Інвестиційний процес відображається у відповідній державній політиці, реалізація якої спрямована на розширення сфери та підвищення ефективності інвестицій за рахунок їхньої структури, а також на збільшення інвестиційної активності. Серед регуляторів інвестиційного процесу можна відзначити:

- кошти прямого фінансування інвестиційних проектів з державного бюджету;
- макроекономічні аспекти монетарного та фіскального характеру;
- макроекономічні важелі, які впливають на обсяги фондів та інвестиційні можливості підприємств;
- інституційні заходи, що дозволяють координувати інвестиційні програми приватних інвесторів та держави (Добровольська, 2006).

Інвестиційний процес здійснюється в конкретному правовому просторі, який може стимулювати інвестиційну діяльність або створювати перешкоди для її реалізації. І перш ніж розпочати дослідження питання про забезпечення інвестиційної привабливості, необхідно переглянути наявні правові питання, іншими словами, провести короткий аналіз запропонованих державою кроків назустріч.

Основним законодавчим актом, що регулює інвестиційний процес, є Закон України «Про інвестиційну діяльність», який визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності в Україні. Цей нормативний акт спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів та майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також ефективного інвестування в національну економіку України та розвитку міжнародного економічного співробітництва й інтеграції.

Відповідно до статті 11, державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, наукової, технологічної та соціальної політики з урахуванням показників економічного та соціального розвитку України.

Стаття 18 гарантує стабільність умов здійснення інвестиційної діяльності, дотримання прав і законних інтересів своїх суб'єктів та невтручання влади в діяльність суб'єктів інвестиційної діяльності.

Стаття 19 визначає захист інвестицій як комплекс заходів, спрямованих на створення умов, що сприяють збереженню інвестицій, досягненню мети інвестування, ефективному

функціонуванню об'єктів інвестування та реінвестування, захисту законних прав та інтересів інвесторів, включаючи право отримати прибуток від інвестицій (Закон України, 2012).

Особливості іноземних інвестицій визначаються Законом України «Про режим іноземного інвестування». Для іноземних інвесторів в Україні встановлений національний режим інвестування та інших видів економічної діяльності (стаття 7).

Стаття 9 гарантує, що іноземні інвестиції в Україну не підлягають націоналізації. Крім того, іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, завданих державними органами України (стаття 10). У разі припинення інвестиційної діяльності іноземний інвестор має право повернути інвестиції протягом шестимісячного строку (стаття 11).

Стаття 12 забезпечує безперешкодну репатріацію прибутку, отриманої в результаті інвестицій після сплати податків та інших обов'язкових платежів (Закон України, 2012).

З метою оцінки ефективності правової бази, що регулює інвестиційну діяльність в Україні, автор пропонує розглянути Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2006-2014 роки» (Програми).

Щоб стимулювати інвестиції протягом відповідного періоду, вважалось необхідним:

- знизити рівень державного регулювання бізнесу;
- завершити судову реформу;
- вдосконалити законодавчу та нормативну базу прав власності;
- подолати бюрократію та корупцію;
- сприяти розвитку ринків капіталу;
- зменшити податковий тягар;
- забезпечити стабільність політичного середовища;
- активізувати діяльність щодо створення позитивного іміджу держави (Добровольська, 2006)].

Визначимо ступінь виконання вказаних завдань.

По-перше, можна оцінити рівень державного регулювання бізнесу, судячи з місця, зайнятого Україною в рейтингу економічної свободи (162 місце зі 179 можливих) в 2014 році, зокрема, з погляду показника індексу економічної свободи – «державне втручання в економіку». Цей показник змінився з 55,0 в 2002 році до 38,7 в 2010 році за шкалою 100 балів (Індекс економічної свободи, 2015), що демонструє негативну тенденцію до зростання вже високого рівня державного втручання у ділову активність, а отже, свідчить про те, що не вирішує цю проблему в межах Програми.

По-друге, судова реформа, яка передбачала вдосконалення судової системи та правил суду, могла би здійснюватися за умови політичної стабільності в країні протягом двох років (Оніщик,

2015). Враховуючи наслідки світової економічної кризи, яка потрапила в політичну систему та призвела до нестабільності та негативної оцінки Венеціанською комісією (висновок експертів, 2015) Закону України «Про судову систему та статус суддів» (Закон України, 2015), можна встановити факт невирішення проблеми політизації та прозорості процесу призначення та звільнення суддів, а також невідповідність судової реформи міжнародним стандартам правосуддя. Це зумовило невдалу реалізацію другого положення Програми.

По-третє, ефективність законодавчої та нормативної бази щодо прав власності може бути визначена на основі місця, зайнятого Україною в 2014 році в рейтингу щодо забезпечення майнових прав (97 місце з 125 можливих) та від значення індексу майнових прав «правових та політичних умов». Хоча цей показник зріс із 2,7 в 2011 році до 3,7 в 2014 році за 10-бальною шкалою, це не дало Україні можливості істотно покращити ситуацію у сфері майнових прав і, отже, її позиції в рейтингу. Крім того, у 2014 році за рівнем «реєстрації майна» Україна зайняла лише 149 місце зі 183 можливостей у рейтингу WB щодо простоти ведення бізнесу (IPRI, 2015). Таким чином, щодо вдосконалення законодавчої та нормативної бази права власності Програма також не була виконана.

По-четверте, згідно з повідомленнями Transparency International, в період 2006–2014 рр. рівень сприйняття корупції в державному секторі України був стабільно низьким (2,4 за 10-бальною шкалою) (Корупція Perception Index, 2015), який, на наше враження, дає підстави вважати програму невиконаною з погляду подолання бюрократії та корупції.

По-п'яте, в листопаді 2007 р Концепція Державної цільової економічної програми з модернізації ринків капіталу в Україні з метою забезпечення їх конкурентоспроможності шляхом правової, інституційної та технологічної реформи (Концепція Державної цільової економічної програми, 2012) була затверджена. Слід зазначити, що прийняття Державної цільової економічної програми з модернізації ринків капіталу в Україні буде тільки наступним кроком, але, беручи до уваги той факт, що вона була призначена на виконання протягом п'яти років, то ясно, що забезпечення Програми, що стосується розвитку ринків капіталу, не було реалізовано вчасно.

По-шосте, в 2014 році Україна зайняла 181 місце зі 183 можливих у рейтингу Світового банку щодо простоти ведення бізнесу з погляду «оподаткування» («Недостатність державного індексу», 2015). Це вказує на дуже велике податкове навантаження для інвесторів та неефективність зусиль влади у цьому напрямі.

По-сьоме, рівень стабільності політичного середовища можна оцінити на підставі значення індексу нестабільності країн, який розрахову-

вався експертами. За період 2005–2010 рр. цей показник зменшився з 88,8 до 69,5 по 120-бальній шкалі. Особливо слід відзначити політичні показники «беззаконня і криміналізація держави» і «зміцнення родових еліт», значення яких у 2005–2010 зменшилося з 8,9 до 7,2 і від 9,1 до 7,9 за 10-бальною шкалою відповідно (індекс держав Faild, 2015). Однак ці коливання не змінюють загальний статус України як країни з небезпечним рівнем ризиків, включаючи політичні, що дозволяє оцінити ситуацію щодо стабілізації політичного середовища в межах Програми як незадовільну.

По-восьме, у 2016 році Кабінет Міністрів України затвердив програму «Інвестиційний імідж України», спрямовану на покращення механізму функціонування інформаційного ринку як одного з визначальних факторів стимулювання інвестиційної діяльності за допомогою масштабних заходів з висвітлення досягнень у формування сприятливого інвестиційного клімату (програма «Інвестиційний імідж України», 2016). Ступінь активізації діяльності з формування позитивного іміджу держави слід оцінювати з урахуванням видатків, передбачених Державним бюджетом України. Станом на 2014 рік зменшено кошти, що виділяються на реалізацію заходів щодо створення позитивного інвестиційного іміджу країни, що дає змогу дійти висновку про неможливість вирішення цієї проблеми в межах Програми.

Тому жодне з положень Програми не було виконано. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності на 2011–2015 роки навіть не передбачала конкретних заходів для вирішення поставлених перед нею завдань. Таким чином, правовий простір не стимулює інвестиційний процес в Україні і навіть створює перешкоди для його реалізації. З одного боку, нормативно-правова база включає законодавчі акти, що регламентують інвестиційну діяльність, з іншого – ці акти не виконуються, що підтверджується невиконанням завдань, визначених Програмою розвитку інвестиційної діяльності.

На наш погляд, податкове законодавство має велике значення для активізації інвестиційного процесу (Закон України, 2015). На думку експертів МВФ, використання додаткових стимулів може привести до ситуації, коли зниження державних доходів перевищить зростання інвестицій. На думку експертів, значна причина економічної неефективності податкових пільг полягає в тому, що їхня дія поширюється на всі інвестиції, які відповідають вказаним вимогам, тоді як значна частина інвестицій буде в будь-якому разі. За їхніми словами, використання пільгового податкового режиму для окремих платників податків неминуче ускладнює функціонування податкової системи, тому експерти МВФ пропонують вибрати податкову систему з широкою базою та низькими ставками.

Висновки. Невиконання державних програм є свідченням неефективного управління ІП на державному рівні. Негативний інвестиційний імідж країни вказує на несприятливий інвестиційний клімат у соціальному, економічному та політичному аспектах. Результати проведених досліджень є основою для подальшого дослідження та розроблення практичних рекомендацій: вирішення глобальних проблем, таких як економічна та політична нестабільність, можлива за умови реалізації відповідних державних програм, а підвищення рівня рентабельності підприємства залежить від ефективності їх стратегічного управління.

Основними речами, на які очікують більшість інвесторів, є рівні правила гри. Тобто необхідно створити сприятливі умови не тільки для інвестора ззовні, але й для стимулювання місцевих підприємств. Такими стимулами можуть бути різні види співпраці між державою та приватним сектором. Оскільки реалізація завдань з розвитку інфраструктури лежить на плечах не тільки держави, а й приватного бізнесу, дуже важлива взаємна підтримка між державою та приватним бізнесом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Andrash O.A. (2012). Upravlinnia investytsiynoiu pryvabyvistiю pidpriemstv hotelnoho hospodarstva. Simferopol, 179.
2. Dobrovolska O.P., Dobrovolskyi, O.V. (2006). Derzhavne rehulivannia ekonomiky. Simferopol: PP «Elino», 368.
3. Fedorenko V.H. (2007). Investytsyi ta ekonomika Ukrainy. Ekonomika Ukrainy, 5, 12–16.
4. Grinko, A., Bochulia, T., Grynko, P., Yasinetska, I., Levchenko, I. (2017). Formation of the concept of intellectualization information provision for managing an enterprise. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies, 5 (3 (89)), 4–14. doi: 10.15587/1729-4061.2017.111859
5. Investing in Ukraine: Improving Ukraine's international investment attractiveness is key 2016 goal. Available at: <http://bunews.com.ua/economy/item/improving-ukraines-international-investment-attractiveness-is-key-2016-goal>
6. Investitsionnyu interes k Ukraine sderzhivaetsya neblagopriyatnym biznes-klimatom. Available at: <http://interfax.com.ua/news/economic/375653.html>
7. Levchenko Ya.S. (2018). Rozrobka kontseptsii investytsiynoi pryvabyvosti. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. 2018. № 5 (15), 205–212. Available at: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/15-2018-ukr>
8. Osnovni ekonomichni pokaznyky: Investytsiyna diyalnist. Derzhavne ahentstv z investytsii ta upravlinnia natsionalnymy proektamy Ukrainy. Available at: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=225&id=1962>

9. Pirog, O.V. (2005). Inostrannye investitsii kak faktor ekonomicheskogo rosta Ukrainy. *Ekonomika promyshlennosti*, 1 (27), 87.
10. Programa rozvitku publichno-privatnogo partnerstva. Diagnostichniy ogliad zakonodavstva pro derzhavno-privatne partnerstvo. Available at: <http://www.auc.org.ua/>
11. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia Prohramy «Investytsiynyi imidzh Ukrainy»: redaktsiya vid 11.01.2016 (2016). Kabinet Ministriv Ukrainy, No. 477-r.
12. Stratehiya diialnosti v Ukraini. European Bank for Reconstruction and Development. Rezhym dostupu: <http://www.ebrd.com/home>
13. Zakon Ukrainy «Pro zasady zapobihannia i protydyi koruptsiyi» vid 07.04.2011: ostannia redaktsiia vid 12.08.2012 (2012). Verkhovna Rada Ukrainy, No. 3206-VI.

УСТАТКУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

EQUIPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: SOME SPECIFICITIES OF ACCOUNT BY NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS

Линник О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Рета М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті досліджена проблематика оснащення та експлуатації закладів готельного господарства сучасним технологічним устаткуванням. Розглянуті питання визначення та обліку справедливої вартості устаткування готельного господарства за національними та міжнародними стандартами. Визначені причини недостатнього використання в Україні оцінки активів за справедливою вартістю.

Ключові слова: готельне господарство, устаткування, облік, основні засоби, переоцінка, міжнародні стандарти фінансового обліку.

В статье исследована проблематика оснащения и эксплуатации заведений гостиничного хозяйства современным технологическим оборудованием. Рассмотрены вопросы определения и учета справедливой стоимости оборудования гостиничного хозяйства по национальным и международным стандартам. Определены причины недостаточного использования в Украине оценки активов по справедливой стоимости.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, оборудование, учет, основные средства, переоценка, международные стандарты фінансового учета.

The article deals with the problems of equipping and operating facilities of the hotel industry with modern technological equipment. The questions of determination and accounting of the fair value of the equipment of the hotel industry according to national and international standards are considered. The reasons for the inadequate use of valuation of assets at fair value in Ukraine are determined.

Key words: hotel economy, equipment, accounting, fixed assets, revaluation, international financial accounting standards.

Постановка проблеми. Готельно-ресторанне господарство – одна з галузей національної економіки, що стрімко розвивається. Ефективність діяльності сучасних закладів готельного бізнесу базується на використанні різноманітного за принципом дії і конструктивним виконанням устаткування. Застосування оцінки основних засобів, до яких належать устаткування готельних підприємств, за справедливою вартістю пов'язане з певними труднощами та висуває нові вимоги до обліку й аналізу. Саме тому питання визначення та облік справедливої вартості основних засобів є важливими та необхідними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів розвитку готельно-ресторанного господарства, зокрема ефективності використання та обліку готельного, є предметом дослідження низки вчених-економістів: І. Атватера, О.О. Бодалева, Ф.Ф. Бутинця, А. Мазаракі, Л. Нечаюк, П. Пуцентейла Ю.Д. Чацькіса, В.Г. Швеця. Питаннями оцінки основних засобів за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) займалися, зокрема, такі дослідники: С.Ф. Голов, Ю. Волотковська, Н. Глушко, С. Касаткін, К. Тесля, В. Свіцельська, І. Чалий та ін. [1].

Проте залишилися невирішеними проблеми методологічного характеру, до яких, зокрема, слід віднести питання обліку та оцінки устаткування готельного господарства за національними та міжнародними стандартами у контексті застосування справедливої вартості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основні засоби як основа матеріально-технічної бази готельного підприємства становлять найбільшу питому вагу у структурі його активів. Тому їх оцінка має істотний вплив на фінансову звітність підприємства, а отже, і на інвестиційну привабливість підприємства. Неузгодженість деяких положень бухгалтерського обліку і фінансової звітності не дає змоги отримати реальну інформацію про вартість основних засобів, що призводить до втрати корисності для користувачів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Причинами такої ситуації є недоліки в методичному забезпеченні Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО). Недостатнє розкриття досліджуваних питань в економічній літературі, а також їх практична значущість зумовили вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні класифікації устаткування готельного підприємства, методів його обліку та оцінки вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним завданням готельного підприємства є надання тимчасового житла. Проте потреби гостей зростають, і підприємства готельного господарства вимушені все більше і більше розширювати асортимент пропонованих послуг. Залежно від матеріально-технічного забезпечення, номенклатури та якості пропонованих послуг, рівня комфорту та обслуговування у світі відомо більш ніж тридцять систем класифікації готелів.

Найбільш розповсюдженими серед них є: європейська, або, як часто її називають, система «зірок», вона базується на французькій національній системі класифікації, в основі якої лежить розподіл готелів за категоріями від 1 до 5 зірок. Така система застосовується у Франції, Австрії, Угорщині, Єгипті, Україні, Росії і низці інших держав, які беруть участь у міжнародному туристському обміні; система букв (А, В, С, D), яка використовується у Греції; система «корон» чи «ключів», характерна для Великобританії. Згідно з німецькою класифікацією, готельні підприємства поділяються на 5 класів. Із метою гармонізації з Європейською системою тут відразу передбачається відповідність кожного класу певній кількості зірок: «туристський клас» – 1*; «стандартний клас» – 2*; «комфортний клас» – 3*; перший клас – 4*; люкс – 5*.

Під час надання готелю певної кількості зірок висуваються такі вимоги:

«*» – заклади пропонують базовий набір послуг, вони просто обладнані, досить освітлені, мають постійно присутнього чергового менеджера;

«**» – заклади, що надають середній набір послуг та обстановки номерів;

«***» – добре обладнані заклади, що пропонують комфортабельні умови проживання, підігрів чи охолодження номерів, наявність у номері телефону та будильника;

«****» – дуже добре обладнані заклади з рівнем комфорту та обладнанням вищої якості, що пропонують великий асортимент послуг. Високі стандарти зовнішнього вигляду та обслуговування гостей, що включають ресторани при готелі, кондиціонування повітря у номерах та ін.;

«*****» – міжнародний рівень закладів, що пропонують найвищі стандарти житла, обстановки та декору, з широким вибором першокласних видів обслуговування. У номерах, що пропонуються, – велика кількість та різноманітність стилів. Декілька різноманітних ресторанів, 24-годинне обслуговування номерів та додаткові можливості для розваг і здійснення покупок [2].

Готельні підприємства досить різноманітні за своїми показниками щодо балансової вартості активів, чистого доходу від реалізації послуг та кількості працівників. За розміром (місткістю) готелі поділяються на малі (до 100–150 номерів), середні (від 100 до 300–400 номерів), великі (від 300 до 600–1000 номерів) та гігантські (понад 1000 номерів). До малих і середніх готельних підприємств належать так звані готелі «люкс», готелі-апартаменти (апарт-готелі), курортні готелі, кемпінги тощо. До великих відносяться «бізнес-готелі» (готелі для ділових туристів), конференц-готелі та ін. [3].

Для здійснення процесу виробництва та надання готельних послуг кожне підприємство повинно володіти певною різноманітністю засобів праці.

Частиною засобів праці, що багаторазово бере участь у виробничо-експлуатаційному процесі готелів, є основні засоби. Вагому частину у них займає устаткування та прилади – силові машини та обладнання до них, генератори, що виробляють теплову й електричну енергію, трансформатори, газові генератори, парові котли, електродвигуни, обладнання комунального господарства, пралень, телефонного зв'язку, пожежне обладнання та ін.

До побутових приладів, якими оснащують готельні номери, належать аудіо- та відеотехніка, фени, праски, чайники, телевізори та ін.

Устаткування для професійного прибирання (клінінгу) включає: устаткування для прибирання підлог (швабри, мопи, флаундери), пилососи, інструменти для миття вікон (зігнання для вікон, телескопічні штанги, шубки для миття вікон), інвентар для прибирання санвузлів ванни і туалету, устаткування для прибирання прилеглих територій та ін.

Однією з необхідних умов для ефективної діяльності готельного підприємства є раціональна організація на ньому бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань, доходів,

витрат та фінансового результату. Це зумовлено тим, що бухгалтерський облік відіграє роль джерела інформації про діяльність підприємства, яка необхідна для прийняття управлінських рішень.

Важливою проблемою обліку основних засобів готельного господарства, до яких відносяться перелічені вище види устаткування, вважається визначення їх вартості.

Як за П(С)БО 7 [4], так і за МСФЗ (IAS) 16 [5] основні засоби під час надходження приймаються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка є їх фактичною собівартістю.

Після первинного визнання основних засобів суб'єкти господарювання в обліковій політиці обирають одну з моделей обліку: виходячи з первісної вартості або переоціненої вартості.

Модель оцінки за первісною вартістю передбачає облік за первісною вартістю за вирахуванням накопиченої амортизації (зносу) та накопичених збитків від знецінення.

Модель оцінки за переоціненою вартістю – це облік за переоціненою вартістю, яка є справедливою вартістю об'єкта основних засобів на дату переоцінки за вирахуванням подальшої накопиченої амортизації та збитків від знецінення. Використання цієї моделі допустимо тільки тоді, коли справедлива вартість піддається достовірній оцінці.

Мета оцінки справедливої вартості, за МСФЗ (IFRS) 13, – визначити ціну, за якою відбувалася б звичайна операція продажу активу чи передачі зобов'язання між учасниками ринку на дату оцінки за нинішніх ринкових умов [5].

Останнім часом у зарубіжних країнах, на відміну від України, усе більшого розповсюдження отримує саме модель переоцінки. Частота переоцінок залежить від коливань справедливої вартості об'єктів основних засобів, що переоцінюється.

Справедливою вартістю машин і обладнання, якими володіє готельне господарство, є їх ринкова вартість, визначена експертною оцінкою. Визначення справедливої вартості основних засобів, за законодавством України, повинно здійснюватися із залученням професійних експертів, послуги яких з оцінки майна для підприємств готельного господарства становлять значні витрати. Крім того, в Україні відсутня достатня кількість професійних організацій, які є компетентними у цій сфері. Треба зазначити, в Законі України «Про оцінку майна, майнових прав і професійної оціночної діяльності в Україні» санкцій за порушення процедури переоцінки не передбачено [6].

Недостатня об'єктивність облікових оцінок привела до того, що, за статистичними даними, реальний стан та зношеність основних засобів

готельних господарств України проаналізувати неможливо.

З цієї причини іноземні інвестори, які мають наміри фінансувати готельний бізнес України, аналізуючи фінансову звітність готелів, що потребують відновлення, стикнулися із порушенням якісної характеристики фінансової звітності – достовірності, яка визначена за Міжнародними стандартами фінансової звітності. Як виявилось, показники, подані в публічній фінансовій звітності готельних підприємств (Балансі), суттєво відрізняються від їх реальної величини. Особливо це стосується готелів, які введені в експлуатацію 20–30 років тому і перебувають у комунальній власності [7].

Натепер порядок переоцінки, який використовують підприємства готельного господарства, встановлено п.16 П(С)БО 7: «Якщо залишкова вартість об'єкта основних засобів суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу, то підприємство має право переоцінювати об'єкт основних засобів» [4]. Поріг суттєвості кожним підприємством встановлюється самостійно в наказі про облікову політику.

На нашу думку, загалом недостатнє використання в Україні оцінки основних засобів за справедливою вартістю можна пояснити такими чинниками:

- 1) відсутністю чіткої методики визначення справедливої вартості;
- 2) недостатністю суб'єктів незалежної оцінки;
- 3) значною вартістю послуг незалежних спеціалістів з оцінки;
- 4) складністю визначення достовірних ринкових даних про основні засоби.

Висновки. Щоб не втратити позицію на ринку, готельним підприємствам необхідно враховувати вимоги та уподобання споживачів за кількістю та якістю своєї продукції, послуг за мінімально можливих витрат. Реалізація цієї головної мети неможлива без вирішення питань оснащення закладів готельного господарства сучасним технологічним устаткуванням – механічним, тепловим, холодильним та торговельним.

Проблемною залишається оцінка справедливої вартості тих готелів, які вважаються застарілими, не відповідають стандартам і потребують модернізації та інвестиційних вливань. Для визначення необхідності переоцінки основних засобів адміністрації готелів доцільно залучати професійних експертів.

На практиці визначення справедливої вартості устаткування готелів пов'язане з певними труднощами, оскільки МСФЗ та національні положення (стандарти) містять лише загальні орієнтири щодо справедливої вартості відповідних активів і зобов'язань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белозерцев В.С. Методологічні аспекти оцінки основних засобів за міжнародними стандартами / В.С. Белозерцев, А.Г. П'ятіна // Глобальні та національні проблеми економіки : електрон. наук. вид. 2017. Вип. 20. С. 240–244.
2. Організація культурно-масового обслуговування у закладах готельного господарства / URL: <http://osvita.ua/vnz/reports/management/14595/>.
3. Линник О.І. Доходи та витрати готельного підприємства: приведення обліку до міжнародних стандартів і стандартів Європейського Союзу [Електронний ресурс] / О. І. Линник // Глобальні та національні проблеми економіки : електрон. наук. фахове вид. 2017. Вип. 20. С. 997–1001.
4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/opematerials/35131>.
5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS та IFRS). URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti>.
6. Про оцінку майна, майнових прав і професійної оціночної діяльності в Україні: Закон України №2658-III/ Верховна Рада України. Офіц. вид. К.: Парлам. вид-во, 2001. (Офіційне видання Верховної Ради України).
7. Мустеца І.В. Проблема оцінки основних засобів для підприємств готельного господарства України відповідно до вимог МСФЗ // Відкрита Міжнародна інтернет-конференція «МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація». 2015. URL: <file:///C:/Users/serg/Desktop/>.

КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

PERSONNEL POLICY OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

Літинська В.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом
і економіки праці,
Хмельницький національний університет

Залуський В.І.

магістр,
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто сутність кадрової політики підприємства. Особливу увагу зосереджено на завданнях кадрової політики. Також охарактеризовано типи кадрової політики та визначено фактори кадрової політики. Значну увагу в статті приділено принципам формування ефективної кадрової політики на підприємстві.

Ключові слова: кадри, персонал, підприємство, кадрова політика, принципи, формування, умови господарювання.

В статье рассмотрена сущность кадровой политики предприятия. Особое внимание сосредоточено на задачах кадровой политики. Также охарактеризованы типы кадровой политики и определены факторы кадровой политики. Значительное внимание в статье уделено принципам формирования эффективной кадровой политики на предприятии.

Ключевые слова: кадры, персонал, предприятие, кадровая политика, принципы, формирование, условия хозяйствования.

In the article the essence of personnel policy of the enterprise is considered. Special attention is focused on the personnel policy tasks. It also describes the types of personnel policy and determines the factors of personnel policy. Considerable attention is paid to the principles of forming an effective personnel policy at the enterprise.

Key words: personnel, personnel, enterprise, personnel policy, principles, formation, conditions of management.

Постановка проблеми. Основним елементом організації є її співробітники. Кадрова політика організації утворює базис для формування системи роботи з людьми під час розгляду різних аспектів управління людськими ресурсами і слугує відправною точкою для менеджерів під час прийняття конкретних рішень щодо співробітників.

Ефективною кадровою політикою можна назвати загальну кадрову стратегію, що об'єднує різні аспекти політики організації щодо персоналу, плани та використання робочої сили. Вона повинна підвищувати здатність організації адаптуватися до зміни технологій і вимог ринку, які можна передбачити в осяжному майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні основи кадрової політики на підприємстві становлять праці таких учених, як А.Н. Аверін, Т.Ю. Базаров, Є.А. Бори-

сова, А.Я. Кибанов, Л.Е. Мінделі, В.В. Травін, В.А. Дятлов та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз теоретичних засад кадрової політики підприємства та визначення основних складових елементів кадрової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання.

Кадрова політика визначає генеральну лінію і принципів настанови в роботі з персоналом на довготривалу перспективу.

Кадрова політика формується державою, керівними партіями та керівництвом підприємств і знаходить конкретне вираження у вигляді адміністративних і моральних норм поведінки людей у суспільстві, організації. У ринковій економіці

істотно змінюється суть і принципи кадрової політики. Вона є усвідомленою і спрямованою на створення високопрофесійного трудового колективу, який би сприяв розвитку організації та особистості.

Кадрова політика – це система теоретичних поглядів, ідей, вимог, принципів, які визначають основні напрями роботи з персоналом. Вона спрямована на вирішення виробничих, соціальних і особистих проблем людей на різних рівнях відповідальності [1, с. 124].

Основними завданнями кадрової політики є (рисунок 1):

- своєчасне забезпечення організації персоналом певної якості і кількості відповідно до стратегії розвитку організації;
- створення умов реалізації, передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян;
- раціональне використання персоналу;
- формування і підтримка ефективної роботи підприємства.

Кадрова політика формується з врахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, характерних для сучасного і майбутнього. До зовнішніх факторів відносяться [2, с. 48]:

- національне трудове законодавство;
- взаємовідношення з профспілкою;
- стан економічної кон'юнктури;
- стан і перспективи розвитку ринку праці.

Внутрішніми факторами є:

- структура, цілі і стратегія організації;
- територіальне розміщення;
- технології виробництва;
- організаційна культура;
- кількісний і якісний склад наявного персоналу і можливі його зміни в перспективі;
- фінансові можливості організації, які визначають допустимий рівень витрат на управління персоналом;
- наявний рівень оплати.

У реалізації кадрової політики можливі альтернативи з урахуванням реального стану економіки. Тому вибір її пов'язаний не тільки з визначенням основної мети, але й із вибором засобів, методів, пріоритетів.

В економічній літературі виділяють декілька видів кадрової політики в умовах кризового стану економіки (рисунок 2) [3, с. 180]:

1. Пасивна. На підприємстві немає чітко вираженої програми дій стосовно персоналу, а кадрова політика зводиться до ліквідації



Рис. 1. Основні завдання кадрової політики підприємства

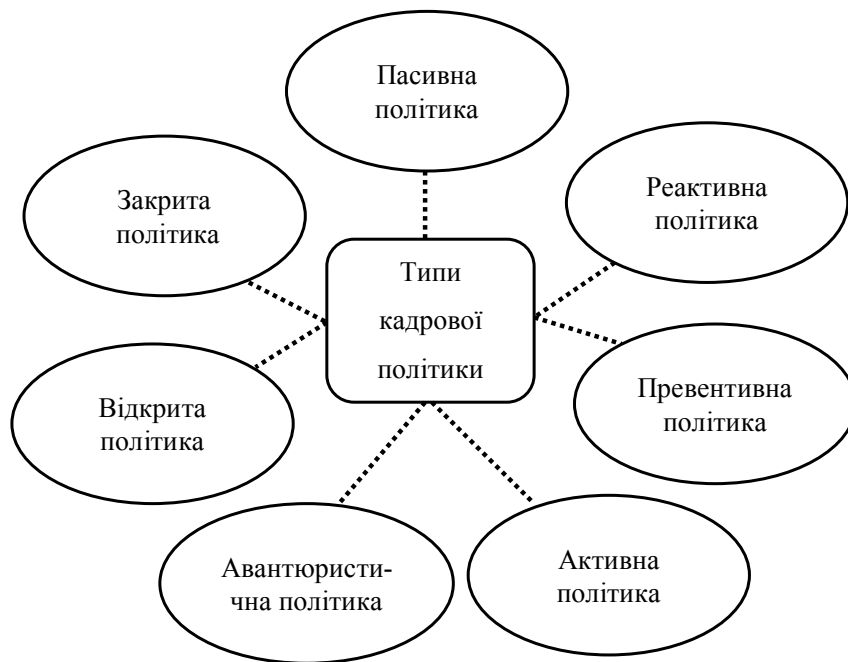


Рис. 2. Види кадрової політики підприємства

негативних наслідків. В організації немає прогнозу кадрових потреб, засобів оцінки праці персоналу. У плані фінансового оздоровлення кадрова проблематика, як правило, відображена на рівні інформаційної довідки про персонал без відповідного аналізу кадрових проблем і причин їх виникнення.

2. Реактивна. Керівництво підприємства контролює симптоми кризової ситуації (виникнення конфліктних ситуацій, відсутність досить кваліфікованої робочої сили для вирішення завдань, відсутність мотивації до високопродуктивної праці) і вживає заходи до локалізації кризи.

Мета кадрової політики – забезпечення оптимального балансу процесів оновлення і збереження кількісного та якісного складу персоналу, його розвитку у відповідності з потребами організації, вимогами чинного законодавства та станом ринку праці.

3. Превентивна. Керівництво підприємства має обґрунтовані прогнози розвитку ситуації, однак не має засобів впливу на неї. Кадрова служба підприємства володіє не лише засобами діагностики персоналу, але й методами прогнозування кадрової ситуації на середньотерміновий період.

У плані фінансового оздоровлення є короткотерміновий і середньотерміновий прогнози потреби в персоналі.

4. Активна (раціональна). Керівництво підприємства має якісний діагноз, а також обґрунтований прогноз розвитку ситуації і засоби впливу на неї. Кадрова служба підприємства володіє засобами прогнозування кадрової ситуації на середньостроковий та довгостроковий періоди.

5. Авантюристична. Керівництво підприємства не має обґрунтованого прогнозу розвитку кризової ситуації, але впливає на неї доступними методами.

6. Відкрита кадрова політика характеризується тим, що організація є прозорою для потенційних працівників будь-якого рівня, можна починати роботу як із низької посади, так і з найвищої. Організація готова прийняти на роботу будь-якого спеціаліста, якщо він має відповідну кваліфікацію без урахування досвіду роботи. Такого типу кадрова політика може бути адекватною для нових організацій, що ведуть агресивну політику завоювання ринку, орієнтованих на швидке зростання і вихід на передові позиції в своїй галузі.

7. Закрита кадрова політика характеризується тим, що організація орієнтується на залучення нового персоналу тільки нижчого посадового рівня, а заміщення проводиться лише за рахунок працівників організації.

Кадрова політика такого типу властива компаніям, що орієнтуються на створення певної корпоративної атмосфери або працюють в умовах дефіциту людських ресурсів.

У сучасних умовах кадрова політика повинна бути орієнтована на пріоритет соціальних цінностей, соціальну політику, оскільки кінцева мета проведених реформ – не ринок як такий, а добробут кожної людини.

Як правило, основні принципи кадрової політики виробляються керівництвом підприємства, але реально підбір персоналу здійснює кожен структурний підрозділ самостійно (таблиця 1).

З декількох варіантів пропонованих принципів стосовно умов конкретної організації пови-

Таблиця 1

Принципи формування кадрової політики підприємства

Найменування принципу	Характеристика принципу
Науковість	використання всіх сучасних наукових розробок у галузі, які могли б забезпечити максимальний економічний і соціальний ефект
Комплексність	охоплення всіх сфер кадрової діяльності і всіх категорій працівників
Системність	облік взаємозалежності і взаємозв'язку окремих складових цієї роботи; необхідність обліку економічного і соціального ефекту (як позитивного, так і негативного), впливу того чи іншого заходу на кінцевий результат
Ефективність	будь-які витрати на заходи в цій галузі повинні окупатися через результати господарської діяльності
Методичність	якісний аналіз обраних варіантів рішення, особливо тоді, коли є низка взаємовиключних методик

нен бути обраний якийсь один. До числа подібних матеріалів можна віднести розроблення положень про посадові інструкції, методу прийоми на роботу і розстановку новоприйнятих на робочі місця та ін. Від їхнього стану залежить ефективність діяльності підприємства.

Віковий склад персоналу визначає спадкоємність навичок і вмінь, активність освоєння нових технологій. Слід зауважити, що вік працівників не повинен і не може бути метою в кадровій політиці. Більше того, досвід працівника з'являється через кілька років роботи і збереження найбільш цінних працівників є запорукою успішної діяльності підприємства.

Проте будь-яке підприємство повинно планувати внутрішній процес самовідтворення кадрів і вживати необхідних заходів для вирощування та залучення найбільш кваліфікованих фахівців [18].

Під час вибору кадрової політики враховуються такі чинники [4, с. 68]:

- вимоги виробництва, стратегія розвитку підприємства;
- фінансові можливості підприємства, тобто визначається допустимий рівень витрат на управління персоналом;
- кількісні та якісні характеристики наявного персоналу і спрямованість їх змін у перспективі та ін.;
- ситуація на ринку праці (кількісні та якісні характеристики пропозиції праці за професіями підприємства, умови пропозиції);
- попит на робочу силу з боку конкурентів, наявний рівень заробітної плати;
- впливовість профспілок, жорсткість у відстоюванні інтересів працівників; вимоги трудового законодавства, прийнята культура роботи з найманим персоналом та ін.

Кадрова політика в умовах кризи буде ефективною за таких умов:

- скорочення всіх рівнів управління в організаційній структурі, а не на окремих робочих місцях;
- зміцнення кадрового резерву у вищій ланці управління;
- врахування взаємозалежності елементів організаційної структури підприємства під час

скорочення, а також стимулювання нової організаційної структури;

- виявлення і просування по службі працівників, які мають лідерські якості;
- проведення політики підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників;
- збереження кадрового ядра підприємства;
- найм перспективних працівників зі сторони;
- централізація фінансового менеджменту, яка повинна забезпечити нагромадження потрібної кількості капіталу.

У нормальних умовах розвитку підприємства основні завдання, які повинні вирішуватися на основі кадрової політики, зводяться до:

- розроблення системи науково обґрунтованого вивчення здібностей працівників, їх професійного та посадового переміщення у відповідності з діловими й особистими якостями, застосування цілеспрямованої підготовки персоналу, його розвитку;
- активізації роботи кадрових служб із питань стабілізації трудового колективу, підвищення трудової і соціальної активності працівників;
- переходу від переважно адміністративних методів управління персоналом до економічних, соціальних і соціально-психологічних;
- залучення працівників до управління виробництвом.

Стабільними можуть бути і ті напрями кадрової політики, які зорієнтовані на врахування інтересів персоналу й організаційної культури підприємства.

Отже, кадрова політика спрямована на формування такої системи роботи з кадрами, яка б орієнтувалася на одержання не тільки економічного, але й соціального ефекту в умовах чинного законодавства, нормативних актів і урядових рішень.

Кадрова політика формує:

- вимоги до робочої сили на стадії її найму (до освіти, статі, рівня спеціальної підготовки тощо).
- ставлення до «капіталовкладень» у робочу силу, до цілеспрямованого впливу на розвиток персоналу;

- ставлення до стабілізації колективу;
- ставлення до характеру підготовки нових працівників, перепідготовки і підвищення рівня їх кваліфікації.

Кадрова політика повинна базуватися на таких принципах, як справедливість, послідовність, рівність, відсутність дискримінації за віком, статтю, релігією, дотримання трудового законодавства.

Основна мета кадрової політики підприємства – це своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб організації, вимог чинного законодавства та стану ринку праці [4, с. 105].

Механізмом реалізації кадрової політики є система планів, норм і нормативів, організацій-

них, адміністративних та соціальних заходів, спрямованих на вирішення кадрових проблем і задоволення потреб організації в персоналі.

Висновки. Таким чином, ефективна кадрова політика повинна бути:

- складовою частиною стратегічної програми розвитку підприємства, тобто сприяти реалізації стратегії через кадрове забезпечення;

- гнучкою, тобто вона має бути, з одного боку, стабільною, оскільки із стабільністю пов'язані певні плани працівників, а з другого – динамічною, тобто коригуватися відповідно до змін тактики підприємства, економічної ринкової ситуації;

- економічно-обґрунтованою, виходячи з реальних фінансових можливостей, що забезпечить індивідуальний підхід до працівників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Егоришин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов. Н. Новгород: НИМБ, 2005. 720 с.
2. Крушельницька О.В. Управління персоналом : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2006. 292 с.
3. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие. Москва : ИНФРА-М, 2001. 312 с.
4. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2002. С. 351.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF EFFECTIVE UTILIZATION OF RESOURCES OF ENTERPRISES

Мазур А.О.

магістр,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Кириченко С.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянута актуальність ефективного використання ресурсів підприємства. Визначено, що одним із пріоритетних напрямів є розроблення методологічних основ на основі концептуального підходу до ефективного використання ресурсів підприємств. Розглянуто складові елементи концепції методологічних основ і запропонований узагальнюючий показник, що характеризує вплив раціонального використання ресурсів підприємств на підвищення ефективності їхньої діяльності.

Ключові слова: методологічні основи, ресурсне забезпечення, ресурсний потенціал, ресурсне управління, ефективність.

В статье рассмотрена актуальность эффективного использования ресурсов предприятия. Определено, что одним из приоритетных направлений является разработка методологических основ на основе концептуального подхода к эффективному использованию ресурсов предприятий. Рассмотрены составляющие элементы концепции методологических основ и предложен обобщающий показатель, характеризующий влияние рационального использования ресурсов предприятий на повышение эффективности их деятельности.

Ключевые слова: методологические основы, ресурсное обеспечение, ресурсный потенциал, ресурсное управление, эффективность.

The paper discusses the relevance of efficient use of resources of the enterprise. It is determined that one of the priority directions is development of methodological principles on the basis of conceptual approach to the efficient use of resources of enterprises. Considered the constituent elements of the concept of methodological foundations and suggests the generalizing indicator characterizing the influence of the rational use of resources of the enterprises on increase of efficiency of their activities.

Key words: the methodological framework, resource provision, resource capacity, resource management, efficiency.

Постановка проблеми. Раціональне та ефективно використання всіх видів ресурсів підприємства являє собою комплекс правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів і параметрів, спрямованих на досягнення розвитку підприємства на основі поєднання економічних функцій і ефективного використання свого ресурсного потенціалу.

Ресурсне забезпечення поточної і перспективної діяльності підприємства є одним з основних елементів виробничих і економічних завдань підприємства, реалізація яких спрямована на підвищення його ефективності. Процес функціонування підприємств, що являє собою системний рух їхніх

власних і зовнішніх ресурсів, завершується зіставленням отриманих позитивних результатів діяльності та витрачених на неї ресурсів.

Натепер використовуються методологічні підходи до визначення і формування механізму управління ресурсами підприємства, засновані на оптимізації сукупних витрат, які спрямовані на підвищення ефективності використання наявних у підприємства ресурсів. Тому продовження досліджень механізму управління ресурсним потенціалом має не тільки теоретичне, а й важливе практичне значення.

Об'єктивність і повнота оцінки ефективності використання ресурсів дають змогу активно

впливати не тільки на поточний стан, а й на тенденції розвитку підприємств, встановлювати економічні параметри підприємств, структуру й обсяги необхідного виробництва продукції і послуг, відстежувати і коригувати недостатньо врегульовані явища і процеси, формувати плани і прогнози розвитку підприємства.

На всіх етапах діяльності актуальним є питання про оптимальність вкладених витрат і ресурсів в співвідношенні з досягнутим кінцевим результатом. Структуризація ресурсів, їх комплексне застосування дають можливість об'єктивніше визначити напрями розвитку підприємств, виявити додаткові резерви і ресурси, встановити питому вагу кожного підрозділу в їх фінансово-економічних результатах. Однак наявність таких факторів, як обмеженість фінансових ресурсів, значна залежність від впливу ринкової кон'юнктури, чутливість до несприятливих економічних коливань, відсутність галузевої підтримки та інші, стримують розвиток можливостей підприємств.

Тому виникає необхідність у методологічних засадах, застосування яких сприятиме підвищенню ефективності використання ресурсів підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні основи ефективного використання ресурсів, економічного розвитку, формування виробничих структур і діяльності підприємств досліджували і розвинули вчені С. Ернест Вілімовський [1], П. Друкер [2], В. Новицький [3], В. Орлов [4], В. Дергачова [5], А.В. Корнєєв [6] та ін.

За різнобічної спрямованості методів досліджень проблем застосування ресурсів подальшого вивчення потребують методологічні основи їх ефективного використання.

Аналіз наукових робіт і практичних результатів дозволяє узагальнити, що дослідження ефективності використання ресурсів суб'єктів господарювання виконуються поглиблено, з урахуванням необхідності та впливу різних чинників. Однак взаємозв'язок використання ресурсів та економічного розвитку підприємств недостатньо систематизований; ступінь методологічного обґрунтування та методів оцінки поставлена в залежність від мети дослідження і спеціалізації авторів.

Мета статті – формулювання методологічних основ ефективного використання ресурсів підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вироблення методологічних основ і реалізації їх у діяльності економічного суб'єкта необхідно мати достатню кількість ресурсів з оптимальною економічною та виробничою необхідністю і затребуваністю. Кількість ресурсів, або економічний і фізичний обсяг, дає можливість протистояти факторам впливу динамічного і невизначеного зовнішнього середовища. Економічна гнучкість в управлінні ресурсами

створює умови для ефективного регулювання в мінливій обстановці, використання позитивних можливостей зовнішнього середовища і швидкості руху ресурсів.

Методологічне обґрунтування раціонального використання ресурсів підприємства – це комплексний підхід до досягнення ефективності процесів вивчення, мобілізації, накопичення, розподілу ресурсів, а також здійснення планування, контролю, моніторингу та інших процедур, спрямованих на ефективне та раціональне використання ресурсів і зниження ризику в діяльності підприємства.

Методологічні підходи до стратегічного управління розвитком підприємств, засновані на концепції раціонального використання ресурсів, розкривають їхню сутність і забезпечують поєднання з інноваційними напрямками розвитку, принципами економічної стабільності і стійкості, територіальних форм взаємодії (рисунком 1).

Методологічне забезпечення як механізм реалізації концептуального підходу до ефективного використання ресурсів, наведений на малюнку, необхідно розглянути за кожним його складником.

1. Сутність ресурсів і їх види. У різних сферах економіки вони розрізняються як за обсягами, так і за змістом. Саме брак ресурсів є перешкодою для економічних суб'єктів у тому, щоб успішно розробити і реалізувати стратегію, виконати статутні функції та інституційні вимоги.

Економічну і технологічну значущість ресурсів важливо оцінити для підприємства у зв'язку з тим, що відсутність, невідповідна якість або недостатня їх кількість не сприятимуть досягненню суб'єктом його стратегічної мети. Їх актуальність полягає в можливостях розробляти оптимальну для суб'єкта стратегію, в принципово можливому впливі на партнерське середовище підприємства в процесі постановки бізнес-цілі суб'єкта.

Функціонування підприємства відповідно до затверджених напрямів діяльності не обмежується використанням лише основних ресурсних категорій. У сучасних умовах значення мають інформаційні та інтелектуальні ресурси, підприємницькі здібності як ресурс. Звертаючись до різних класифікацій [4; 7; 8; 9], необхідно відзначити важливість існування і використання стратегічних ресурсів. Володіння такими ресурсами дає економічному суб'єкту змогу принципово визначити характер їх використання у взаєминах із зовнішнім оточенням. Розроблення і реалізація поточних і стратегічних рішень припускають накопичення та обробку інформаційної бази даних, комплектуючої, систематизованої й аналізованої протягом всього часу діяльності [8; 11]. Аналіз ресурсів підтверджує взаємозв'язок інформаційних та інтелектуальних ресурсів підприємства [9]. Стратегічні плани, визначення тенденцій розвитку зовнішнього середовища і перспектив розвитку суміж-

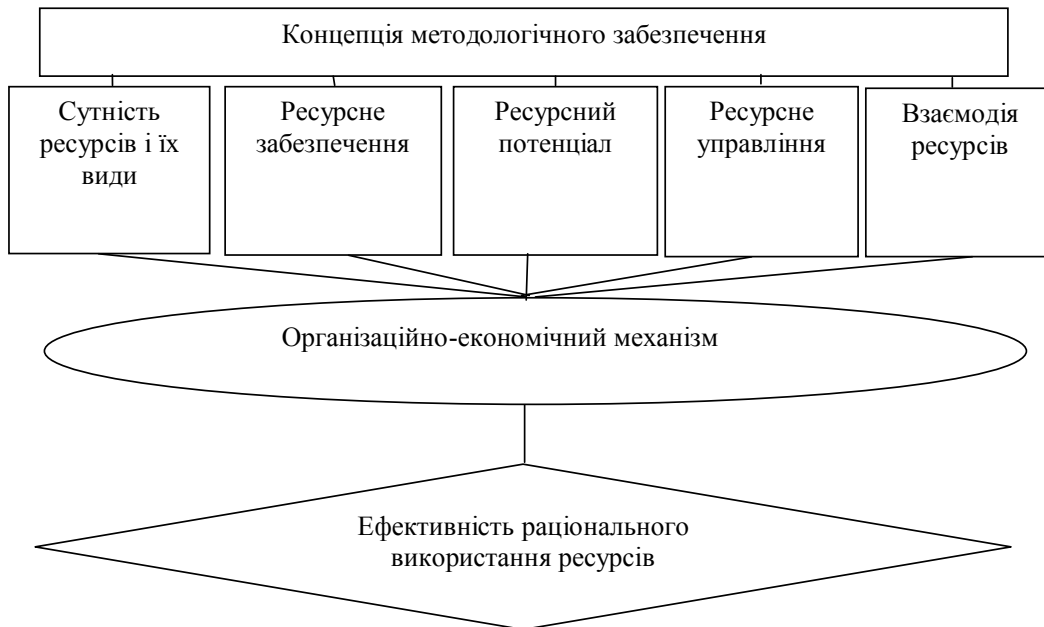


Рис. 1. Методологічне забезпечення раціонального використання ресурсів: концептуальний підхід

ного бізнесу, формування напрямів розвитку підприємства обґрунтовують необхідність концентрації всіх видів ресурсів. Підприємство, будучи складною системою, набуває, з'єднує, споживає, відтворює і розподіляє різні види ресурсів [10].

2. Ресурсне забезпечення. Ресурсне забезпечення зачіпає всі сфери діяльності економічних суб'єктів і являє собою об'єкт управління. Однак, відставання методологічних розробок від практики управління на сучасному етапі пояснюється стрімкою появою нових видів ресурсів, джерел їх формування та способів оцінки. Нові ресурси вимагають обґрунтованих методів, технологій і правил ресурсного забезпечення діяльності підприємств.

Процес ресурсного забезпечення в сучасних умовах значною мірою зумовлений тим, що економічні суб'єкти перейшли на нові умови і технології обміну належними їм ресурсами і повністю несуть відповідальність за прийняті управлінські рішення своїми активами. Багато економістів обмежують сутність цієї категорії особливостей управління ресурсами, застосовуючи її лише до фінансового забезпечення будь-яких процесів [14]. Інші пропонують проблему управління ресурсами до ресурсного обміну, руху матеріальних потоків, об'єктом якого є вироблена продукція, а область руху ресурсів відносять до сфери логістики [12].

Ресурсне забезпечення являє собою одну з найважливіших функцій, реалізація якої визначає рівень розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта та ефективність його функціонування. Дослідження його закономірностей потрібне для раціонального, ефективного і своєчасного

формування і розподілу ресурсів, необхідних для проведення робіт по всіх циклах виробництва продукції або послуг.

Незважаючи на свою першочергову важливість, ресурсне забезпечення не є метою діяльності підприємства. Його завдання полягає в досягненні найбільш значущих суспільних або соціальних результатів за найменших витрат, що дасть змогу сформувати стратегічні цілі та напрями соціально-економічної діяльності, максимізації її результативності. Тому ресурсне забезпечення належить до виробництва і відтворення, в процесі якого відбувається розподіл і використання необхідних ресурсів за оптимального формування витрат і доходів.

Ресурсне забезпечення являє собою не тільки фінансово-господарське формування джерел діяльності юридичної особи або суб'єкта підприємницької діяльності. Цей процес є базовим щодо стратегічного управління діяльністю загалом. Від стратегії ресурсного забезпечення залежить виникнення або усунення найважливіших проблем у діяльності підприємства, наприклад, запобігання формуванню системних обмежень або вдосконалення функцій внутрішньоекономічного механізму, стимулювання підвищення ефективності [13].

Дослідження механізмів ресурсного забезпечення діяльності підприємства створює необхідну основу для вироблення концепції управління ресурсами. Механізм ресурсного забезпечення – це система елементів, необхідна для розподілу і перерозподілу ресурсів господарюючими суб'єктами та їх структурними підрозділами, а також перехід ресурсів з однієї форми в іншу.

Напрями ресурсного забезпечення діяльності підприємства визначаються як фінансовими, трудовими, матеріальними та іншими ресурсами, так і інформаційними та інтелектуальними ресурсами й інноваціями, які передбачається впровадити в майбутньому, а також можливостями із залучення джерел інвестування [14].

3. Ресурсний потенціал. Розвиток і дослідження ролі та можливостей ресурсного потенціалу здійснюється в межах сформованих напрямів планування та управління, таких як фінансовий менеджмент, управління персоналом, логістика, бізнес-пропозиції тощо. У результаті накопичений теоретичний і практичний матеріал для оцінки можливостей підприємства в різних сферах його діяльності, але разом з тим відчувається брак повноти охоплення і систематизованого підходу в представленні структури ресурсного потенціалу [15].

Правомірно припустити, що однакові за кількістю і якістю ресурси можуть володіти різним потенціалом залежно від ступеня їх використання. Таким чином, ресурсний потенціал характеризує не тільки різні види ресурсів, але і ступінь їх використання, їхня роль і спрямованість у створенні ефективного результату.

4. Ресурсне управління. У результаті взаємодії таких функцій цієї системи, як управління, ресурси і діяльність, формують функціональні області, що дають змогу встановити зв'язки з організаційною структурою і лінією взаємозв'язку з функціями різних його підрозділів.

Таким чином, система управління використанням ресурсів дозволяє визначити повний набір функцій того чи іншого структурного підрозділу підприємства. При цьому цілком охоплюються всі сфери діяльності – від досліджень до застосування маркетингових інструментів взаємодії з ринком і соціальним середовищем, що є основоположною для підприємств.

У процесі здійснення підприємством господарсько-фінансової діяльності її ресурси взаємодіють, приносять результати у вигляді виробленої продукції, наданих послуг, виконаних робіт і виручки від їх реалізації, прибутку. Отримані результати є реальною основою для розвитку поетапного процесу формування ресурсів на новому якісному рівні і для економічного розвитку підприємства.

На першому етапі підприємство утворює сукупні витрати, пов'язані з формуванням джерел освіти ресурсів, які включають витрати, пов'язані з відкриттям підприємства, здійсненням менеджменту і логістики з формування джерел ресурсів, обслуговуванням різного роду заборгованостей, одноразові витрати у вигляді капіталовкладень, витрати на придбання сировини, матеріалів тощо.

На другому етапі відбувається трансформація ресурсів у товари та послуги.

На третьому етапі утворюються сукупні витрати, пов'язані з відновленням ресурсів на

розширеній основі (тобто з отриманням прибутку). Це пов'язано з реалізацією продукції і послуг споживачам.

Таким чином, управління ресурсами є необхідною умовою підвищення якості управління фінансовими потоками підприємства, тому що будь-який елемент ресурсної бази впливає на формування, швидкість і узгодженість цих потоків. З цих позицій ресурсне управління – діяльність, що здійснюється підприємством з метою оптимального використання наявних ресурсів [16]. Критерії оптимальності можуть змінюватися залежно від цілей підприємства, серед яких можна назвати задоволення матеріальних та інших потреб учасників; збільшення прибутку; приріст капіталу (майна) підприємства; поліпшення фінансового стану підприємства загалом і його структурних підрозділів; збільшення обсягів діяльності; мінімізація використання окремих видів ресурсів.

Сучасні технології управління ресурсами використовують систему бюджетів (бюджет руху грошових коштів, бюджет доходів і витрат, прогнозний балансовий звіт тощо), а також систему фінансової звітності як інструмент контролю основних результатів діяльності підприємства, а також їх відхилення від запланованих показників.

Виходячи з цього, впровадження нових технологій управління ресурсами підприємства необхідно поєднувати з використанням вже наявних, скоригованих з урахуванням їх трансформації відносин між господарюючими суб'єктами.

5. Взаємодія ресурсів. Розглядаючи функціонування підприємства як мережу процесів використання ресурсів, необхідно підкреслити актуальність системного підходу до позначення взаємопов'язаних процесів. Правильна постановка реальних цілей підприємства, оцінка їх досяжності є результатом відбору кращих ресурсних рішень із багатьох варіантів, реалізації цих завдань, коригування раніше прийнятих рішень у зв'язку зі зміною умов використання ресурсів у процесі виробництва, збуту, систематичного контролю економічної ефективності господарської діяльності підприємств [17].

Ефективність використання ресурсів визначається показниками фінансового стану, фінансовими відносинами з іншими юридичними та фізичними суб'єктами діяльності, платоспроможністю і фінансовою стійкістю. Отже, вихідна, що використовується в теорії і практиці, модель оцінки ефективності використання ресурсів являє собою співвідношення між економічними результатами (дохід, валовий, чистий прибуток) і витратами (ресурсами) [14].

6. Організаційно-економічний механізм управління ресурсами підприємства повинен включати в себе такі елементи:

– управлінську структуру, що дає змогу оперативно здійснювати планування, контроль і

коригувальні дії на підставі сформованих даних і має чітку систему розподілу повноважень;

– управлінські прийоми, методи, засоби – багаторівнева система бюджетування і система складання консолідованої звітності підприємства;

– підготовлений для роботи з новою технологією управлінський персонал і технічне забезпечення системи управління ресурсами.

Для побудови такої структури управління ресурсами необхідно ґрунтуватися не тільки на організаційній структурі, а й провести функціональний розподіл елементів управління підприємством на підставі критеріїв, завдань ресурсного управління відповідно до центрів фінансового та управлінського обліку.

Умови отримання ефективних результатів діяльності підприємств полягають в оптимальності рішень, вимагають коригування планових програм залежно від зміни векторів розвитку території та галузі.

Обґрунтованість у прийнятті основних ресурсних управлінських рішень будується на доцільності обраних напрямів діяльності підприємств, які враховують головний зміст ресурсної структури і підтримують наявні виробничі, технологічні та інтелектуальні зв'язки.

Економічне і ресурсне оточення орієнтують підприємство на задоволення запитів контрагентів і створення тих видів продукції, які задовольняють їх попит і можуть сформувати капітал, необхідний для подальшого економічного розвитку. Наведені фактори визначають необхідність брати до уваги вплив не тільки зовнішніх змін, але і трансформації внутрішнього середовища, які би зміцнювали стійкість підприємств і сприяли їхньому розвитку [18].

Сучасні вимоги у виробничій діяльності характеризуються підвищенням щодо якості продукції та послуг і розширення їх асортименту, задоволення соціальних запитів суспільства. Прогнозування змін зовнішніх умов, наслідків прийнятих рішень і обґрунтування необхідної своєчасної реакції управління підприємством на очікувані наслідки досягається шляхом перерозподілу наявних, залучення додаткових фінансових, матеріальних і трудових ресурсів.

7. Ефективність раціонального використання ресурсів. Визначення критеріїв ефективності управління використанням ресурсів у системі показників засноване на використанні довгострокових, проміжних і короткострокових критеріїв виробництва як здатності виробляти кількість продукту відповідної якості, якої вимагає споживчий ринок.

Серед наявних способів оцінки ефективності та оптимізації використання ресурсів підприємства найбільш поширеними є фінансовий підхід, який передбачає розрахунки фінансової віддачі і змішаний підхід, що включає також і нефінансовий складник. Розглядаючи питання ефективності використання ресурсів, можна дійти

висновку, що вони актуальні для управління підприємствами всіх типів і форм власності.

Доцільною в процесі оцінки загальної ефективності використання ресурсів буде характеристика забезпеченості фінансовими ресурсами, необхідними для стабільного функціонування підприємства, аналіз їх розміщення і рух у процесі виробництва [14].

Тому узагальнюючим показником, який визначає вплив раціонального використання ресурсів підприємства на підвищення їх ефективності (Е), буде оцінка впливу таких параметрів, як фактор трудових ресурсів (K_1), ресурсів, використовуваних у виробництві продукції (K_2), природних ресурсів (K_3), інтелектуальних та інформаційних ресурсів використання ресурсів (K_4), фінансових ресурсів (K_5) [13]:

$$E = F \sum K_i^n; \quad (1)$$

де Е – ефективність раціонального використання ресурсів;

K_i – індекси, що характеризують фактори і їх вплив на економічний розвиток підприємств і промислової території ($n = 1; 2; 3; 4; 5$).

Висновки. Таким чином, методологічні основи ефективного використання ресурсів у діяльності підприємств спрямовані на:

– можливість створення нової структури управління ресурсами підприємства і підвищення об'єктивності під час прогнозування їх використання;

– використання інноваційних технологій у виробництві продукції і використанні ресурсів. У цьому разі поняття обмеженості ресурсів трансформується в поняття відносності ресурсів, тобто вивчення необхідності ресурсів загалом дає змогу розробляти сучасні програми їх використання, у тому числі вибирається найбільш ефективний проект розвитку господарюючого суб'єкта;

– планування операційної діяльності підприємства з метою зниження виробничих та інших видів витрат і підвищення ефективності використання ресурсів;

– ефективне використання внутрішнього господарського механізму в процесі податкового планування підприємства і сучасних методів формування собівартості для зниження фінансово-економічних ризиків господарюючого суб'єкта;

– визначення цілей під час розроблення стратегічних і прогнозованих бізнес-рішень розвитку підприємства, обсягу реалізації, оптимального ресурсного забезпечення.

Методологічні основи ефективного використання ресурсів спрямовані на вдосконалення наукових, теоретичних основ і концептуального підходу з метою їх раціонального практичного застосування, зумовлені видами ресурсів для конкретного асортименту і номенклатури продукції, що випускається, й особливостями внутрішніх і зовнішніх економічних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сєріков А. Особливості ресурсного забезпечення управління // Проблеми теорії і практики управління. 2006. № 8 С. 95–101.
2. Друкер П. Ефективне управління. Економічні завдання і оптимальні рішення. М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998. 288 с.
3. Новицький В. Регулятивні стратегії відкритих економічних систем і глобальна конкуренція за ресурси // Економіка України. 2007. № 7. С. 4–14.
4. Орлов В. Природні ресурси в економіці регіонів Росії // Федералізм (Соціально-економічні проблеми). 2005. № 4. С. 109–132.
5. Дергачова В. Ресурсний потенціал економічного зростання як фактор конкурентоспроможності національної // Економіст. 2006. № 11. С. 32–36.
6. Корнєєв А.В., Соколов В. Природно-ресурсний потенціал США: стан та перспективи використання // США-Канада: економіка, політика, культура. № 9. 2007. С. 3–20.
7. Бердникова Т. Б. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства: навч. сел. М.: ИНФРА-М. 2007. 215 с.
8. Сляднева Н.А. Інформаційні ресурси в інформаційному суспільстві: онтологічний статус і методологія // Інформаційні ресурси Росії. 2009. № 1. С. 8–13.
9. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання // Економіка України. 2006. № 1. С. 1–79.
10. Буркинський Б.В. Коваленко М.А. Методологічні аспекти розробки та оцінки стратегій розвитку промислового комплексу регіону: монографія. Херсон: Олді-плюс, 2008. 408 с.
11. Щедрін А.Н. Електронні інформаційні ресурси в інформаційній економіці: монографія / наук. ред. А.І. Амоша. Донецьк: Ін-т економіки пр-ти НАН України. 2003. 232 с.
12. Калюк А.В. Системний підхід до управління ресурсозбереженням в промисловості // Ризик. 2011. № 2. С. 68–70.
13. Балашова Р.І. Ресурсозбереження – фактор запобігання банкрутству підприємства. Матеріали конференцій. Актуальні проблеми формування механізму антикризового управління та банкрутства підприємств: зб. ст. міжнар. науч. – практ. конф. / Під ред. А.І. Амоши. Донецьк: Вид-во Ін-ту екон. пр.-ти НАН України, 1998, С. 101–109.
14. Балашова Р.І. Проблеми здійснення фінансового аналізу в умовах трансформації системи обліку і звітності. Матеріали конференцій. Фінанси, облік, банки: зб. науч. тр. [За матеріалами наук. практ. конф. «Оподаткування в промисловому регіоні: теорія, практика і перспективи розвитку»] / під. заг. ред. П.В. Єгорова. Донецьк: ДонНУ, 2002 Вип. 8, ч. I, С. 35–39.
15. Межуєва Е.Н. Ресурсний потенціал організації сфери послуг: методичні підходи до оцінки та управління (на прикладі житлово-комунального господарства) // Ризик. 2014. № 1. С. 237–244.
16. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: монографія /А.Ф. Новикова, А.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін. Донецьк: ІЕП НАН України, 2012. 534 с.
17. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія. – К.: Кондор, 2009. 480 с.
18. Іщенко О.А., Тмарцев А.Ю. Соціально-економічний потенціал подолання кризового стану великого промислового міста: Монографія Донецький нац. ун.-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Донецьк: Ноулідж; Донецьке відділення, 2009. 234 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF INNOVATIVE-ACTIVE INDUSTRIAL ENTERPRISES FUNCTIONING

Мацко Н.Г.

аспірант кафедри економіки підприємств,
Інститут бізнесу, економіки та інформаційних технологій
Одеського національного політехнічного університету

Стаття присвячена дослідженню категорії «інноваційна активність» промислових підприємств. Визначено поняття інноваційного та інноваційно-орієнтованого підприємств. Обґрунтована необхідність орієнтації промислових підприємств, що стали на інноваційний шлях розвитку, на вектор технологічного укладу. Узагальнено основні чинники впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ на підприємницьку діяльність. Також надано статистичні дані, що відображають рівень інноваційної активності промислових підприємств. Висвітлено основні стримуючі фактори, що перешкоджають ефективному функціонуванню підприємств, та визначено основні шляхи підвищення їхньої інноваційної активності.

Ключові слова: інновації, інноваційно-активне підприємство, інноваційна активність, промислове підприємство, функціонування промислових підприємств.

Стаття посвящена исследованию категории «инновационная активность» промышленных предприятий. Определено понятие инновационного и инновационно-ориентированного предприятий. Обоснована необходимость ориентации промышленных предприятий, ставших на инновационный путь развития, на вектор технологического уклада. Обобщены основные факторы влияния внешней и внутренней среды на предпринимательскую деятельность. Также представлены статистические данные, отражающие уровень инновационной активности промышленных предприятий. Освещены основные сдерживающие факторы, препятствующие эффективному функционированию предприятий, и определены основные пути повышения их инновационной активности.

Ключевые слова: инновации, инновационно-активное предприятие, инновационная активность, промышленное предприятие, функционирования промышленных предприятий.

This work is devoted to the research of the category of «innovative activity» of industrial enterprises. The paper is defined the concept of innovative and innovative-oriented enterprises. There is substantiated the necessity of industrial enterprises orientation, which have become on the innovative path of development, on the vector of the technological paradigm. The article is generalized the main factors of influence of the external and internal environment on entrepreneurial activity. In addition, the paper provides statistical data reflecting the level of innovative activity of industrial enterprises. The main constraints that impede the effective enterprises functioning are covered and there are determined the main ways of hanging their innovative activity.

Key words: innovation, innovation-active enterprise, innovation activity, industrial enterprise, functioning of industrial enterprises.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність промислових підприємств лежить в основі національної економіки високого рівня. Головною передумовою економічного розвитку промислового підприємства є впровадження інновацій. Підтримання техніко-технологічної бази промислового підприємства на сучасному рівні дає змогу виробляти продукцію з високим рівнем доданої вартості, яка є джерелом ВВП. Реалізація нововведень у різних сферах діяльності підприємства, таких як техніко-технологічній, інжиніринговій, сфері менеджменту та ресурсів (капітальних, трудових, матеріально-сировин-

них, інтелектуальних), забезпечує стабільність отримання економічних вигід, закріплення та розвитку конкурентних переваг, досягнення стратегічних планів. Посилення глобалізації та збільшення рівня конкуренції на національному та світовому ринках зумовило підвищення рівня інноваційної активності промислових підприємств. У зв'язку з цим постає необхідність дослідити поняття інноваційно-активного підприємства та особливості його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування та розвитку інноваційно-активних підприємств, чинників впливу, а також

активізації інноваційної діяльності висвітлюються в багатьох наукових роботах вітчизняних та зарубіжних учених: О.І. Амоші, А.К. Андрюшко [3], Л.П. Артеменко [8], К.О. Бояринової, Т.В. Гринько [4], Є.І. Логвиненко, О.О. Маслак [5], Л.Е. Мінделі, Н.В. Осадчої [7], Л.М. Саломатіної, В.В. Стадника, А.М. Турило, Р.А. Фатхутдінова та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість досліджень, питання визначення поняття інноваційно-активного підприємства, його відмінність від інноваційно-орієнтованого та інноваційного, шляхи підвищення інноваційної активності промислових підприємств у сучасних умовах господарювання потребують подальших досліджень, узагальнень та уточнень.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності поняття інноваційно-активного підприємства, дослідження особливостей його функціонування та визначення чинників розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення рівня міжнародної конкуренції та збільшення товарного потоку змушує виробників знаходити нові шляхи та способи задоволення потреб ринку. Це зумовлює активізацію інноваційної діяльності промислових підприємств. Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає цей термін як «діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [1]. Згідно із Керівництвом Осло, інноваційною діяльністю є всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, що реально приводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою. Деякі види інноваційної діяльності є інноваційними самі по собі, інші не мають цієї властивості, але теж необхідні для здійснення інновацій. Інноваційна діяльність включає також дослідження і розроблення, не пов'язані безпосередньо з підготовкою будь-якої конкретної інновації [2, с. 56].

Сучасний підхід до розуміння інноваційної діяльності, на відміну від традиційного, характеризується зрушенням із виробництва продукції до виробництва знань, необхідністю безперервних інвестицій у НДДКР замість періодичних, орієнтацією на напрацювання інновацій не через технологічний стрибок, а через поєднання різних наявних технологій. Усі форми діяльності, що передбачають розроблення та комерціалізацію інновацій, визначаються як інноваційна активність.

Інноваційна активність підприємства – це специфічна оцінка інтенсивності інноваційної діяльності підприємства як основного фактора його розвитку та нагромадження абсолютних конкурентних переваг [3, с. 31]. Інноваційна активність має стратегічний характер, оскільки лежить в основі загальної стратегії підприємства щодо інноваційної діяльності та реалізує наявний інноваційний потенціал. Слід

зауважити, що підприємство вважається інноваційно-активним незалежно від того, чи привела інноваційна діяльність до розроблення та комерціалізації інновації, на яку була спрямована ця діяльність. До того ж, поняття інноваційно-активного підприємства відрізняється від поняття інноваційного.

Законодавство України визначає інноваційне підприємство, до якого відносяться інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор, як «підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції і (або) послуг [1]. Основною відмінністю інноваційно-активного підприємства від інноваційного є завершеність нововведення, його впровадження та комерціалізація. Інноваційні та інноваційно-активні підприємства провадять інноваційну діяльність на основі самоорганізації через інноваційну підсистему. Інноваційно-орієнтоване промислове підприємство здійснює інноваційно-економічну діяльність (виробничу, управлінську, збутову, маркетингову та ін.) через самоорганізацію за матричною структурою інноваційних комунікацій [4].

Основним фактором розвитку інноваційної активності є рух за вектором технологічних укладів [3, с. 31]. Кожний технологічний уклад характеризується певною домінуючою технологією, що є принципово новою, радикальною та докорінно змінює принцип діяльності (виробництва). Така технологія є ядром технологічного укладу. У науковій літературі виділяють шість технологічних укладів. Перший уклад (1785–1835 рр.) характеризується механізацією і концентрацією виробництва за рахунок використання водяного двигуна, виплавки чавуну та обробки заліза. Відбувається інтенсивний розвиток у текстильній промисловості. У межах першого укладу формується другий технологічний уклад (1830–1890 рр.). Його ядром є паровий двигун, що дав поштовх залізничному будівництву та кораблебудуванню. Активно розвиваються металургійна та вугільна промисловості, зростають масштаби та концентрація виробництва. Третій технологічний уклад (1880–1940 рр.) базується на основі використання електричної енергії. Відбувається розвиток електротехнічної та важкої промисловості за рахунок виробництва і прокату сталі, побудови електромереж, розвитку неорганічної хімії. Концентрація капіталу привела до виникнення монополії на ринку, який захопили картелі та трести. У період четвертого технологічного укладу (1930–1990 рр.) виробництво набуло масового та серійного характеру на основі конвеєрної технології. Масово вироблялись автомобілі, трактори, товари тривалого використання, синтетичні матеріали. Виробництво і переробка нафти забезпечили подальший розвиток енергетики. Також розвивається кольо-

рова металургія та органічна хімія. Виникають транснаціональні та міжнаціональні корпорації, ринок олігополістичний. П'ятий технологічний уклад (1985–2035 рр.) спирається на досягнення електронної промисловості, фармацевтики, генної інженерії, роботобудування, розвиток інформаційних послуг, освоєння космічного простору, удосконалення програмного забезпечення та ін. Головним фактором виробництва стають знання та інтелектуальні ресурси, що забезпечують розвиток та формування конкурентних переваг. У технологічно-розвинутих країнах, таких як США, Євросоюз, Японія, країни Південно-Східної Азії, вже розвиваються ознаки шостого технологічного укладу: наявність біо- та нанотехнологій, розвиток фотоніки, оптоелектроніки, аерокосмічної промисловості, активне використання нетрадиційних джерел енергії. Також учені прогнозують майбутні складники сьомого технологічного укладу, що зумовлять появу понять «гіперінтелект», «гіперінформація» та «гіперзнання»: технології термоядерного синтезу, психотехнології, біоенергетика.

За оцінками експертів, в Україні близько 95% обсягів виробленої продукції належить до третього (60%) і четвертого (35%) укладів, характерними рисами яких є випереджальний розвиток електроенергетики і використання нафти як головного енергоносія. Частина ж продукції вищих технологічних укладів в економіці країни становить 4% – для п'ятого і 0,1% – для шостого. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1%, тоді як у розвинених країнах цей показник досягає 60% і навіть 90% [5, с. 33]. На основі цих даних можна охарактеризувати вітчизняну промисловість як ресурсоемну та енергозатратну, що унеможлиблює вихід на міжнародний ринок та конкурування з технологічними лідерами.

Інноваційно-активні промислові підприємства залежать від внутрішніх змін у межах підприємства та знаходяться під постійним впливом ринкового середовища (рис. 1). Серед внутрішніх

факторів слід виділяти: суспільні (індивідуальні та групові), матеріальні, правові, організаційні та стратегічні. Першою групою чинників впливу на інноваційну активність підприємств є група суспільних чинників, до яких можемо віднести особистісні характеристики працівників та підприємців, а також міжособистісні відносини. До матеріальних чинників впливу на інноваційну активність підприємств можемо віднести фізичні умови праці та матеріальну вартість результатів індивідуальної праці працівників. До чинників, що пов'язані зі стратегією та структурою підприємства, пропонуємо відносити правові, організаційні та стратегічні чинники. Такий набір чинників можемо визначити як універсальний, що характерний для будь-яких підприємств незалежно від їх місцезнаходження (регіон, держава, материк). Однак залежно від місця розташування підприємства вплив окремих чинників може змінюватися [6, с. 205].

Зовнішні фактори впливу на інноваційну активність підприємств умовно можна поділити на три групи: міжнародні, національні та ринкові (комерційні) [7, с. 204]. До міжнародних факторів відносяться: загально-економічні (стан економічного розвитку країн-партнерів; питання економічної безпеки; міжнародна фінансова політика), міжнародна політика (правове та фінансове регулювання міжнародної економічної діяльності), міжнародна конкуренція (організація спільних підприємств, ліцензійна торгівля, тощо). До національних чинників впливу відносяться політичні та економічні (стан національної економіки, правове регулювання економічної діяльності, споживча спроможність населення, тощо). Комерційні чинники включають: психографічні (споживчий вибір; навички, традиції та норми споживання; відношення споживачів до нових товарів), науково-технічні (державна інноваційна політика; стан науково-технічного розвитку; ступінь конкурентоспроможності продукції), ринкові (обсяг продажів; розмір ринку; частка ринку; кількість покупців на цьому ринку; кіль-

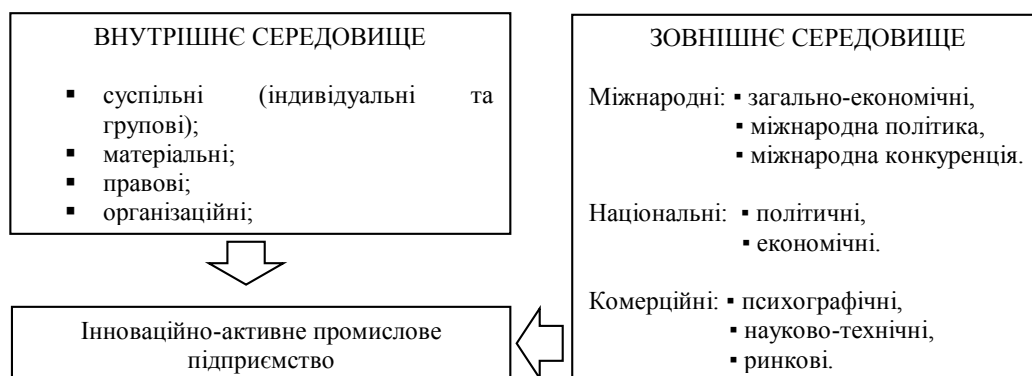


Рис. 1. Внутрішні та зовнішні чинники впливу на інноваційну активність промислового підприємства

Джерело: розроблено на основі [6], [7]

кість, розміри та географічне охоплення посередників різного рівня; ринкове середовище).

Інноваційна активність відкриває перед підприємством перспективи та загрози. До перспектив належать: сприяння проведенню досліджень та розробок новаторських ідей, створення нових конкурентоздатних наукових, технічних, технологічних, управлінських, організаційних, економічних, соціальних інновацій та отримання прибутку від їх реалізації. Загрози полягають у тому, що кардинальні зміни в діяльності підприємства вимагають від управлінського апарату розроблення нестандартних організаційних рішень щодо управління науково-дослідними роботами, вдосконалення інноваційних процесів, постійного оновлення виробництва, здійснення трансферу технологій, безперервного навчання та розвитку персоналу, формування сприятливого клімату і культури [8, с. 21].

Інноваційна активність підприємств країни формується під впливом внутрішніх за зовнішніх чинників. Рівень інноваційної активності промислових підприємств можна дослідити за даними Державної служби статистики України. Серед показників інноваційної активності можна виділити такі, як питома вага промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю; рівень витрат на інновації; питома вага впроваджуваних інновацій; рівень новизни інноваційної продукції.

Так, у 2017 р. інноваційною діяльністю займалося 16,2% із загальної кількості промислових підприємств із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше. На інновації підприємства витратили 9,1 млрд. грн. у т.ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,9 млрд. грн (64,7% загального обсягу інноваційних витрат), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,2 млрд. грн (23,8%), на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 21,8 млн. грн (0,2%). Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 7704,1 млн. грн. Обсяг коштів вітчизняних та іноземних інвесторів становив 380,9 млн. грн, кредитів – 594,5 млн. грн, державного і місцевих бюджетів – 322,9 млн. грн. У 2017 р. інновації впроваджували 88,5% підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, з них інноваційні види продукції – 53,3%, нові технологічні процеси – 67,9%. У 2017р. 59,3% підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, реалізували інноваційної продукції на 17,7 млрд. грн. Серед таких підприємств 39,8% експортували її на 5,5 млрд. грн. Майже кожне четверте підприємство реалізовувало нову для ринку продукцію, обсяг якої становив 4,5 млрд. грн (на експорт – 41,5%). Значна кількість підприємств (83,8%) реалізувала продукції, що була новою винятково для підприємства, на 13,2 млрд. грн (27,7% поставок такої продукції було за кордон) [9].

Серед проблем активізації інноваційної діяльності – низький рівень державної фінансової підтримки та несприятливий інвестиційний клімат. Постає необхідність у відновленні інвестиційних можливостей інноваційної діяльності шляхом зміни законодавства, що регламентує фінансову підтримку промислових підприємств. До державної фінансової підтримки в Україні необхідно ввести: пільги на ПДВ; пільги на податок на прибуток один рік; звільнення від податку на нерухомість; митні преференції під час ввезення обладнання; компенсація (повна або часткова) відсотку за кредитами, що сплачуються підприємствами банкам, та 50% іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів; безвідсоткове кредитування (з інфляційною індексацією) інноваційних проектів у пріоритетних напрямках. При цьому необхідно законодавчо закріпити державні гарантії банкам, які займаються кредитуванням інноваційних проектів [10, с. 168]. водночас важливо дослідити стан та забезпечити розвиток функціонально повної інноваційної інфраструктури з метою поліпшення інноваційно-інвестиційного клімату, підвищення ефективності взаємодії учасників ринку науково-технічної продукції. Безперервний розвиток промислових підприємств, які провадять інноваційну діяльність, забезпечується за умови перевищення темпів розвитку інноваційної інфраструктури над темпами розвитку підприємств.

Висновки. Підсумовуючи дослідження, доходимо висновку, що рушійною силою необхідної перебудови економіки з метою виходу із кризи та ефективного функціонування є розвиток промислового комплексу. Важливою умовою є орієнтація на інновації, що забезпечить збільшення доданої вартості. Статистичні дані вказують на низький рівень інноваційної активності промислових підприємств. Причинами цього є декілька стримуючих факторів. Одна з головних – це низькі інвестиційні можливості. Державна фінансова підтримка недостатня, інноваційна діяльність фінансується здебільшого за рахунок власних коштів підприємств. Через високий рівень фінансового ризику, спричиненого нестабільним політичним та економічним становищем, підприємства не готові вкладати великі обсяги ресурсів, що потребують нововведення. Недосконалість законодавчої бази також негативно впливає на легкість ведення бізнесу в країні. Серед головних перешкод можна виділити інноваційну інфраструктуру низького рівня. Відсутня кооперація між учасниками ринку науково-технічної продукції, бракує інформації про нові технології, є нестача інформації про ринки збуту. Для підвищення інноваційної активності необхідно вдосконалити законодавчу базу в напрямі сприяння інноваційній діяльності та забезпечити покращення інвестиційного клімату шляхом формування та розвитку інноваційної інфраструктури необхідного рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36.
2. Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд. ОЭСР; Евростат. М., 2006. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innov (дата звернення 03.11.2018 р.).
3. Гринько Т. В. Сутність, складові та особливості категорії «інноваційна активність підприємства». Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 8. С. 30–32.
4. Бояринова К. О. Методологічні аспекти функціонування інноваційно-орієнтованих промислових підприємств в режимі розвитку. Ефективна економіка. 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5516>.
5. Дубик В. Я. Осідач О.Б. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву і нарощення прибутковості. Інноваційна економіка. 2014. № 2. С. 31–39.
6. Маслак О. О., Жежуха В. Й. Чинники впливу на інноваційну активність підприємств. Національний лісо-технічний університет України. Збірник науково-технічних праць. 2008. № 19. С. 203–207.
7. Андришко А. К. Інноваційно-активні підприємства: сутність та фактори впливу на їх розвиток. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2013. № 24. С. 201–205.
8. Артеменко Л. П. Формування конкурентоспроможності інноваційно-активних підприємств. Економіка і організація управління. 2014. № 1. С. 19–26.
9. Календар оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2018 році. Державна служба статистики України. 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 04.11.2018р.).
10. Осадча Н. В. Шляхи активізації інноваційної діяльності в Україні. Економічний вісник Донбасу. 2015. № 3. С. 161–171.

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ

SIMULATION MODELING IN THE MANAGEMENT OF LOGISTICS SYSTEMS

Мерінова С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Половенко Л.П.

кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Побудовано логістичну мережу руху матеріальних ресурсів, яка включає можливі витрати на логістику. Запропоновано імітаційну модель, що базується на наскрізному моніторингу матеріального та інформаційного потоків; інтеграції закупівельної (постачальної), виробничої, розподільної (збутової), транспортної, інформаційної та фінансової логістик. Доведено, що практичне використання імітаційного моделювання системи управління запасами дає змогу вибирати оптимальні стратегії управління і підвищити ефективність логістичних процесів.

Ключові слова: матеріальні ресурси, управління запасами, імітаційне моделювання, критерії ефективності, логістична мережа, GPSS-модель.

Построена логистическая сеть движения материальных ресурсов, включающая возможные расходы на логистику. Предложена имитационная модель, основанная на сквозном мониторинге материального и информационного потоков; интеграции закупочной (снабжающей), производственной, распределительной (сбытовой), транспортной, информационной и финансовой логистик. Обосновано, что практическое использование имитационного моделирования системы управления запасами позволяет выбирать оптимальные стратегии управления и повысить эффективность логистических процессов.

Ключевые слова: материальные ресурсы, управление запасами, имитационное моделирование, критерии эффективности, логистическая сеть, GPSS-модель.

The generally accepted economic and mathematical models of accounting and models of material resources management of the enterprise have been analyzed. The analyses allow investigating separate stages of the material resources movement: ordering of the goods, size and frequency of orders, movement of goods from a warehouse, etc. Analytical review of information systems in logistics has been carried out. A logistic network of material resources movement has been constructed, which includes possible exes for logistics. The effectiveness of software implementation of the simulation model by means of the interactive simulation environment GPSS World has been substantiated. The proposed model is based on pass-through monitoring of material and information flows; integration of procurement (supply), production, distribution (sales), transport, information and financial logistics. It has been confirmed, that the practical usage of imitative modeling of the stock management system allows choosing the best management strategies and, ultimately, allows increasing the efficiency of logistics processes.

Key words: material resources, inventory management, simulation modeling, performance criteria, logistics network, GPSS-model.

Постановка проблеми. Важливу ланкою управлінської діяльності на багатьох підприємствах різноманітних галузей, як у виробництві, так і у сфері надання послуг, є управління матеріальними ресурсами. Не втрачають актуальності питання удосконалення організації процесів управління рухом

матеріальних потоків та обліку виробничих запасів підприємства. Нестабільна забезпеченість матеріальними ресурсами та неефективне їх використання, мінімізація оборотних засобів, вкладених у запаси, приводять до порушення ритмічності роботи підприємства, великих втрат запасів, «замороження» гро-

шових коштів у надлишках запасів, зниження продуктивності праці тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосуванню GPSS-моделей з метою оптимізації управління складними системами приурочено дослідження П. Булавського, Д. Маркова, С. Соколова [1]. Проблемам забезпечення матеріальними ресурсами підприємства присвячено роботи А. Зінченка [2], С. Крохмаль [3]. Моделювання логістичних процесів досліджують М. Пивоваров, О. Шаповалов [4], Ю. Тараненко, І. Федоренко [5]. Проблеми імітаційного моделювання системи управління запасами приділено увагу в працях І. Якимова, В. Хоменка, Г. Аляутдиной [6]. Аналіз ефективності використання ресурсів проводять О. Петрук, Н. Мізякіна [7].

У сучасних умовах є безліч математичних моделей, котрі дають змогу дослідити окремі етапи руху матеріальних ресурсів, такі як замовлення товару, розмір та періодичність замовлень, рух товару зі складу та ін. Проте питання вибору оптимальних стратегій управління, диференціації підприємств, різноманітності портфеля матеріальних ресурсів, автоматизації руху матеріальних ресурсів потребують подальшого дослідження.

Тому **метою** статті є побудова імітаційної моделі руху матеріальних виробничих ресурсів за допомогою сучасних інструментальних засобів на основі досліджених економіко-математичних моделей обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впливовими чинниками інтенсифікації виробництва є стабільна забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами та пошук резервів їх раціонального використання. Оскільки матеріальні ресурси перебувають у динаміці, до них застосовні логістичні принципи управління.

Ефективне управління матеріальними ресурсами виробничого підприємства потребує обліку, аналізу і контролю основних джерел логістичних витрат: витрат на постачання, виробництво, збут, інформаційні та фінансові операції, загальні логістичні витрати. На концептуальному рівні модель системи управління ресурсами може бути представлена у вигляді трьох типів взаємодіючих елементів (підсистем). Підсистемами першого типу є споживачі, які формують попит на товари. Підсистемою другого типу є склади, де зберігаються запаси товарів, задовольняються запити на товари з боку споживачів і формуються замовлення постачальникам для поповнення запасів товарів. Підсистемами третього типу є постачальники комплектуючих матеріалів товарів.

На рис. 1 представлено логістичну мережу, що включає постачальників, перевізників, фірму-виробника продукції, склади та споживачів; наведено основні джерела логістичних витрат.

Інтеграція закупівельної (постачальної), виробничої, розподільної (збутової), транспортної, інформаційної та фінансової логістик забез-

печує досягнення результату з мінімальними часовими та ресурсними витратами. Логістичні принципи управління та організація поточкових процесів базується на наскрізному моніторингу матеріального потоку, що забезпечує скорочення запасів на 30–50%, скорочення часу руху продукції – до 45%, зменшення транспортних витрат – до 20%.

Для формалізації такої моделі її динаміку можна описати в термінах транзактів. Окремими типами транзактів у моделі можуть бути представлені вимоги, що надходять від споживачів на підприємство; вимоги, що направляються із відділу закупки постачальникам товарів для поповнення складських запасів; крім того, кожному найменуванню товарів відповідає окремий тип транзактів. Логіка функціонування та динаміка системи управління запасами задається певним набором правил, відповідно до яких визначаються часові моменти, в які здійснюється перевірка поточного рівня запасів товарів на складі, інтервали часу між замовленнями товарів і розміри замовлень. У логістиці згадані набори правил називаються моделями управління запасами. Ці моделі дозволяють отримати відповіді на два основних запитання: коли замовляти товар і в якій кількості.

Є безліч різноманітних моделей, кожна з яких підходить для розрахунків, проте загальноприйнятими є: модель із фіксованим розміром замовлення; модель з фіксованим інтервалом часу між замовленнями; модель зі встановленою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня; модель «Мінімум – Максимум».

Розглянемо, як працює модель із фіксованим рівнем запасу. Склади виробничого підприємства мають бажаний запас товарів (БЗТ), що зменшується по мірі використання. Як тільки кількість товару досягне мінімального порогового рівня, постачальникам подається нове замовлення. Оптимальний розмір замовлення (ОРЗ) визначають виходячи з того, що загальна кількість товарів на складі знову має дорівнювати БЗТ, з резервним запасом (РЗ) включно. При цьому слід брати до уваги ймовірне споживання за період поставки, термін придатності, сезонність, уникнення дефіциту тощо. Максимальний бажаний запас (МаксБЗ) знайдемо таким чином:

$$\text{МаксБЗ} = \text{ОРЗ} + \text{РЗ} \quad (1)$$

Наступна модель враховує періодичність розміщення замовлень із метою регулярного поповнення запасів до фіксованого рівня БЗТ. В моделі з фіксованим інтервалом часу між замовленнями одночасно роблять замовлення та оцінюють рівень наявних запасів.

Нехай ПЗ – розмір поточного замовлення, ОС – очікуване споживання за період поставки. Тоді у зафіксовані моменти замовлень розрахунок оптимального розміру замовлення визначається за формулою [2]:

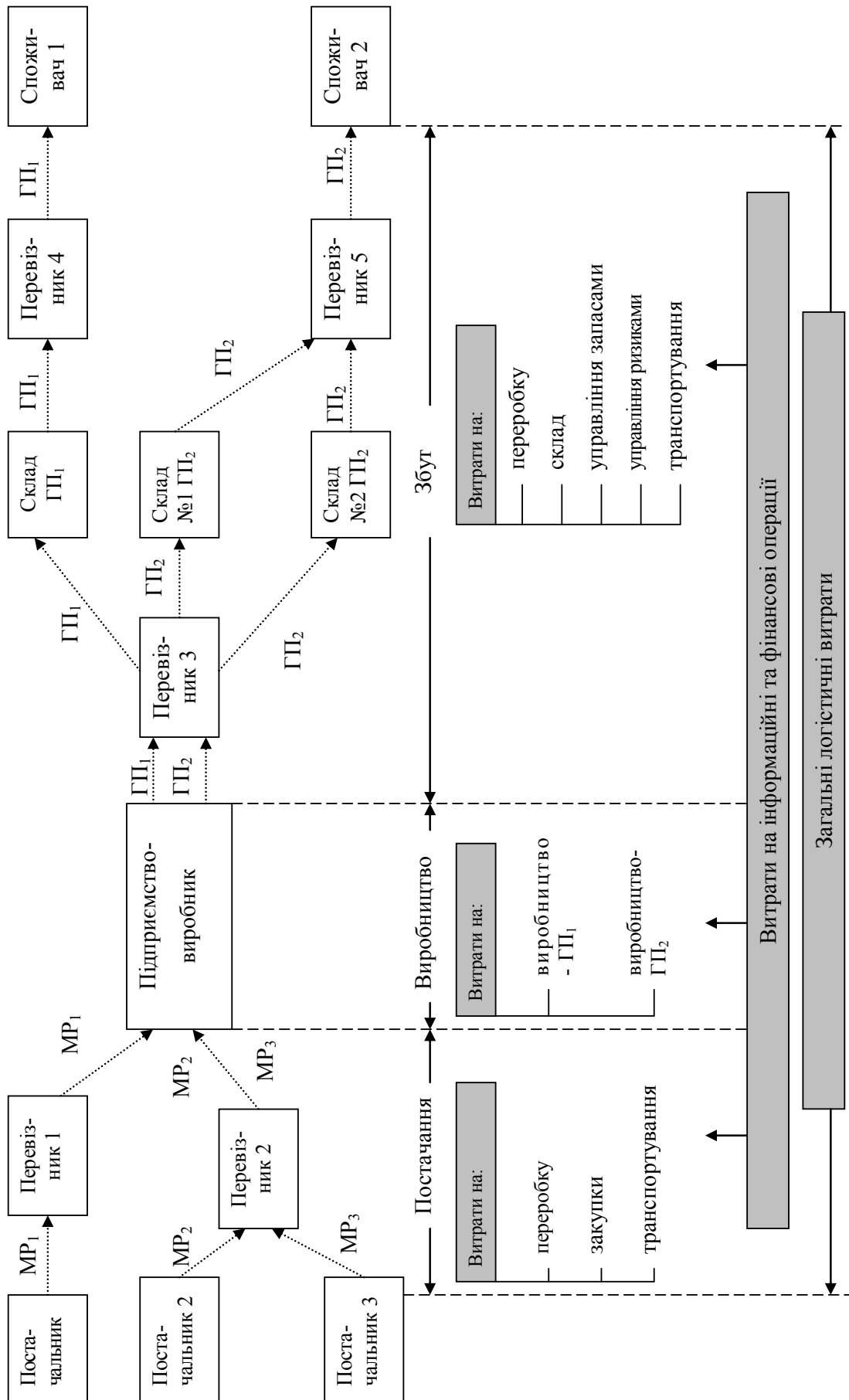


Рис. 1. Логістична мережа і формування витрат (МР – матеріальні ресурси; ГП – готова продукція)

Джерело: розроблено авторами

$$OPЗ = \text{МаксБЗ} - ПЗ + ОС \quad (2)$$

Якщо рівень запасів вичерпався раніше встановленого періоду, здійснюється позапланове замовлення. Розмір додаткового замовлення (ДРЗ) визначається у момент досягнення БЗТ порогового рівня запасу (ПР) з урахуванням очікуваного споживання до моменту поставки (ОС) за формулою:

$$ДРЗ = \text{МаксБЗ} - ПР + ОС \quad (3)$$

У контексті нашого дослідження розглянемо роботу моделі «Мінімум – Максимум», яка базується на регулярному контролі рівня запасів. Такий контроль здійснюється періодично з метою визначення поточного рівня запасів. Замовлення робиться у випадку, коли рівень запасів наближається до порогового значення або нижчий.

Розглянуті моделі можуть бути реалізовані в імітаційній моделі системи управління запасами виробничого підприємства. Вибір конкретної моделі дозволяє задати в імітаційній моделі логіку функціонування і формально описати динаміку системи, що моделюється. Але будь-яка із запропонованих моделей в результаті має на основі розрахунку обсягів резервного запасу та оптимального розміру замовлень визначати необхідну кількість товару та термін замовлення. Для визначення обсягу резервного запасу враховується мінімально допустимий пороговий рівень, при цьому вірогідність можливого дефіциту не повинна перевищувати заданий поріг. Варто співставити витрати на утримання товару на складі та витрати на подання замовлень (ВПЗ), тобто необхідно мінімізувати сукупні витрати на зберігання запасів та повторення замовлень.

Оптимальний розмір замовлення зазвичай визначають за формулою Уілсона, яка враховує також закупівельну вартість одиниці товару (ЗВ), суму річного обсягу продажів (СРП) та частку витрат зберігання в одиниці товару (ВЗ):

$$OPЗ = \sqrt{\frac{2 \cdot \text{ВПЗ} \cdot \text{СРП}}{\text{ЗВ} \cdot \text{ВЗ}}} \quad (4)$$

Варто врахувати, що усі вищерозглянуті моделі управління запасами є однотварними, тоді як на практиці замовлення здійснюються на велику кількість різних видів продукції зі спільними транспортними витратами та витратами на зберігання. Але у разі багатотоварної моделі управління запасами визначення розміру резервного запасу та оптимального розміру замовлення відбувається аналогічно.

На функціонування модельованої системи істотно впливають різноманітні випадкові чинники, наприклад, час надходження вимог від споживачів на підприємство, розміри замовлень за окремими видами товарів і багато інших.

Операційне дослідження таких систем на засадах порційного моделювання [1] дозволяє визначати «вузькі місця» в процесі обслугову-

вання замовлень; здійснювати оцінку дефіцитів (профіцитів) ємності накопичувачів і пропускної спроможності обслуговуючих пристроїв; визначити наявність і оцінку характеристик черг заявок на входах і всередині системи. Для завдань стратегічного рівня доцільне застосування агентних моделей [4], які завдяки високому рівню абстракції є універсальними та багатфункціональними. Для формалізації врахування в моделі випадкових факторів необхідно задати відповідні імовірнісні параметри.

Для практичного використання програмну реалізацію імітаційної моделі можна отримати за допомогою системи GPSS World. GPSS-модель оптового складу [1] дозволяє досліджувати вплив на функціонування системи управління запасами різних факторів.

Оптимізація управління запасами може здійснюватися за різними критеріями ефективності. Це можуть бути, наприклад, сумарні витрати, пов'язані із запасами, які складаються з вартості зберігання, переробки; вартості виконання замовлення; транспортування; вартості збитків, спричинених відсутністю необхідних товарів на складі, закінченням терміну придатності, зривами планів з продажу тощо. Перспективним напрямом в оптимізації прийняття логістичних рішень як на етапі планування, так і на етапі реалізації логістичних процесів є використання генетичних алгоритмів. З метою зниження логістичних витрат підприємства доцільне використання моделі об'ємно-календарного планування логістичних операцій, результати реалізації яких використовуються як обмеження і параметри регулювання в моделях динаміки логістичної системи підприємства.

Модель Beer Game (побудована на управлінні ланцюжком постачань, до складу якого входять ритейлери, оптовики та підприємство) орієнтована на мінімізацію загальних логістичних витрат, пов'язаних зі зберіганням запасів, доставкою замовлення та можливим дефіцитом продукції [5].

GPSS-моделювання дає можливість: вирішити завдання вибору оптимального розміру оптового складу в залежності від числа обслуговуваних складів магазинів і різних обсягів продажів; порівняти ефективність використання різних моделей управління запасами з числа описаних вище; вирішити тестові завдання оцінки і оптимізації ризиків можливих зривів планів продажів через недостатні обсяги запасів окремих видів товарів на складі.

Аналізуючи результати, отримані в процесі застосування різних імітаційних моделей управління запасами підприємства, було здійснено оцінку стійкості моделей:

– модель із фіксованим розміром замовлення стійка до зміни розміру замовлення, спричиненої як скороченням, так і збільшенням попиту; тобто як в умовах неповної поставки так і у разі збільшення обсягів постачання;

– модель із фіксованим інтервалом часу між замовленнями стійка до зміни темпу інтервалу часу між замовленнями, спричиненого як прискоренням, так і сповільненням постачання; зберігається ефективність управління запасами в умовах затримок поставок та додаткових замовлень;

– модель управління запасами із заданою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня стійка як до зміни розміру замовлення, так і до зміни інтервалу часу між замовленнями;

– модель Beer Game дає змогу в управлінні ланцюжком постачання враховувати затримки, пов'язані з обслуговуванням запиту і доставкою, витрати, пов'язані зі зберіганням та дефіцитом продукції; стійка до зміни попиту на товар;

– модель порційного динамічного моделювання дає можливість досліджень з оцінкою повного спектру операційних характеристик складних систем управління; стійка до впливу як прогнозованих, так і випадкових чинників.

Запропоновані моделі можна використовувати в системах підтримки прийняття рішень в управлінні логістикою. Для комерційних під-

приємств моделювання системи управління запасами має самостійну цінність. Зокрема, імітаційна модель оптового складу може з успіхом використовуватися для прогнозування ефективності системи управління запасами в умовах сезонної зміни попиту чи зміни асортименту, коли досліджувана система працює не в стаціонарному, а в перехідному режимі. В управлінні логістичними системами промислових підприємств більший ефект може бути отриманий шляхом побудови моделі й аналізу всієї логістичної системи підприємства загалом. У цьому разі можна буде всебічно аналізувати ефекти взаємодії окремих ланок логістичного ланцюга.

Висновки. Імітаційне моделювання дає змогу розглядати логістичні процеси як цілісну систему. Сучасні інструментальні засоби дають змогу з прийнятними трудозатратами здійснювати програмну реалізацію імітаційних моделей логістичних систем. Практичне використання імітаційного моделювання системи управління запасами дає змогу вибирати оптимальні стратегії управління і підвищити ефективність логістичних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булавский П.Е., Марков Д.С., Соколов С.В. Синтез GPSS-модели обслуживающих устройств сложных систем массового обслуживания на основе порционной формализации. Автоматика на транспорте. 2016. № 3, том 2. С. 442-455.
2. Зінченко А.С. Напрями розвитку методик аналізу формування та використання матеріальних ресурсів у виробництві. Управління розвитком. 2013. № 12. С. 61-63.
3. Крохмаль С.С. Оцінка циклів матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві. Бізнесінформ. 2014. № 5. С. 297–301.
4. Пивоваров М.Г., Шаповалов О.М. Агентне моделювання як інструмент оцінки ефективності функціонування логістичної системи металургійного підприємства. Вісник економічної науки України. 2014. № 2. С. 119–123.
5. Тараненко Ю. Федоренко І. Імітаційне моделювання логістичних процесів. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2016. № 8(185). С. 38–44.
6. Якимов І.М., Хоменко В.В., Аляутдинова Г.З. Имитационное моделирование системы управления запасами предприятия с фиксированным временем поставок. Вестник экономики, права и социологии. 2015. № 4. С. 156–161.
7. Петрук О.М., Мізякіна Н.О. Аудит фінансової звітності підприємств в аспекті аналізу ефективності використання ресурсів. Ефективна економіка. 2015. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3741> (дата звернення 4.10.2018).

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT TRENDS OF ECONOMIC ACTIVITY UNIVERSITIES UKRAINE

Моргулець О.Б.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри підприємництва та бізнесу,
Київський національний університет технологій та дизайну

Шевченко О.О.

директор проектного офісу,
асистент кафедри підприємництва та бізнесу,
Київський національний університет технологій та дизайну

Досліджено загальний стан економічної діяльності закладів вищої освіти (ЗВО) України в період з 2013 по 2018 р. Зокрема, розглянуто тенденції в динаміці: контингенту здобувачів вищої освіти, джерел фінансування, кількості ЗВО в розрізі типів та форм власності; відтоку студентів за кордон та чисельності іноземних студентів у вітчизняних ЗВО; кількісної та якісної характеристики кадрового складу; витрат на вищу освіту. Результати дослідження покращують розуміння стану і проблем діяльності ЗВО, створюють підґрунтя для подальших розробок у сфері розбудови вітчизняної системи освіти та підвищення якості підготовки молодих фахівців. Практичну цінність дослідження представляють результати аналізу, які можуть бути використані керівництвом закладів вищої освіти під час планування та розроблення стратегій розвитку та прийнятті інших управлінських рішень.

Ключові слова: вища освіта, заклад вищої освіти (ЗВО), освітня діяльність, університетська автономія, витрати на освіту, здобувачі вищої освіти.

Исследовано общее состояние экономической деятельности высших учебных заведений (ВУЗ) Украины в период с 2013 по 2018 г. В частности, исследованы тенденции в динамике: контингента студентов, источников финансирования, количества вузов в разрезе типов и форм собственности; оттока отечественных студентов за границу и численности иностранных студентов в отечественных вузах; количественной и качественной характеристики преподавательского состава; расходов на высшее образование. Результаты исследования улучшают понимание состояния и проблем деятельности вузов, создают почву для дальнейших разработок в сфере развития отечественной системы образования и повышения качества подготовки молодых специалистов. Практическую ценность исследования представляют результаты анализа, которые могут быть использованы руководством высших учебных заведений при планировании и разработке стратегий развития и принятия управленческих решений.

Ключевые слова: высшее образование, высшие учебные заведения (ВУЗ), образовательная деятельность, университетская автономия, расходы на образование, соискатели высшего образования.

The article reflects the general state of universities in Ukraine, in particular, trends in the dynamics: of the number of students; sources of financing education; the number of universities in the context types and forms of ownership; the outflow of national students abroad and the number of foreign students in local universities; quantitative and qualitative characteristics of the teaching staff; spending on higher education. The results of the study improve the understanding of the state and problems of the HEI, create the basis for further developments in the field of building a domestic system of education and improving the quality of training of young professionals. The results of analysis that can be used by higher education institutions in planning and developing strategies for development and management decisions to present here.

Key words: higher education, higher education institution (HEI), educational activity, university autonomy, cost of education, higher education applicants.

Постановка проблеми. Високий рівень динаміки ринкового середовища й соціального оточення сьогодні вимагає від закладів вищої

освіти оперативної та гнучкої взаємодії з економічною й соціально-культурною сферами. Зростання невизначеності як ключової харак-

теристики ринкового середовища потребує підвищення самостійності всіх суб'єктів суспільного життя, у тому числі й закладів вищої освіти. У зв'язку з цим основним завданням ЗВО є підготовка фахівців, спроможних ефективно працювати в сучасних умовах високої інформатизації та глобальних взаємозв'язків. Одночасно й закладам вищої освіти потрібно навчитися ефективно працювати й розвиватись у динамічних умовах конкурентного ринку [1]. Дослідження сучасного стану й тенденцій розвитку діяльності ЗВО України в умовах формування суспільства знань є важливим чинником соціально-економічного прогресу. Становлення прозорої, якісної, визнаної світовою спільнотою вітчизняної системи освіти та формування конкурентоспроможного ЗВО інноваційно-підприємницького типу може стати найефективнішим засобом соціальних змін, необхідних для формування надійного економічного фундаменту для розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням проблем розвитку діяльності закладів вищої освіти і напрямів підвищення ефективності управління ними присвячено праці науковців: І. Каленюк, О. Грішнєвої, О. Кукліна, Р. Рожнєвої, І. Крупенної, Г. Райко. Основні напрями розвитку діяльності ЗВО в умовах ринкової трансформації суспільства викладені в працях таких дослідників, як М. Згуровський, І. Грищенко, В. Луговий, Ю. Ражкевич, А. Горбань, Т. Фініков, О. Шаров, також у публікаціях Аналітичного центру CEDOS. Водночас стрімка трансформація середовища, в якому функціонують сучасні освітні заклади, вимагає постійного моніторингу стану й тенденцій розвитку освітніх закладів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є оцінка економічної діяльності закладів вищої освіти України, визначення проблем і тенденцій їхнього розвитку як суб'єктів ринку освітніх послуг в умовах загальнодержавних трансформаційних процесів в освітній системі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результа-

тів. У розвинутих країнах держава виходить з того факту, що чим краща освітня підготовка робочої сили, тим значніша її роль у виробництві, тим менше в країні соціальних проблем, пов'язаних із безробіттям, бідністю, злочинністю тощо [2]. Дослідження економічної діяльності ЗВО з погляду управління та його впливу на ефективність їхньої діяльності має велику практичну цінність, оскільки дозволяє виявити джерела й чинники економічного розвитку та дає можливість впливу на поведінку споживачів освітніх послуг як інвесторів ЗВО.

Динаміка контингенту здобувачів вищої освіти в Україні в абсолютному виразі відображає як демографічні тенденції, що мали й мають місце в країні, так і ставлення суспільства до вищої освіти. Тенденція неухильного зростання кількості студентів, що спостерігалася з другої половини 1990-х рр., була насамперед проявом переходу України до масової вищої освіти. Водночас починаючи з 2008 р. через різке скорочення числа осіб відповідного віку кількість студентів, які здобувають вищу освіту, почала зменшуватися.

Демографічна криза в Україні в останньому десятиріччі минулого століття, а саме різке падіння народжуваності, має зараз свої наслідки у вигляді скорочення кількості випускників середніх шкіл, тобто потенційних вступників до ЗВО. За даними Державної служби статистики України [3], прогноз чисельності вступників на основі динаміки народжуваності свідчить про можливість його зростання з 2019 р. і протягом семи років не більше ніж на 10%, а починаючи з 2026 р. очікується черговий спад (рис. 1).

Для об'єктивності відображення тенденцій розвитку діяльності ЗВО України використано розподіл закладів вищої освіти за рівнями акредитації (р.а.) на дві групи – ЗВО I-II (коледжі, училища, технікуми) і III-IV (університети, академії, інститути), що діяли до Закону України «Про вищу освіту», прийнятого у 2014 р.

Протягом останніх десяти років, з 2008 р. по 2018 р., динаміка кількості ЗВО мала тенденцію до зниження: з 881 ЗВО у 2008 р. до 661 на поча-

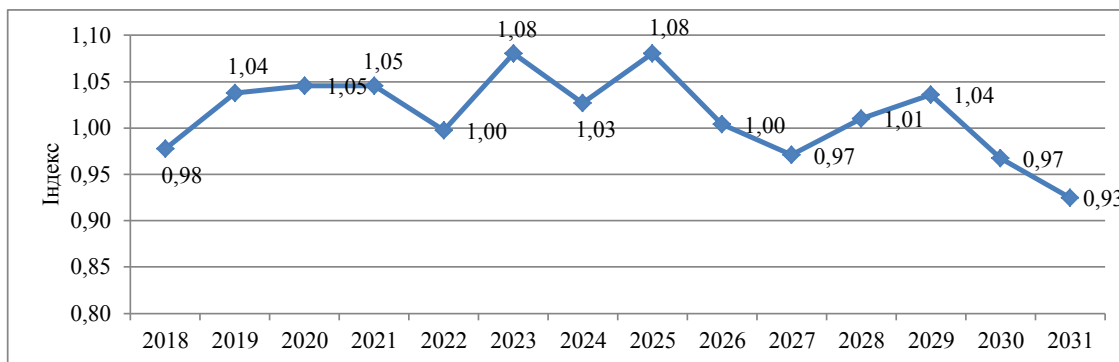


Рис. 1. Прогноз індексу чисельності вступників закладів вищої освіти України

Джерело: розраховано та побудовано за даними [3]

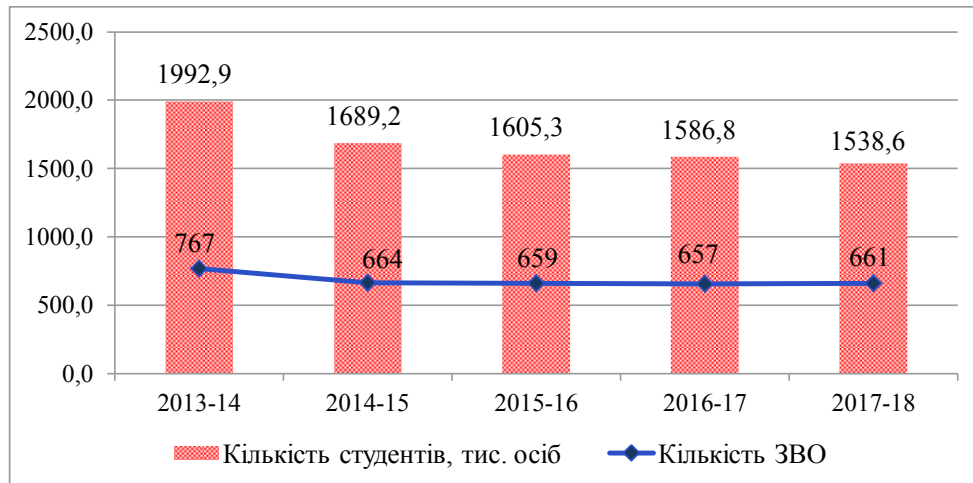


Рис. 2. Динаміка кількості студентів та кількості закладів вищої освіти
Джерело: розраховано та побудовано за даними [4]

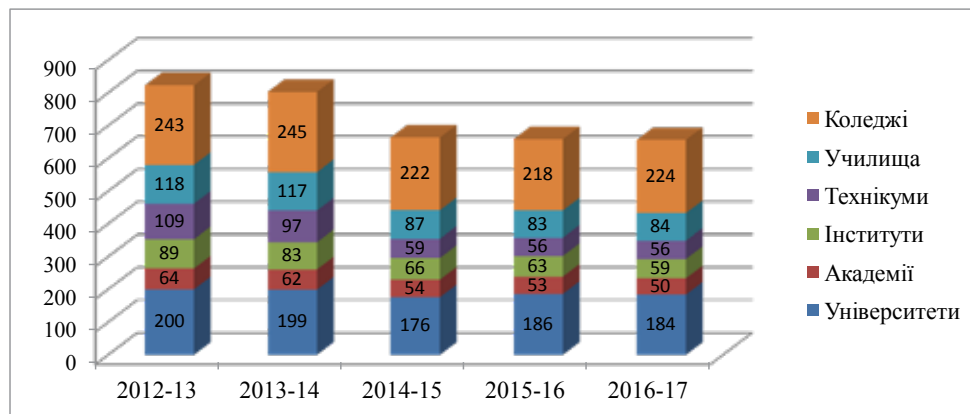


Рис. 3. Динаміка кількості закладів вищої освіти за типами
Джерело: розраховано та побудовано за даними [5]

ток 2018 р., тобто за цей період реорганізовано 220 закладів, або 25% [3]. Проте якщо аналізувати динаміку кількості ЗВО протягом останніх чотирьох років, то можна стверджувати, що динаміка стабілізувалася. Основною об'єктивною причиною зменшення кількості ЗВО є, безперечно, зменшення контингенту здобувачів вищої освіти, чисельність якого за останні десять років знизилася на 44,3%, а за останні п'ять років – на 22,8%. Порівняння динаміки кількості студентів і кількості ЗВО за 2013-2018 рр. відображено на рис. 2. Як бачимо, темпи зменшення кількості ЗВО (-13,8%) є непрямо пропорційними темпам зменшення контингенту студентів (-22,8%).

Якщо аналізувати динаміку кількості ЗВО в розрізі рівнів акредитації, то зниження відбувалося рівномірно до загальної тенденції і пропорційно зменшенню кількості студентів у закладах відповідних рівнів. Так, кількість ЗВО I-II р.а. зменшилася за останні п'ять років на 18,8% за зменшення кількості здобувачів вищої освіти на

34,7%, а ЗВО III-V р.а. – на 6,5% за зниження кількості студентів на 20,5%. На початок 2018 р. в Україні діяло 661 ЗВО. Їх структура розподілилася таким чином: університети – 28%; академії – 7,6%; інститути – 9%; коледжі – 34,1%; технікуми – 8,5%; училища – 12,8% (рис. 3).

Найбільші втрати протягом аналітичного періоду мають технікуми (-48,6%) та інститути (-33,7%) переважно приватної форми власності. Найменше втратили в своїй кількості коледжі та університети – в середньому -8%. Якщо розглядати динаміку кількості ЗВО за формами власності, то слід відзначити, що з 661 закладу 533 (80,6%) – державної і комунальної та 108 (19,4%) – приватної форми власності.

Щодо регіонального аспекту діяльності ЗВО необхідно відмітити, що в структурі найбільшу частку займають столичні освітні заклади – 15,1%, а також областей: Харківської – 9,8%, Дніпропетровської – 8,3%, Львівської – 6,5% і Одеської – 6%. Інші регіони за кількістю ЗВО

розподілилися в структурі рівнозначними частками до 5%. Найбільше зниження кількості спостерігається у Донецькій і Луганській областях, що пов'язано зі скрутною політичною ситуацією в цих регіонах. Всього починаючи з 2014 р. у цих регіонах та в анексованому АР Крим втрачено понад 100 закладів вищої освіти.

У 2017–2018 н.р. чисельність студентів, які навчалися в українських ЗВО, становила 1538,6 тис. осіб, з них за кошти державного бюджету – 757,8 тис. осіб (49,25%), за кошти фізичних осіб – 780,8 тис. осіб (50,75%). Як бачимо, структура здобувачів вищої освіти за джерелами фінансування розподілилася майже пропорційно, з незначним перевищенням у бік приватного фінансування (рис. 4).

Аналіз динаміки кількості студентів за джерелами фінансування навчання показав, що за період з 2013 по 2018 р. динаміка кількості здобувачів вищої освіти, які навчаються за кошти юридичних та фізичних осіб (контрактників), знизилася на 27,8% проти кількості студентів, що навчаються за кошти державного та місцевих бюджетів, яка знизилася на 21,9%. Основною причиною зменшення контингенту є відтік студентів з України на навчання за кордоном та зниження доходів домогосподарств.

За структурою джерел фінансування в розрізі ЗВО за рівнями акредитації у 2017–2018 н.р. до ЗВО I-II р.а. прийнято на навчання 64% студентів за кошти державного і місцевих бюджетів. На відміну від них, у ЗВО III-IV р.а. більшу частку прийнятих становлять особи, яких зараховано на навчання на контрактній основі (52,9%.) Водночас кількість студентів-контрак-

тників має негативну тенденцію, зокрема у ЗВО I-II р.а. за останні п'ять років цей показник знизився на 11,5 відсоткові пункти, натомість у ЗВО III-IV р.а. – всього на 1,4.

Число студентів на 10 тис. населення у 2017–2018 н.р. становило 363 особи, що на 21,6% менше, ніж у 2013-2014 н.р., що також свідчить про тривале зменшення здобувачів вищої освіти, а отже зменшення кваліфікованих фахівців для економіки країни в майбутньому.

Діаграма на рис. 5 свідчить про перевищення випуску над вступом до ЗВО. Негативна тенденція зберігається тривалий період, тому спостерігаємо щорічне втрачання контингенту здобувачів вищої освіти.

Проте протягом останніх п'яти років розрив у чисельності вступників і випускників ЗВО дещо скоротився. Якщо у 2014 р. вступ становив 62% від випуску, то у 2017 р. вступ зріс до 75% проти випуску. Таким чином, співвідношення вступу до випуску має стабільну тенденцію до зменшення розриву і за останні роки скоротився на 13 відсоткових пунктів.

Головним чинником щорічного зменшення контингенту здобувачів вищої освіти є відтік студентів за кордон, чому сприяє безвізовий режим та можливість вступу до іноземних університетів без зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО), яке стало суттєвою перешкодою для значної кількості потенційних здобувачів вищої освіти у віці від 20 років.

Так, на початок 2017–2018 н.р. з метою здобуття вищої освіти за кордон виїхало близько 70 тис. осіб і щороку їх кількість зростає. За даними Аналітичного Центру CEDOS, динаміка

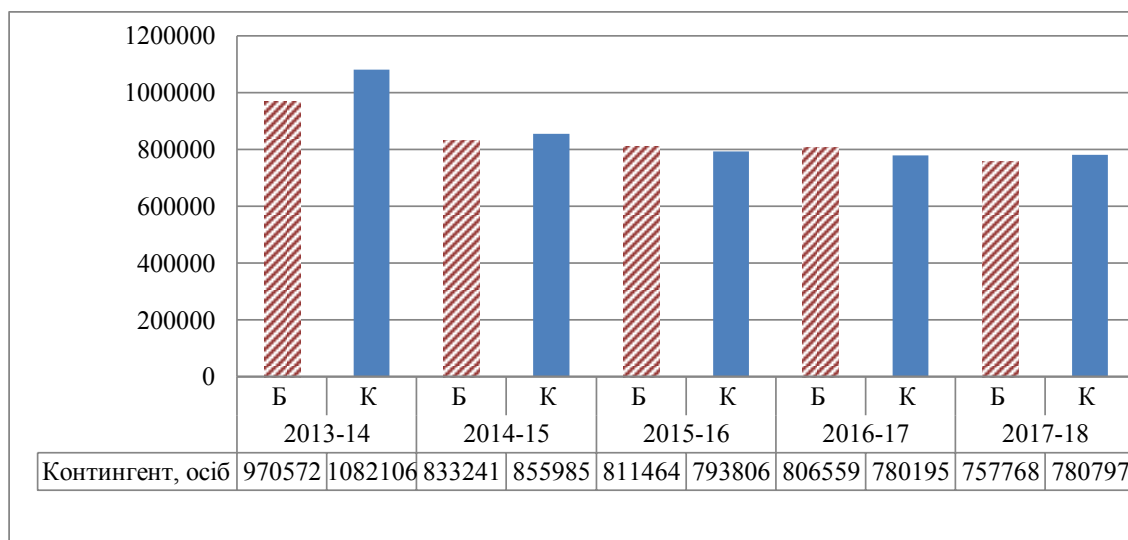


Рис. 4. Динаміка кількості студентів за джерелами фінансування

Примітка:

Б – фінансування за кошти державного і місцевих бюджетів;

К – фінансування за кошти юридичних та фізичних осіб.

Джерело: розраховано та побудовано за даними [4]

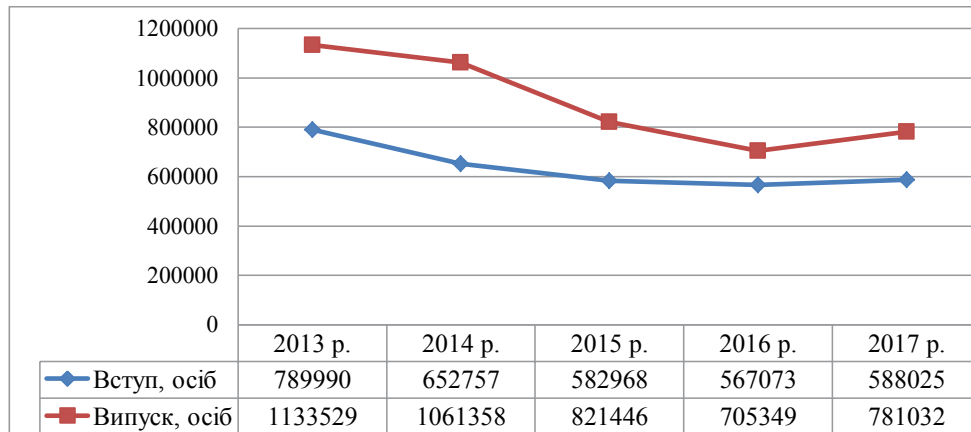


Рис. 5. Динаміка вступу та випуску здобувачів вищої освіти

Джерело: розраховано та побудовано за даними [4]

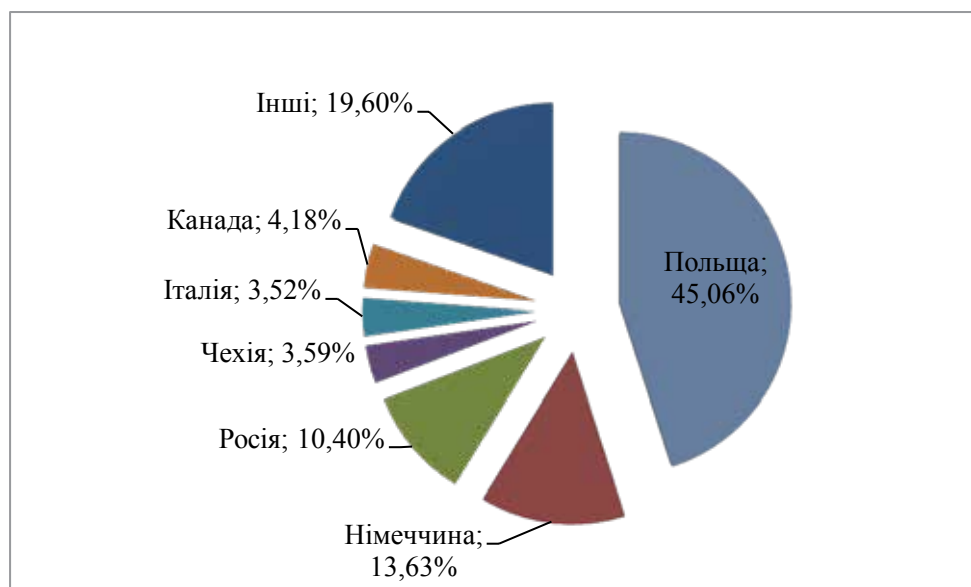


Рис. 6. Структура країн, у яких навчаються українські студенти

Джерело: розраховано та побудовано за даними [4; 6]

відтоку студентів з 2013 р. по 2018 р. становила 178%. Серед найбільш бажаних країн для навчання, як і раніше, залишаються: Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина (рис. 6). Якщо порівнювати три останні роки, то приріст становить 15%, або ж 10 352 особи. 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 – майже 32%. Також значний відносний та абсолютний приріст українських студентів демонстрували канадські, словацькі та італійські університети [6].

Зважаючи на зростання попиту співвітчизників на закордонну освіту, слід відмітити, що

попит іноземців на українську освіту за останні п'ять років дещо знизився (рис. 7).

Так, у 2017–2018 н.р. до України на навчання прибув 48 991 іноземний студент, що на 17,5% менше, ніж було у 2013–2014 н.р. Якщо порівнювати з кількістю здобувачів, які від'їхали на навчання за кордон, то отримаємо від'ємне сальдо з різницею -21 009 осіб. Отже, виїхало за кордон майже на 30% більше студентів, ніж прибуло іноземців на навчання до України.

Найбільшу частку в структурі країн, з яких прибули студенти на навчання до українських ЗВО, займають Індія (15,65%), Азербайджан (13,66%), Туркменістан (7,5%), Марокко (7,2%), Нігерія (5,52%). У попередні роки вагому частку займав Туркменістан (більше 20%) та Китай (більше 10%), але з ускладненням економіко-

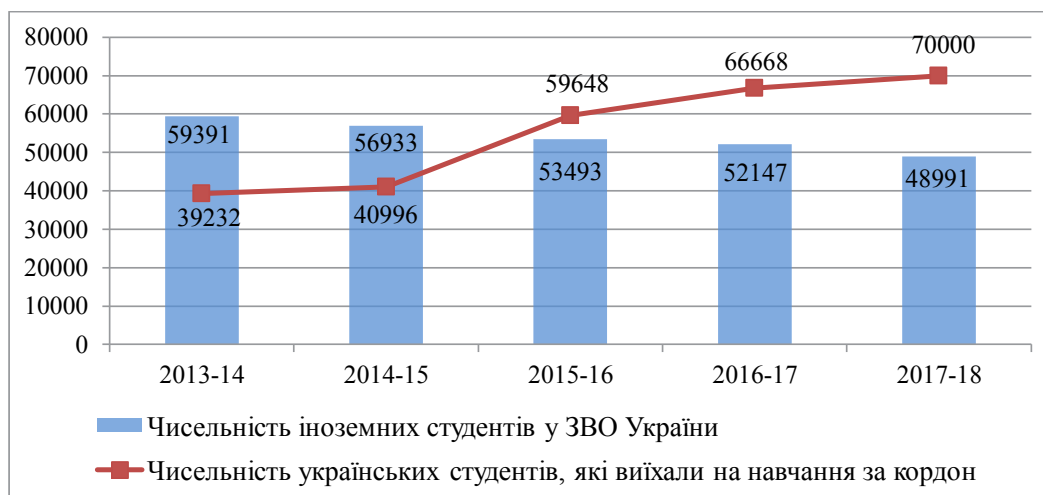


Рис. 7. Динаміка чисельності іноземних студентів у ЗВО України та українських студентів, які виїхали на навчання за кордон

Джерело: розраховано та побудовано за даними [4; 6]

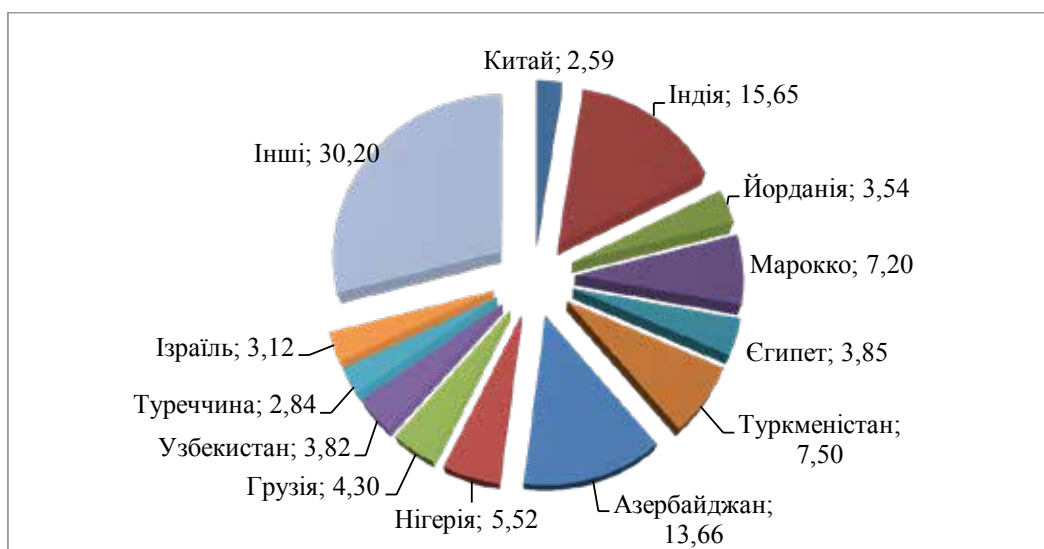


Рис. 8. Структура країн-постачальників іноземних студентів

Джерело: розраховано та побудовано за даними [4]

політичної ситуації в Україні та посиленням конфлікту з Росією частка іноземних студентів з цих країн суттєво зменшилася, зокрема з Китаю – до 2,59%. Інші країни займають досить незначні частки, в середньому до 5% (рис. 8).

Звертаємо увагу, що серед випускників 2017 р. всього 14% молодих фахівців отримали направлення на роботу за фахом, з них 90% навчалися за кошти державного бюджету. Цей показник є вкрай низьким, що відображає проблеми якості підготовки фахівців та відсутність взаємозв'язку з підприємствами, узгодження реальних потреб роботодавців у відповідних фахівцях із структурою освіти. Однак потрібно відмітити й недосконалий механізм отримання інформації щодо

працевлаштування тих фахівців, які навчалися за кошти фізичних осіб, інформація про що більшістю ЗВО офіційно не аналізується.

Аналізуючи кадровий склад ЗВО України, насамперед слід відмітити динаміку загального скорочення, що пов'язана з ліквідацією та реорганізацією ряду закладів освіти. Так, за останні п'ять років кількість педагогічних (ПП) і науково-педагогічних працівників (НПП) знизилася на 20%, що практично відповідає динаміці зниження кількості ЗВО в Україні (рис. 9).

Загальна кількість ПП і НПП, що працювали у вищій освіті на початок 2017–2018 н.р., становить 156 337 осіб зі структурою 31% до 69% відповідно ПП до НПП. Частка штатних праців-

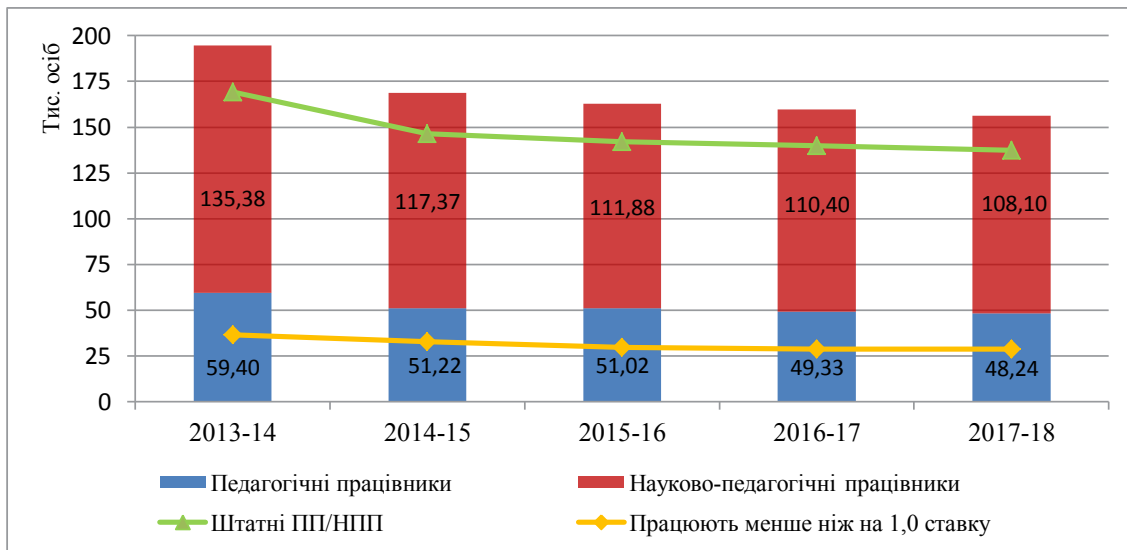


Рис. 9. Динаміка чисельності педагогічних та науково-педагогічних працівників ЗВО України

Джерело: розраховано та побудовано за даними [4]

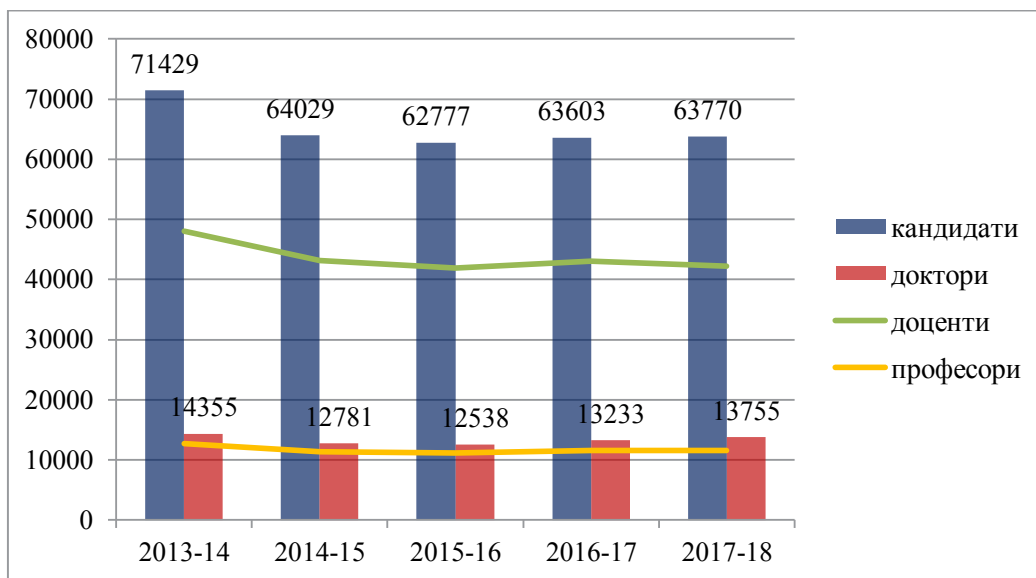


Рис. 10. Динаміка якості кадрового складу ЗВО України

Джерело: розраховано та побудовано за даними [4]

ників – 88%, їхня кількість зменшувалася відповідно до загальних тенденцій скорочень у сфері освіти. Близько 18% ПП і НПП працюють менше, ніж на повну ставку, проте їхня кількість зменшилася на 19% протягом аналітичного періоду. Кількість здобувачів вищої освіти на одного ПП/НПП становить 9,8 осіб.

Якісна характеристика кадрового складу відображається кількістю ПП і НПП, що мають наукові ступені та вчені звання. У 2017–2018 н.р. кількість працівників зі вченими ступенями кандидата і доктора наук становила 77 525 осіб та зі вченими званнями доцента і професора –

53 847 осіб (рис. 10). За структурою кадрового складу частка ПП і НПП зі вченими ступенями у 2017-2018 н.р. становила 49,6%, що в порівнянні з 2013-2014 н.р. більше на 5,6 відсоткових пунктів. Частка працівників зі вченими званнями – 34,4%, що збільшилася на 3,3 відсоткові пункти за аналогічний період. Отже, динаміка є позитивною, що викликано об'єктивними факторами, зокрема, скороченням чисельності ПП і НПП під яке насамперед підпадають працівники без учених ступенів.

Загальні витрати на освіту в Україні у 2017 р. становили 177,78 млрд. грн., в тому числі на

вищу освіту – 38,68 млрд. грн., що становить 3,7% загальних видатків зведеного бюджету та 21,8% в структурі видатків на освіту [4; 6]. Протягом останніх років витрати на освіту збільшувалися (переважно за рахунок індексування цін). У порівнянні з 2015 р. видатки на освіту збільшилися на 55,6%, зокрема на вищу освіту – на 25%. Проте частка витрат на вищу освіту в загальній структурі витрат на освіту знизилася більш як на 5 відсоткових пунктів.

У країнах із розвинутою ринковою економікою витрати держави на освіту значні і постійно зростають. Державний вплив на цю сферу має яскраво виражений економічний характер. Освіта стає елементом стратегії економічного зростання, а сприяння йому та його прогнозування увійшло у практику державного регулювання всіх розвинутих країн [2]. Проте в Україні підтримка розвитку освіти державою є вкрай незначна. Так, частка витрат на вищу освіту у 2017 р. за аналітичними розрахунками становить 1,45% ВВП, а починаючи з 2013 р. маємо негативну тенденцію скорочення (рис. 11). Нині така ситуація є об'єктивним відображенням загальноекономічної кризи в країні.

У контексті вищевикладеного одним із пріоритетних напрямів є реформування економічних засад системи освіти, яке має спрямовуватися на створення прозорих фінансово-економічних механізмів цільового накопичення та адресного використання коштів, необхідних для реалізації в повному обсязі конституційних прав громадян на освіту. Необхідність вжиття низки заходів щодо реформування економічних засад системи освіти, зокрема її фінансування, визначено Національною доктриною розвитку освіти. З цією метою Національна доктрина передбачає необхідність збереження контролю держави за механізмами забезпечення обсягів фінансування освіти, які поступово збільшуватимуться за рахунок бюджетного фінансування та залучення додаткових джерел фінансування з метою доведення їх до середніх показників європейських держав. При цьому джерелами фінансування освіти мають бути кошти державного та місцевих бюджетів; кошти юридичних і фізичних осіб, громадських організацій та фондів, у тому числі благодійні внески і пожертвування; кошти

від надання закладами освіти додаткових освітніх та інших послуг; гранти; кредити на розвиток освіти; кошти від здійснення закладами освіти економічної діяльності [2].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Резюмуючи проведений аналіз економічної діяльності ЗВО України, зазначимо головне: за останні 10 років кількість вітчизняних закладів вищої освіти знизилася на 25%. Нині функціонує 661 ЗВО, з яких майже 80% державної і комунальної форми власності. Тривалий час також зберігається тенденція до зниження контингенту студентів та переважання випуску над вступом. Прогноз на основі динаміки народжуваності свідчить про можливість зростання контингенту здобувачів вищої освіти в найближчому майбутньому, проте позитивна динаміка не матиме тривалого характеру. Зберігається рівнозначність розподілу контингенту за джерелами фінансування.

Аналіз розподілу витрат на вищу освіту показав, що в Україні, порівняно з розвинутими європейськими країнами, дуже низький рівень державного фінансування освіти, зокрема вищої. Загальні видатки зведеного бюджету на вищу освіту у відношенні до ВВП протягом останніх п'яти років постійно скорочується. Дефіцит фінансування освіти та нерегулярне надходження бюджетних коштів мають за наслідки зниження якості освітніх послуг й ефективності діяльності ЗВО. Це призводить до падіння довіри населення до державної системи освіти, що стимулює відтік студентів за кордон.

Зважаючи на загальнодержавну економічну кризу та політичні негаразди в країні, вітчизняні ЗВО знаходять резерви розвитку і забезпечення якості освітніх послуг. Реорганізація системи вищої освіти, що зараз триває в країні, дає позитивні результати, головним з яких є здобуття нових компетентностей освітніми закладами та формування університетів підприємницького типу, спрямованих на саморозвиток, орієнтованих на європейські стандарти та потреби як економіки країни, так і індивідуального споживача освітніх послуг.

Таким чином, незважаючи на скорочення чисельності здобувачів вищої освіти, кількості

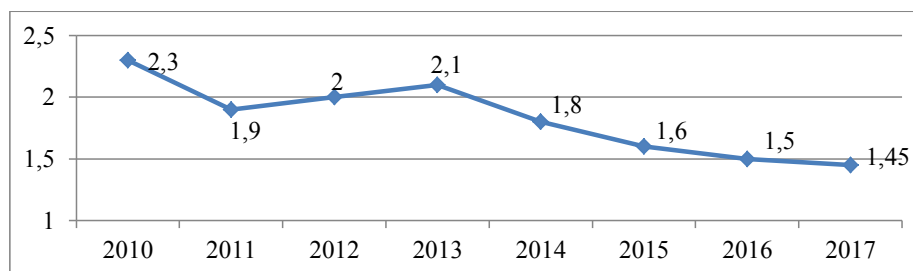


Рис. 11. Динаміка витрат на вищу освіту як частка ВВП України
Джерело: розраховано та побудовано за даними [4; 7]

закладів та державного фінансування вищої освіти, ЗВО зобов'язані брати на себе відповідальність за підготовку майбутніх фахівців, а для цього повинні бути спроможними надавати якісні освітні послуги. Це змушує заклади вищої освіти максимально використовувати надану їм автономію, шукати альтернативні джерела фінансування та керувати власним розвитком

на основі продукування інновацій, комерціалізації власних розробок та застосовувати економічні методи управління, що притаманні підприємницьким структурам.

У перспективі подальших досліджень планується розвиток методологічних засад управління закладом вищої освіти як суб'єктом ринку на принципах підприємницького функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Моргулець О.Б. Управління діяльністю вищих навчальних закладів як суб'єктів ринку послуг : монографія. Київ : КНУТД, 2017. 454с. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/9467>
2. Національні рахунки освіти України у 2016 році : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Вища освіта в Україні у 2017 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року : статистичний бюлетень. Державна служба статистики України, 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Стадний Є. Українські студенти за кордоном: факти та стереотипи / Аналітичний Центр CEDOS. URL: <https://cedos.org.ua/uk/articles/ukrainski-studenty-za-kordonom-fakty-ta-stereotypy>
7. Когут І., Стадний Є. Бюджет освіти та науки 2018: що прийняв парламент / Аналітичний Центр CEDOS. URL: <https://cedos.org.ua/uk/articles/biudzhhet-osvity-ta-nauky-2018-shcho-pryiniav-parlament>

ОГЛЯД РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

WORLD AND UKRAINE E-COMMERCE MARKET OVERVIEW

Мороз О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Даценко І.В.

магістрант,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Розглянуто сутність, проблеми, перешкоди та особливості розвитку електронної торгівлі у світі та в Україні у сучасних умовах. Визначено тенденції розвитку електронної комерції сегменту B2C, виділено лідерів у цій галузі. Виявлено, що безперечним лідером е-commerce з погляду частки електронної комерції у ВВП в Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Відображено найпоширеніші спеціалізовані торговельні сайти. Виконано порівняння основних показників ринку України та середньосвітового рівня. Досліджено основні тенденції ринку електронної комерції України. Досліджені перешкоди, що уповільнюють процес стрімкого розвитку електронної торгівлі в Україні.

Ключові слова: електронна комерція, електронна торгівля, переваги електронної комерції, інтернет-магазин, споживач.

Рассмотрены сущность, проблемы, препятствия и особенности развития электронной торговли в мире и в Украине в современных условиях. Определены тенденции развития электронной коммерции сегмента B2C, выделены лидеры в этой области. Доказано, что бесспорным лидером e-commerce с точки зрения доли электронной коммерции в ВВП выступает Азиатско-Тихоокеанский регион. Отражены распространенные специализированные торговые сайты. Выполнено сравнение основных показателей рынка Украины и среднемирового уровня. Исследованы основные тенденции рынка электронной коммерции Украины. Исследованы препятствия, замедляющие процесс стремительного развития электронной торговли в Украине.

Ключевые слова: электронная коммерция, электронная торговля, преимущества электронной коммерции, интернет-магазин, потребитель.

The essence, problems, obstacles and peculiarities of e-commerce development in the world and in Ukraine in modern conditions are considered. The trends of the development of e-commerce of the segment B2C are determined, and the leaders in this field are highlighted. It is proven that the undisputed leader of e-commerce in terms of the share of e-commerce in GDP is the Asia-Pacific region. The most commonly used specialized shopping sites are displayed. The comparison of the main indicators of the market in Ukraine to the average world level is carried out. The main tendencies of the Ukrainian e-commerce market are investigated. The obstacles that slow down the process of rapid development of e-commerce in Ukraine are investigated.

Key words: e-commerce, e-trade, e-commerce benefits, online store, consumer.

Постановка проблеми. Використання інформаційних технологій привело до кардинальних змін традиційних способів ведення бізнесу та виникнення нового виду економічної діяльності – електронного бізнесу. Специфікою вітчизняного ринку електронного бізнесу є переважання в його структурі роздрібного сегменту. В останні роки відбулося суттєве зростання як кількості самих інтернет-магазинів, так і частки покупок, здійснених з допомогою мережі Інтернет.

Актуальність обраної теми зумовлена тим, що електронна роздрібна торгівля набирає

велику популярність із кожним роком і майже заміняє звичайну торгівлю. Тому доцільно розглянути специфіку, основні перешкоди та проблеми в цій галузі для вдосконалення процесу онлайн-продажу в Україні. Досвід розвитку сфери електронного бізнесу у високорозвинених країнах можна застосовувати для країн, що розвиваються, серед яких і Україна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед представників західної школи вагомий внесок в питання визначення суті, організації електронної комерції здійснили такі вчені, як

Б. Буста, Е. Вілкас, К. Е. Кендалл, Є. В. Мак-Карті, Б.Р. Маршалл, Е. Мелз, К. Рігельсфорд, П. Стейнбарт, І. Шарп та інші. Українські та російські вчені також досліджували окремі проблеми електронної комерції: О.Л. Біляченко, Н.І. Бузак, Х.Л. Литвак, Г.В. Негода, Л.Д. Тимченко, В.С. Рудницький, Н.В. Чебанова, Л.М. Янчева.

Безпосередньо сучасний стан та тенденції розвитку електронної комерції в Україні було досліджено у наукових працях О.Ю. Кудіної та О.В. Креденець. Н.О. Чучко та Г.М. Лозікова досліджували розвиток електронної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи той факт, що електронна комерція – досить новий вид бізнесу, натепер є проблема дефіциту статистичних даних. Тому дослідження світового ринку електронної торгівлі дає можливість встановити напрями розвитку цього бізнесу в Україні, а також основні проблеми та перешкоди, що уповільнюють процес стрімкого розвитку електронної торгівлі в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є встановлення особливостей розвитку електронної торгівлі у світі та в Україні у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальна інформаційна мережа Інтернет уже давно є невід'ємною часткою та основною рушійною силою розвитку сучасної цивілізації. Широкі функціональні можливості всесвітньої комп'ютерної мережі створюють додаткові можливості для розвитку міжнародного бізнесу та різних галузей економіки. Завдяки використанню сучасних інформаційних технологій та систем у міжнародному бізнесі було забезпечено стійке зростання внутрішнього валового продукту країн, підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, а також створено умови для подальшої глобалізації економіки, для подолання міжнародних бар'єрів розвитку господарських відносин між різними країнами, для більш повного задоволення потреб споживачів.

З кожним роком все більше підприємств в різних країнах світу починають використовувати інструменти електронної комерції, якщо не як основний вид діяльності, то як додатковий спосіб залучення клієнтів з метою збільшення власних прибутків.

Дослідження основних напрямів та стратегій розвитку електронної комерції, розгляд проблем допоможе вивести вітчизняні компанії на міжнародний рівень, підвищити їх конкурентоспроможність, що є актуальним питанням в умовах глобалізації [1].

Натепер склалися неоднозначні підходи до визначення поняття електронної комерції.

Представниками першого підходу є А. Саммер, Гр. Дункан, які вважають, що під електронною комерцією слід розуміти будь-яку

форму бізнес-процесу, в якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним шляхом з використанням Інтернет-технологій [2].

Г.Н. Хубаєв вважає, що «електронна комерція» – така форма постачання продукції, за якої вибір і замовлення товарів здійснюється через комп'ютерні мережі, а розрахунки між покупцем і постачальником здійснюються з використанням електронних документів і/або засобів платежу. При цьому покупцями товарів (або послуг) можуть виступати як приватні особи, так і організації [3].

Під електронною комерцією (від англ. e-commerce) розуміють комерційну взаємодію суб'єктів бізнесу з приводу купівлі-продажу товарів та послуг (матеріальних та інформаційних) з використанням інформаційних мереж (Internet, мережа стільникового зв'язку, внутрішньої локальної мережі фірм) [4]. До електронної комерції відносять:

- електронний обмін інформацією (англ. Electronic Data Interchange, EDI);
- електронний рух капіталу (англ. Electronic Funds Transfer, EFT);
- електронну торгівлю (англ. E-Trade);
- електронні гроші (E-Cash);
- електронний маркетинг (англ. E-Marketing);
- електронний банкінг (англ. E-Banking);
- електронні страхові послуги (англ. E-Insurance) [4].

Залежно від учасників відносин електронна комерція підрозділяється на сектори. Т.М. Тардаскіна виділяє такі основні сектори в сфері е-комерції, як: B2B (бізнес для бізнесу) – сектор взаємодії між юридичними особами і організаціями; B2C (бізнес для споживача) – сектор взаємодії між юридичними і фізичними особами; B2G (бізнес для уряду) – сектор взаємодії між юридичними особами і державними організаціями; C2C (споживач для споживача) – сектор взаємодії між фізичними особами; G2C (уряд для споживача) – сектор взаємодії між державними організаціями і фізичними особами [5].

Серед основних переваг, які розкриває сучасна електронна комерція, можна виділити:

- зниження витрат на організацію і підтримку всієї інфраструктури бізнесу;

Цей вид бізнесу сприяє значному скороченню витрат за рахунок використання програмних продуктів, заснованих на Інтернет-технологіях. Їх упровадження та використання пов'язані зі значно меншими витратами як фінансових, так і людських ресурсів. Зокрема, вартість створення електронного магазину є набагато нижчою за вартість створення звичайного магазину у фізичному світі.

- потужний рекламний потенціал та зниження затрат на рекламно-маркетингові заходи;

Інтернет забезпечує найкращу на сьогодні систему комунікацій, яка дозволяє миттєво вивчати реакцію користувачів мережі та забезпечує отримання необхідної, детальної інфор-

мації, яка має зворотний характер як для користувачів, так і для компанії.

– оперативність та зручність здійснення операцій;

З перенесенням бізнесу до глобальної мережі у компанії з'являються неабиякі переваги в обслуговуванні клієнтів. Розміщення необхідної інформації, організація зворотного зв'язку, забезпечення технічної допомоги та надання багатопрофільних послуг значно підвищують лояльність користувачів до електронної комерції.

– можливість працювати цілодобово та щоденно;

Ринок Інтернет-розрахунків дозволяє здійснювати операції купівлі-продажу у будь-який зручний для клієнта час.

– розширення та глобалізація ринку.

Цей фактор є не тільки вагомою перевагою електронного бізнесу, але й значною проблемою, що пов'язана з посиленням конкуренції [6].

Деякі науковці ототожнюють поняття «електронна комерція» та «електронна торгівля». Але електронна торгівля, на відміну від електронної комерції, охоплює не весь процес товарно-грошового обміну, а тільки ту його частину, яка безпосередньо пов'язана з купівлею-продажем. Таке твердження належить до електронної роздрібно торгівлі. Що стосується електронної оптової торгівлі, то діапазон функцій тут значно ширший. Але в цілому електронна комерція – поняття складніше, ніж електронна торгівля. Остання є частиною електронної комерції [7].

Інтернет-торгівля стала невід'ємною частиною економіки будь-якої держави. Якщо ще кілька років тому люди з побоюванням ставилися до покупки товарів через інтернет, то зараз важко знайти людину, яка хоч раз би не скористалася інтернет-магазином. Показники кількості операцій в цій сфері ростуть неймовірно швидко, і вона робить все більший і більший вплив на світову економіку. Вже зараз відчувається, що Інтернет стає атрибутом ділового життя кожного, хто прагне процвітати і поліпшити економічну ситуацію в країні.

У світі нарахували 4 млрд інтернет-користувачів. Чверть мільйона додалося за минулий рік. Із 7,6 млрд населення Землі мобільний телефон мають дві третини. Такі дані звіту 2018 Global Digital від компаній We Are Social та Hootsuite, як пише techtoday [8]. Купувати товари онлайн

воліє приблизно 45% всіх інтернет-користувачів (1,8 млрд чоловік).

Ц табл. 1 наведено показники обсягу продажів в сегменті В2С (бізнес – споживач) [9]. За останні п'ять років найшвидші темпи розвитку спостерігаються в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (174,2%). Показники росту в Північній Америці в грошовому еквіваленті становлять 53,2% за п'ять років, в Європі – 43,2%. Цікаво, що показники росту в Близькому сході та Африці – 90,3%, а в Латинській Америці – 55% з 2013 р. до 2017 р. включно.

Що стосується територіального розподілу, то станом на 2017 рік 33,4% купують онлайн в азіатсько-тихоокеанському регіоні, 31,7% – у Північній Америці, 28,4% – в Європі. Найменша частка на ринку онлайн-продажу належить Латинській Америці – 4,2% та Африці – 2,3% [10].

Незважаючи на те, що лідером серед онлайн-продажу є азіатсько-тихоокеанський регіон, лише 46,8% інтернет-користувачів цього регіону здійснюють покупки (49,3% онлайн-користувачів світу проживають в Азії) порівняно з Європою – 88,4%, та Північною Америкою – 74,9% [10]. Але це означає лише те, що цей регіон має хороші перспективи для розвитку в цій галузі. Адже, незважаючи на відносно невеликий відсоток онлайн-покупців, він все ще залишається лідером серед онлайн-продажів у світі. За прогнозами, Азіатсько-Тихоокеанський регіон залишатиметься найбільшим регіональним ринком e-commerce, досягнувши, за різними оцінками, обороту від 2,5 до 2,7 трильйона доларів до 2020 року.

Також великий потенціал для розвитку в електронному бізнесі має Латинська Америка (30,9%) та Африка (34%). Це пов'язано з тим, що прогрес комп'ютерних інформаційних систем і телекомунікаційних технологій в цих країнах розпочався досить недавно. Значна кількість споживачів лише нещодавно отримали доступ до мережі, а відповідно, активно почали здійснювати перші операції в межах електронної комерції порівняно з Північною Америкою та Європою, де уже більше двадцяти років користуються перевагами інформаційних технологій.

Однак відсоткове співвідношення усіх онлайн-користувачів та онлайн-покупців серйозно різниться залежно від окремої країни. Лідирує Великобританія – 78%, далі йдуть Південна Корея

Таблиця 1

Обсяги продажів в сегменті В2С за регіонами світу в 2013-2017 рр., млрд. доларів

Регіон	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	383,9	525,2	681,2	855,7	1052,9
Північна Америка	431	482,6	538,3	597,9	660,4
Європа	361,5	405,4	447,1	483,1	518,1
Латинська Америка	48,1	57,7	64,9	70,6	74,6
Близький Схід та Африка	27	33,8	39,6	45,5	51,4
Світовий обсяг продажу	1251,4	1504,6	1771	2052,7	2357,4

і Німеччина (77%), Швеція (70%), США (69%) Франція (65%), та Естонія (59%). Цей показник тісно пов'язаний із показником Інтернет-аудиторії та відсотком проникнення Інтернету в межах певної країни. Так, у Німеччині користувачами Інтернету є 68 млн. осіб, що щодо загальної кількості населення країни становить 83%, при цьому 77% із них постійно здійснюють операції з підприємствами е-комерції [10].

Майже половина всіх продажів у сфері e-commerce, за підсумками 2018 року, припадає на Китай. У грошовому вираженні це приблизно 900 мільярдів доларів. Таким чином, ця країна посяде перше місце в світі за рівнем продажів в інтернет-комерції, посунавши з цього місця США [10].

Другий за величиною регіональний ринок у сфері інтернет-торгівлі – Північна Америка. У 2018 році обсяг продажів у США та інших країнах цього регіону прогнозується на рівні 423 мільярдів доларів, показавши зростання 15,6% [10].

Електронна торгівля дає бізнесу неймовірні можливості заробити на хвилі попиту, що зростає, з боку споживачів, які цікавляться покупками в Інтернеті.

За даними іноземних експертів агентства eMarketer's, середньостатистичний світовий користувач витрачає на онлайн-покупки 833 дол. за рік. У лідерах за витратами середнього користувача є Великобританія – 2062 дол., США – 1819 дол., Швеція – 1403 дол., Нідерланди – 1346 дол., Ірландія – 1288 дол., Німеччина і Південна Корея – по 1251 дол. Вище світового показника також результати Канади, Сінгапуру, Франції, Японії, Гонконгу, Австралії, Китаю [9].

Дуже важливим аспектом під час дослідження цього типу ринку є саме продукція для купівлі-продажу. Адже залежно від особливостей товарів є різноманітні методи продажу, проблеми, перешкоди, пов'язані з продажем того чи іншого товару. Наприклад, продавці продуктів харчування повинні налагодити логістичний процес максимально зручно і швидко для клієнта, щоб він міг отримати своє замовлення вчасно і товар не втратив свої смакові якості.

Слід розглянути топ найпопулярніших товарів, що їх купують у мережі Інтернет. Перше місце серед найпопулярніших у користувачів продуктів справедливо займає одяг і взуття. Найбільш охочими до шопінгу в мережі, як і слід було очікувати, виявилися жінки. Вони – головна цільова аудиторія продавців одягу, косметики, різних аксесуарів, предметів декору, прикрас, продукції для дому, харчових продуктів тощо [11].

Але слід зауважити, що такі товари, як одяг чи взуття, також мають свої особливості продажу. Часто виникають ситуації, коли під час отримання товару не збігається розмір, колір чи виникає невідповідність якості товару до опису, заявленого на платформі продажу. В цьому разі клієнт змушений повертати товар, що несе додаткові витрати для продавця.

Друге місце варто віддати домашній електроніці. Особливо «ходовими» товарами є телевізори, фотоапарати, ноутбуки та ін. [11]. Оскільки цей вид товару є технічно складним, виникають перешкоди не лише в покупці, а й у користуванні. Згідно зі ст. 9 Закону України «Про захист прав споживачів» споживач має право на обмін непродовольчого товару належної якості протягом чотирнадцяти днів, якщо товар не задовольнив його за формою, габаритами, фасоном, кольором, розміром або з інших причин не може бути ним використаний за призначенням [12]. І дуже часто продавці нехтують цими правилами, намагаючись переконати споживача в неможливості здійснення цього процесу. І той факт, що клієнт не має особистого контакту з продавцем, ускладнює це питання.

Одним із важливих факторів, які треба враховувати під час здійсненні покупки техніки, є гарантійний термін для такого товару. Купуючи товар у звичайному магазині техніки, клієнт у разі несправності товару приходить безпосередньо в точку продажу. Тобто магазин є посередником між покупцем та сервісним центром, що є дуже зручним для покупця. У разі, коли людина здійснила купівлю такої продукції в онлайн-режимі і в неї виникає подібна проблема, цей процес також ускладнюється для покупця. Тому дуже важливо, щоб в інтернет-магазині чи на інших платформах онлайн продажу було детально описано особливості проведення цього процесу.

Третє місце серед найпопулярніших товарів займають книги [11]. Всупереч стереотипам, що в XXI столітті ніхто не читає книги, цей товар є одним із найбільш бажаних на сайті Amazon. Найбільший американський онлайн-магазин Amazon пропонує своїм покупцям 630 тисяч платних і 1,8 млн безкоштовних електронних книг. Дуже популярною тенденцією серед продажу книг є саме електронні книги – їх продаж перевищує продажі книг у звичайному вигляді. Так, 143 електронні книги припадають на кожні 100 проданих в Америці паперових книг у твердій обкладинці [10].

Незважаючи на ажітаж продажу книг у світі, в Україні ситуація з книгами менш радісна. Книги не входять навіть в топ-10 найпопулярніших товарів на українському онлайн-ринку. За результатами соціологічного дослідження, проведеного Громадською організацією «Форум видавців» за підтримки програми Європейського Союзу «Книжкова платформа», кількість українців, які протягом року не прочитали жодної книги, становить 42%, читають протягом року від однієї до п'яти книг – 35%, від 6 до 10 книг – 13%, понад 10 книг – 10%. Для порівняння, кількість американців, які не читають зовсім, становить всього 19%, що в 2,21 рази менше, ніж в Україні [13].

Одна з тенденцій розвитку електронного бізнесу – розширення варіантів оплати. Перше місце серед бажаних способів оплати впевнено

отримує такий метод, як використання банківської карти. У країнах СНД лідирує оплата готівкою під час отримання. Серед опитуваних респондентів, що регулярно робили онлайн-покупки, 53% здійснювали платіж традиційною кредитною картою, 43% респондентів використовували також систему PayPal, 39% проводили прямі перерахування з банківського рахунку [10].

За даними досліджень торгової площадки Prom.ua, 34% українських споживачів обирають оплатою картою, 59% – оплату готівкою під час отримання товару, 7% – інші способи оплати. Така ситуація на вітчизняному ринку зумовлена високим рівнем недовіри до суб'єктів онлайн-бізнесу внаслідок великої кількості махінацій та злочинів в мережі.

Логістика й обслуговування покупців є вагомим аспектом та одним із слабких місць в системі онлайн-продажу в США, а для малорозвинених країн це – справжня ахіллесова п'ята. Доставка товару – одна з найголовніших частин процесу онлайн-продажу, оскільки швидкість доставки безпосередньо впливає на те, чи скористається споживач цим інтернет-магазином знову. Адже за даними соціопитування більшість споживачів готові чекати доставку товару не більше 2–3 днів. Лише чверть покупців готові чекати до 5 робочих днів.

Стан ринку інтернет-торгівлі в Україні дещо відрізняється від світового показника. Кількість інтернет-користувачів у країні досягла цифри 20 млн (44%). З них 36% регулярно купують товари у мережі, а це близько 7 млн осіб.

Це досить низькі показники порівняно з високорозвиненими країнами (Великобританія, Німеччина, США), але вони відповідають середньому показнику для країн Центральної та Східної Європи (Польща – 34%, Чехія – 38%, Литва – 42%). Та, на відміну від інших країн регіону, саме український ринок електронної комерції все ще володіє справді хорошим потенціалом для зростання [14].

Показник темпів росту на українському онлайн ринку становить 27% для 2017 р. – це набагато вище, аніж у провідних країнах Європи та Північної Америки (Великобританія – 8,2%, США – 10,4%) [10].

За даними Prom.ua, найбільш популярними товарами, які найчастіше купують в Інтернеті, є одяг та взуття, товари для дому і саду, тех-

ніка й електроніка, спортивні товари, а також продукти, які відносяться до сегменту краси і здоров'я. При цьому їхній товарообіг становить:

- 592 млн грн у сегменті одягу, взуття та аксесуарів;
- 220 млн грн – дому та саду;
- 167 млн грн – техніки та електроніки;
- 127 млн грн – спорту і розваг;
- 69 млн грн – краси і здоров'я.

Середній чек покупця становить від 607 до 1157 гривень.

Найбільшими платформами для онлайн-продажу стали :

1. Rozetka.com;
2. Olx.ua;
3. Prom.ua.

Всупереч стрімкому зростанню зазначеного явища у світі, в Україні цей процес уповільнений такими факторами, як:

- 1) проблеми з доступом до високошвидкісного Інтернету у малих населених пунктах;
- 2) відсутність довіри користувачів, зумовлена значними кількостями шахрайства, нехтуванням права покупця повернути товар протягом 14 днів згідно з чинним законодавством, тощо;
- 3) значні затрати на розвиток веб-ресурсу, які піддаються ризику бути невиправданими внаслідок непередбачених зовнішніх обставин;
- 4) лідери ринку завоювали провідну нішу споживачів, тому новачки не в змозі конкурувати з ним.

Висновки. Отже, електронна комерція – це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій. Головними перевагами такого виду торгівлі є: зниження витрат на організацію і підтримку всієї інфраструктури бізнесу; оперативність та зручність здійснення операцій; можливість працювати цілодобово та щоденно; розширення та глобалізація ринку. Лідерами на ринку електронної торгівлі є Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Європа та Північна Америка. Китай – безперечний лідер в галузі електронної комерції у 2017 році. Темпи росту на українському онлайн-ринку становлять 27% у 2017 р. та зростають із кожним роком, адже охоплення цього ринку становить лише 15,5% (7 млн. осіб) серед усього населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко А.А. Напрями та стратегії розвитку електронної комерції в Україні. Актуальні проблеми економіки та управління. 2017. № 11.
2. Summer, A.E-Commerce. NYH Publishing. 1999. 263 p.
3. Хубаев, Г.Н. Маркетинг информационных продуктов и услуг. Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2005. 224 с.
4. Шалева О. І. Електронна комерція: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.
5. Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: навчальний посібник. Одеса, 2011. 244 с.
6. Креденець, О.В. Стан і тенденції розвитку електронної роздрібної торгівлі в українському секторі мережі Internet. Вісник Львівської комерційної академії. 2011. № 34. С. 268–272.

7. Рынок электронной коммерции Украины. URL: <https://hub.kyivstar.ua/rynok-elektronnoy-kommercii-ukrainy/> (дата звернення 15.10.2018).
8. Интернет-видання techtoday. URL: <https://techtoday.in.ua/ru/> (дата звернення 20.09.2018).
9. E-Marketer URL: <https://www.emarketer.com/> (дата звернення 23.10.2018)
10. Интернет-агентство Lemarbet. URL: <https://lemarbet.com.ua/> (дата звернення 25.09.2018).
11. Интернет-торгівля: цікава статистика 2018 року. URL: <https://neoseo.com.ua/uk/internet-torgovlya-statistika-2018-goda/> (дата звернення 30.09.2018).
12. Закон України «Про захист прав споживачів». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12/> (дата звернення 6.10.2018).
13. Форум видавців Bookforum. URL: <http://bookforum.ua/> (дата звернення 15.10.2018).
14. Агентство интернет маркетинга Web-Machine. URL: <https://www.web-mashina.com/> (дата звернення 23.10.2018).

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

SCIENTIFIC AND THEORETICAL BASES OF MARKETING ANALYSIS IN THE SPHERE OF HOTEL BUSINESS

Нездоймінов С.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет

Бедрадіна Г.К.

старший викладач кафедри туристичного
та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет

Самойленко Д.М.

студентка магістратури факультету міжнародної економіки,
Одеський національний економічний університет

Статтю присвячено дослідженню теоретичних аспектів маркетингового аналізу діяльності підприємств готельного господарства в сучасних умовах конкурентного ринку. Проаналізовано зміст та специфічні особливості маркетингового аналізу в сфері готельного господарства. Сформульовано основні завдання маркетингового аналізу та розглянуто його види. Надано рекомендації щодо удосконалення маркетингового аналізу на підприємствах сфери гостинності. Обґрунтовано необхідність впровадження сучасних інструментів маркетингового аналізу в умовах глобалізації ринку готельних послуг та підвищення ефективності менеджменту на підприємствах готельного господарства.

Ключові слова: готельне господарство, маркетинг, маркетинговий аналіз, маркетингова стратегія підприємства, ринок готельних послуг.

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов маркетингового анализа в деятельности предприятий гостиничного хозяйства в современных условиях конкурентного рынка. Проанализировано содержание и специфические особенности маркетингового анализа в сфере гостиничного хозяйства. Сформулированы основные задачи маркетингового анализа и рассмотрены его виды. Даны рекомендации по совершенствованию маркетингового анализа на предприятиях сферы гостеприимства. Обоснована необходимость внедрения современных инструментов маркетингового анализа в условиях глобализации рынка гостиничных услуг и повышения эффективности менеджмента на предприятиях гостиничного хозяйства.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, маркетинг, маркетинговый анализ, маркетинговая стратегия предприятия, рынок гостиничных услуг.

The article is devoted to the research of theoretical aspects of marketing analysis in the activity of hotel enterprises in the modern conditions of a competitive market. The content and specific features of marketing analysis in the hotel industry are analyzed. The main tasks of marketing analysis are formulated and its types are considered. Recommendations for improving marketing analysis at hospitality enterprises are given. The necessity of introduction of modern tools of the marketing analysis in the conditions of globalization of the market of hotel services and increase of efficiency of management at the enterprises of a hotel economy is grounded.

Key words: hotel economy, marketing, marketing analysis, marketing strategy of the enterprise, the market of hotel services.

Постановка проблеми Основною метою господарської діяльності кожного готельного підприємства є не просто виживання на ринку, а й стабільне функціонування та постійний економічний розвиток. Для досягнення цієї мети потрібно своєчасно проводити маркетинговий

аналіз регіонального ринку споживачів послуг та конкурентів, сформулювати ефективну систему маркетингу, що допоможе створити та реалізувати конкурентні переваги підприємства. Це допоможе підприємству дати відповіді на життєво важливі для нього питання: де

функціонувати (в якому сегменті попиту або на яких ринках); на яку аудиторію орієнтуватися; як ефективно конкурувати з іншими підприємствами, як стабільно розвиватися у майбутньому. Маркетинговій діяльності підприємства присвячено досить багато робіт, але основні напрями та сучасні методи маркетингового аналізу у сфері готельного господарства потребують додаткових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних засад та сучасних проблем маркетингового аналізу зробили такі дослідники та фахівці: Д. Штефаніч, О. Братко, О. Дячун, Н. Лагоцька, Р. Окрепкий [1], Н.В. Карпенко [2], О.І. Угоднікова, А.А. Жигло [3], Г.О. Ворошилова, А.П. Кулик [4]. Проблеми ефективного використання і розвитку інноваційного потенціалу готельно-ресторанного підприємства досліджували О.І. Мілашовська, А.В. Грянило, М.М. Удут [5]. Кожен з авторів акцентує увагу на певних видах, методах маркетингового аналізу діяльності підприємств, стратегіях маркетингу та підвищенні ефективності господарської діяльності. Проте в умовах підвищеної конкуренції на регіональних ринках туристичних послуг доцільно доповнити дослідження щодо маркетингового аналізу з урахуванням специфіки готельного продукту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині є дуже велика конкуренція та надвисока динамічність зовнішнього середовища функціонування будь-якого підприємства, тому підходи до проведення маркетингового аналізу, формування та реалізації доцільної маркетингової стратегії повинні швидко адаптуватися та змінюватися під впливом ринкових вимог. Більше уваги також треба приділити інструментам маркетингового аналізу та дослідженню шляхів підвищення ефективності господарської діяльності готелю на засадах маркетингу.

Мета статті полягає у визначенні сучасних наукових підходів, специфічних особливостей та завдань маркетингового аналізу в сфері готельного господарства та напрямів удосконалення його методів на підприємствах готельного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі надається декілька трактувань маркетингового аналізу. Польські автори М. Стрижевська та М. Рушкевіч відмічають, що маркетинговий аналіз є першим елементом маркетингового управління, який визначається як сукупність низки функцій: аналізу, планування, реалізації і контролю програм, спрямованих на досягнення цілей організації шляхом задоволення потреб клієнтів. Таким чином, аналіз є вихідним пунктом маркетингових планів, їх реалізації, контролю і верифікації [6, с. 13]. Маркетинговий аналіз в класичному розумінні – це сукупність спеціальних видів аналізу, що набули поширення

саме в маркетингу щодо вирішення специфічних маркетингових завдань (наприклад, стратегічний аналіз за допомогою матриці BCG або матриці GE / McKinsey). Українські науковці вважають, що маркетинговий аналіз – це один із напрямів аналітичної роботи підприємства, який передбачає комплексну оцінку його маркетингової діяльності за минулий період з метою вироблення ефективної маркетингової політики на майбутнє. За формою проведення маркетинговий аналіз не відрізняється від інших видів аналізу (аналізу виробничої діяльності підприємства, фінансового аналізу тощо). Маркетинговий аналіз повинен проводитися за будь-яких ситуацій, у яких знаходиться фірма, зокрема, у разі зміни навколишнього середовища, досягнення позитивних кінцевих результатів, наявності упущень тощо [1, с. 11].

Отже, мета маркетингового аналізу в сфері готельного господарства – сприяння підготовці прийняття обґрунтованих управлінських рішень в умовах конкурентного середовища на ринку готельних послуг. Узагальнюючи думки науковців, можна визначити основні завдання маркетингового аналізу:

- 1) вивчення ринку й обґрунтування ринкових тенденцій;
- 2) аналіз основних факторів, що впливають на попит готельних послуг;
- 3) аналіз і обґрунтування стратегії ціноутворення на готельні послуги;
- 4) виявлення реальних і потенційних конкурентів готельного підприємства;
- 5) оцінка слабких і сильних сторін діяльності, переваг і недоліків готелю;
- 6) оцінка конкурентоспроможності загалом, виявлення способів підвищення конкурентоспроможності готельного підприємства;
- 7) аналіз методів стимулювання споживачів готельних послуг і обґрунтування вибору найбільш ефективних.

У маркетингу виділяють два основних напрями аналізу: оперативний аналіз і стратегічний аналіз.

Оперативний аналіз в маркетингу – виявляє комплекс взаємозв'язків фірми з навколишнім середовищем, оцінка реакції ринку на маркетингові заходи, аналіз і моделювання купівельної поведінки на ринку, як реакція на маркетингову діяльність, вивчення думок і переваг споживачів, аналіз потенціалу власної фірми, конкурентний аналіз.

Стратегічний аналіз в маркетингу – оцінка стану ринку (збалансованість, масштаб, ємність, пропорційність розвитку, тенденції розвитку, стійкість розвитку, циклічність розвитку), аналіз і прогноз купівельного попиту. Стратегічний аналіз виявляє комплекс взаємозв'язків готелю з навколишнім середовищем. Маркетинговий аналіз проводиться із застосуванням статистичних, економетричних та інших методів аналізу.

Сучасні методи маркетингового аналізу можуть бути згруповано за такими видами:

- статистичні методи аналізу;
- математичне моделювання;
- моделювання процесів і ризиків;
- евристичні методи (методи експертних оцінок);
- багатовимірні (матричні) методи аналізу;
- гібридні методи аналізу в маркетингу.

Статистичні методика аналізу в маркетингу – це аналіз абсолютних, середніх і відносних величин, угруповання, індексні, трендові і регресивні факторні моделі, методи варіаційного, дисперсійного, кореляційного та циклічного аналізу, методи багатовимірного аналізу: факторного, кластерного та ін. Серед видів статистичного аналізу виділяються описовий (аналіз відмінностей), аналіз зв'язків, а також прогнозний аналіз. Всі ці різновиди аналізу можуть використовуватися як окремо, так і в комбінації. Є основним засобом вивчення масових, повторюваних явищ і широко використовуються в прогнозуванні поведінки ринку [7].

Відмітимо, що сучасна підприємницька діяльність у сфері гостинності характеризується високою конкуренцією на регіональних ринках. Ступінь розвитку ринку, складність роботи на ньому багато в чому диктуються особливостями конкурентного середовища готельного підприємства. Будучи найбільш чутливим індикатором активності підприємства, вона визначає напрями маркетингового аналізу: обсяг і умови продажу, ціни на готельні послуги, канали просування, імідж та рекламу, стимулювання збуту тощо. Крім того, через призму маркетингового аналізу проявляються зміни попиту, конкурентні переваги, інноваційні процеси.

Нині світове готельне господарство нараховує близько 350 тис. комфортабельних готелів, що мають більш ніж 14 млн. номерів (26 млн. місць). При цьому кількість номерів за останні 20 років щорічно в середньому збільшується на 3–4%, що свідчить про значну динаміку зростання засобів розміщення туристів [8]. Вагомим складником інфраструктурних туристичних ресурсів є готельне господарство регіонів України, яке надає туристам послуги з тимчасового розміщення і проживання [9, с. 150].

Готельне господарство – це сукупність різних типів засобів розміщення, які, відповідно до чинного господарства, поділяються на колективні та індивідуальні. Проведений нами маркетинговий аналіз ринку свідчить, що станом на 01.01.2017 року в Україні нараховувалося 4256 колективних засобів розміщення, у тому числі 2534 готелів та інших місць для тимчасового проживання і 1863 спеціалізованих засобів розміщення (див. табл. 1) [10]. У період 2012–2016 рр. вітчизняне готельне господарство динамічно розвивалося, проте в останні 2 роки ця тенденція отримала негативний напрям.

В Одеському регіоні станом на 2012 р. нараховувалося 623 колективних засобів розміщення (61 090 місць), а в 2016 р. спостерігається спад кількості підприємств – 583 (56 716 місць) (див. табл. 2) [11].

Основних причин цього – дві: наслідки анексії Криму і воєнні дії на території України. Перша призвела до зменшення кількості засобів розміщення, друга – до зменшення кількості туристів, що ускладнило фінансове становище готельних підприємств, які змушені були припинити свою діяльність. Проведений маркетинговий аналіз щодо динаміки кількості готелів в Україні та світі, а також тенденції зміни готельного фонду дає змогу дійти висновку, що ця галузь економічної діяльності є перспективною сферою капіталовкладень, оскільки розвивається достатньо швидкими темпами, зумовлює рівень зайнятості у відповідних регіонах, створює матеріальну базу для розвитку туризму. Але останні роки підприємства готельного господарства розвиваються в негативних умовах, зокрема нестабільної економіко-політичної ситуації країни, що приводить до зниження туристичної та бізнес-активності, дефіциту фінансування, відсутності привабливих для будівництва готельних комплексів земельних ділянок, довгої окупності таких проектів тощо. Отже, регіональний маркетинговий аналіз є підґрунтям розроблення програм розвитку готельного та туристичного бізнесу, пошуку інноваційних рішень та створення сприятливого інвестиційного клімату [12, с. 199–200].

Підприємствам готельного господарства можливо рекомендувати здійснювати маркетинговий аналіз за відповідними завданнями та напрямками маркетингу, види його можуть відрізнятися як за способами і формами проведення, так і за обсягом аналізованих джерел інформації, а саме:

- маркетинговий аналіз регіонального ринку готельних послуг – найпоширеніший вид сучасних маркетингових досліджень. Вивчення тенденцій і процесів ринку, аналіз економічних, географічних, законодавчих, демографічних та інших факторів ринку дає змогу скласти прогноз розвитку ринку, розробити конкурентоспроможну стратегію і здійснити сегментацію ринку, виявити найбільш прийнятну ринкову нішу;
- маркетинговий аналіз конкурентів дозволяє виявити сильні і слабкі сторони підприємства та розробити маркетингову стратегію готелю;
- аналіз маркетингової стратегії готельного підприємства дозволяє зробити її коригування, спрямувати діяльність підприємства в прибуткове русло. Найчастіше неефективна маркетингова стратегія підприємства є одним з факторів його збитковості;
- дослідження внутрішнього середовища готельного підприємства ставить своїм завданням зіставлення внутрішніх і зовнішніх процесів, щоб привести їх роботу до єдиного злагодженого механізму;

Таблиця 1

Колективні засоби розміщування в Україні станом на 01.01.2017 р.

Колективні засоби розміщування в Україні	Кількість колективних засобів розміщування, од	У них	
		місце, од	кількість розміщених, осіб
Усього	4256	375593	6544759
Готелі та аналогічні засоби розміщування	2534	135916	5037075
у тому числі			
готелі	1703	102002	4332043
мотелі	139	3945	101300
хостели	40	1577	52552
кемпінги	14	709	8218
гуртожитки для приїжджих	90	6902	181178
туристичні бази, гірські притулки, студентські літні табори, інші місця для тимчасового розміщування	548	20781	361784
Спеціалізовані засоби розміщування	1722	239677	1507684
у тому числі			
санаторії	172	51224	428503
дитячі санаторії	107	16556	112463
пансіонати з лікуванням	12	2198	15632
дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, дитячі центри	17	5485	39763
санаторії-профілакторії	63	9912	65947
бальнеологічні лікарні, грязелікарні, бальнеогрязелікарні (включаючи дитячі)	3	589	3323
будинки відпочинку	11	1195	8559
пансіонати відпочинку	62	12426	65956
бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз)	1265	139071	762882
оздоровчі заклади 1-2 денного перебування	10	1021	4656

Таблиця 2

Колективні засоби розміщування Одеського регіону в 2012–2016 рр.

Роки	Кількість колективних засобів розміщування, одиниць			Кількість місць, одиниць			Кількість розміщених, осіб		
	Усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі	
		Готелів та аналогічних засобів розміщування	Спеціалізованих засобів розміщування		готелях та аналогічних засобах розміщування	Спеціалізованих засобах розміщування		готелях та аналогічних засобах розміщування	Спеціалізованих засобах розміщування
2012	623	216	407	61090	10736	50354	545661	246935	298726
2013	685	253	432	62264	10683	51581	567678	295298	272380
2014	629	235	394	60199	11863	48336	390554	181282	209272
2015	647	250	397	61390	12402	48988	471515	240586	230929
2016	583	232	351	56716	12096	44620	514564	278227	236337

– дослідження цільової аудиторії і цільового споживача. Цей вид маркетингового аналізу дає змогу побачити чіткий і зрозумілий портрет споживача готельних послуг:

– маркетинговий аналіз посередників дасть змогу виявити потенційних партнерів готельного підприємства (туроператори, туристичні агенти тощо) і сформулювати партнерську програму для подальшого розширення;

– аналіз внутрішнього маркетингового середовища готельного підприємства – цей вид спрямований на дослідження реальної конкурентоспроможності готелю.

Як підкреслює дослідник Н.М. Побережна, в умовах глобалізаційних викликів сьогодення стрімкий розвиток туризму та готельного бізнесу потребує додаткового аналізу середовища їх функціонування задля врахування особливостей тиску зовнішніх викликів на подальший

розвиток підприємств готельного господарства (13, с. 153). Отже, загальною метою маркетингового аналізу є виявлення цільового ринку, на якому готель може реалізувати свої послуги з найбільшою прибутковістю.

Висновки. Розглянувши основні науково-теоретичні аспекти маркетингового аналізу, можемо дійти висновку, що його методи відіграють ключову роль у дослідженнях ринку, побудові довгострокового та прибуткового готельного бізнесу. Для реалізації прикладних завдань маркетингової діяльності щодо конкурентоспроможності послуг готельного підприємства та підвищення ефективності його менеджменту необхідно забезпечити системний характер маркетингового аналізу регіональних ринків конкурентів та споживачів готельних послуг, залучення всього комплексу маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Штефаніч Д., Братко О., Дячун О., Лагоцька Н., Окрепкий Р. Маркетинговий аналіз. За ред. доктора економічних наук, професора Д.А. Штефаніча. Тернопіль: Економічна думка, 2011. 267 с.
2. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст [монографія] за заг. ред. д.е.н., проф. Н.В. Карпенко. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 252 с.
3. Угоднікова О.І., Жигло А.А. Порівняння специфіки та особливостей визначення поняття маркетингу та брендінгу у галузі туризму та готельного господарства. URL: <http://journals.urau.ua/sciencerrise/article/view/107108> (дата звернення: 12.09.2018).
4. Ворошилова Г.О., Кулик А.П. Управління готельним підприємством: маркетингові аспекти. URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2017/4_04_uk/3.pdf (дата звернення: 12.09.2018).
5. Мілашовська О.І., Грянило А.В., Удут М.М. Інноваційний потенціал підприємств готельно-ресторанного бізнесу регіону. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-8/15-stati-8/735-milashovska-o-i-gryanilo-a-v-udut-m-m> (дата звернення: 22.09.2018).
6. Strzyżewska, M., Rószkiewicz, M. Analizy marketingowe. Wydawnictwo Difin S.A., Warszawa, 2002. 289 с.
7. Маркетинговий аналіз. URL: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_m/marketing_analysis/
8. Остапенко Я. О. Статистичний аналіз підприємств готельного господарства та прогнозування його розвитку. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/256.pdf> (дата звернення: 12.09.2018).
9. Герасименко В. Г. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону: монографія / В. Г. Герасименко, Г. К. Бедрядіна, С. С. Галасюк та інші / за заг. ред. В. Г. Герасименко. Одеса: ОНЕУ, 2016. 262 с.
10. Колективні засоби розміщування в Україні. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/tur/zr_u.html (дата звернення: 12.09.2018).
11. Колективні засоби розміщування Одеського регіону. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 22.09.2018).
12. Nezdoyminov, S. G. Investment vectors of regional tourism infrastructure development. Scientific bulletin of Polissia. 2016. № 4 (8). P. 196 – 201.
13. Побережна Н. М. Готельне господарство: стан і перспективи розвитку. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2017/13_2017_ukr/28.pdf (дата звернення: 12.09.2018).

УДК 005.3:658.8

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ У СИСТЕМІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

COMPOSITION ELEMENTS OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF SALES MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF INNOVATIONS COMERCIALIZATION OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Олефіренко О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет

Шевлюга О.Г.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет

У статті запропоновано схему організаційно-економічного механізму управління збутом у системі комерціалізації інновацій машинобудівних підприємств. Подано авторське визначення управління збутом у системі комерціалізації інновацій. Детально охарактеризовані складові елементи та підсистеми механізму. Розглянуто функції та принципи формування механізму. Розглянуто методи удосконалення збутової діяльності підприємств.

Ключові слова: інновації, комерціалізація, збут, підприємство, організаційно-економічний механізм.

В статті предложена схема организационно-экономического механизма управления сбытом в системе коммерциализации инноваций машиностроительных предприятий. Представлено авторское определение управления сбытом в системе коммерциализации инноваций. Подробно охарактеризованы составляющие элементы и подсистемы механизма. Рассмотрены функции и принципы формирования механизма. Рассмотрены методы совершенствования сбытовой деятельности предприятий.

Ключевые слова: инновации, коммерциализация, сбыт, предприятие, организационно-экономический механизм.

The scheme of organizational and economic mechanism of sales management in the system of innovations commercialization of machine-building enterprises is offered in the article. The author's definition of sales management in the system of innovations commercialization is presented. The components and subsystem of the mechanism are described in details. The functions and principles of forming the mechanism are considered. The methods of sales activity improvement of enterprises are considered.

Key words: innovations, commercialization, sales, enterprise, organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. Важливим питанням економічного розвитку суб'єктів господарювання за сучасних умов є впровадження підходів до ефективного управління їхньою збутовою діяльністю, стимулювання збуту промислової продукції тощо. Внаслідок посилення конкуренції на ринку набуває актуальності необхідність розроблення відповідного механізму управління збутом, який потребує детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти питання формування

організаційно-економічних механізмів розглянуто в роботах таких науковців, як О.О. Гавриляк, Ю.Б. Миронов [1], Н.С. Ілляшенко [2], Н.Ю. Круглова [3], О.М. Паламарчук [4], Л.О. Сигида [5], Н.В. Сурженко, І.В. Агєєва [6], С.О. Тульчинська [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій економістів за цією тематикою, можна констатувати, що немає певного організаційно-економічного механізму управ-

ління збутом у системі комерціалізації інновацій машинобудівного підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення організаційно-економічного механізму управління збутом у системі комерціалізації інновацій машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно механізм управління включає: цілі управління; критерії управління (кількісний аналог цілей); фактори управління (елементи об'єкта управління та їх зв'язки, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставлених цілей); методи впливу на фактори управління; ресурси управління, під час використання яких забезпечується досягнення поставлених цілей [3].

Ефективний механізм управління збутовою політикою промислової продукції поєднує реалізацію таких заходів, як:

- аналіз статистичних даних щодо реалізації окремих видів продукції у розрізі розмірів замовлень, категорій споживачів, територій і каналів збуту;
- вибір і обґрунтування каналів збуту продукції;
- здійснення аналізу збутової діяльності підприємства;
- прогнозування обсягів збуту продукції підприємства;
- аналіз географії постачань;
- дослідження перспектив збуту продукції в межах масштабів діяльності підприємства;
- аналіз діяльності основних конкурентів (у т.ч. збутової);
- прогнозування збуту окремих видів продукції, враховуючи аналіз у розрізі окремих замовників, а також безпосередніх договорів зі споживачами.

Механізм функціонування ринків збуту продукції машинобудування дасть змогу координувати взаємостосунки всіх учасників процесу, спираючись на концепцію розвитку ринку машинобудівельної продукції. Конкретний механізм, який впливає на формування ринків збуту продукції, залежить від позицій виробників, законодавчого регулювання, інформаційного забезпечення, адміністративних й економічних важелів дії на процес.

В умовах ринкових відносин під час організації збуту виняткове значення надається індивідуальному підходу до підприємств-споживачів, важливості особистих контактів зі споживачами, спеціалізації персоналу збутової діяльності на продажі окремих видів продукції (особливо технічно складних). Збут засобів виробництва відрізняється від збуту споживчих товарів і характеризується відносно невеликим числом обізнаних споживачів, тісними стосунками підприємств-виробників і споживачів, безпосередньою формою угоди і ціноутворенням із фіксованою нормою прибутку [6].

Організаційно-економічний механізм управління підприємством – це сукупність організа-

ційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства загалом [7].

Шпилик С. під управлінням збутовою діяльністю підприємств пропонує розуміти орієнтовану на досягнення завдань організації управлінську діяльність, пов'язану із формуванням попиту на товари і послуги виробника, їх реалізацію за допомогою інтенсифікації цього попиту [9].

Автор С.Є Хрупович [10] наголошує, що система управління збутовою діяльністю – це сукупність організаційних форм, через які здійснюється загальне управління збутовою діяльністю на всіх її етапах, а також економічних важелів, що сприяють збільшенню обсягів реалізації продукції та розвитку підприємства.

Виходячи з цього, під управлінням збутовою діяльністю (збутом) в системі комерціалізації інновацій пропонується розуміти процес планування, організації, контролю й мотивації, який охоплює комплекс заходів та економічних важелів підприємства, які сприяють максимізації прибутку підприємства, задоволенню вимог споживачів, а також зростання інноваційного потенціалу підприємства на ринку.

В умовах мінливого конкурентного середовища виникає необхідність пошуку оптимальних підходів до планування та організації збутової діяльності машинобудівних підприємств. Важливим питанням, яке виникає при цьому, є оптимальне управління збутовими запасами, які чинять безпосередній вплив на загальну стратегію розвитку підприємства.

Основним завданням управління збутом виступає вплив суб'єкта на об'єкт з метою досягнення поставлених цілей. Відповідно, ефективність цього процесу оцінюється повнотою досягнення цілей, що чинить безпосередній вплив на ефективність управління підприємством загалом.

Результативність управління збутовою діяльністю підприємства залежить від якості й ефективності управління її складниками. У цьому разі необхідним завданням є формування відповідного інструментарію, сукупності методів та принципів управління, які дозволять ефективно управляти окремими складниками збутової діяльності підприємства.

У структурі організаційно-економічного механізму (ОЕМ) управління збутом в системі комерціалізації інновацій виділимо такі складники (підсистеми): керуючу підсистему; цільову підсистему; керовану підсистему; функціональну підсистему; підсистему забезпечення; інформаційну підсистему (сформовано і доповнено за [1–7]).

Складові елементи зазначеного механізму знаходяться у взаємозв'язку та мають взаємний вплив (рис. 1).

Цільова підсистема включає в себе цілі, завдання управління збутовою діяльністю

машинобудівного підприємства, а також принципи та її основні результати.

В основі побудови OEM управління збутовою діяльністю підприємства в системі комерціалізації інновацій лежать принципи його управління.

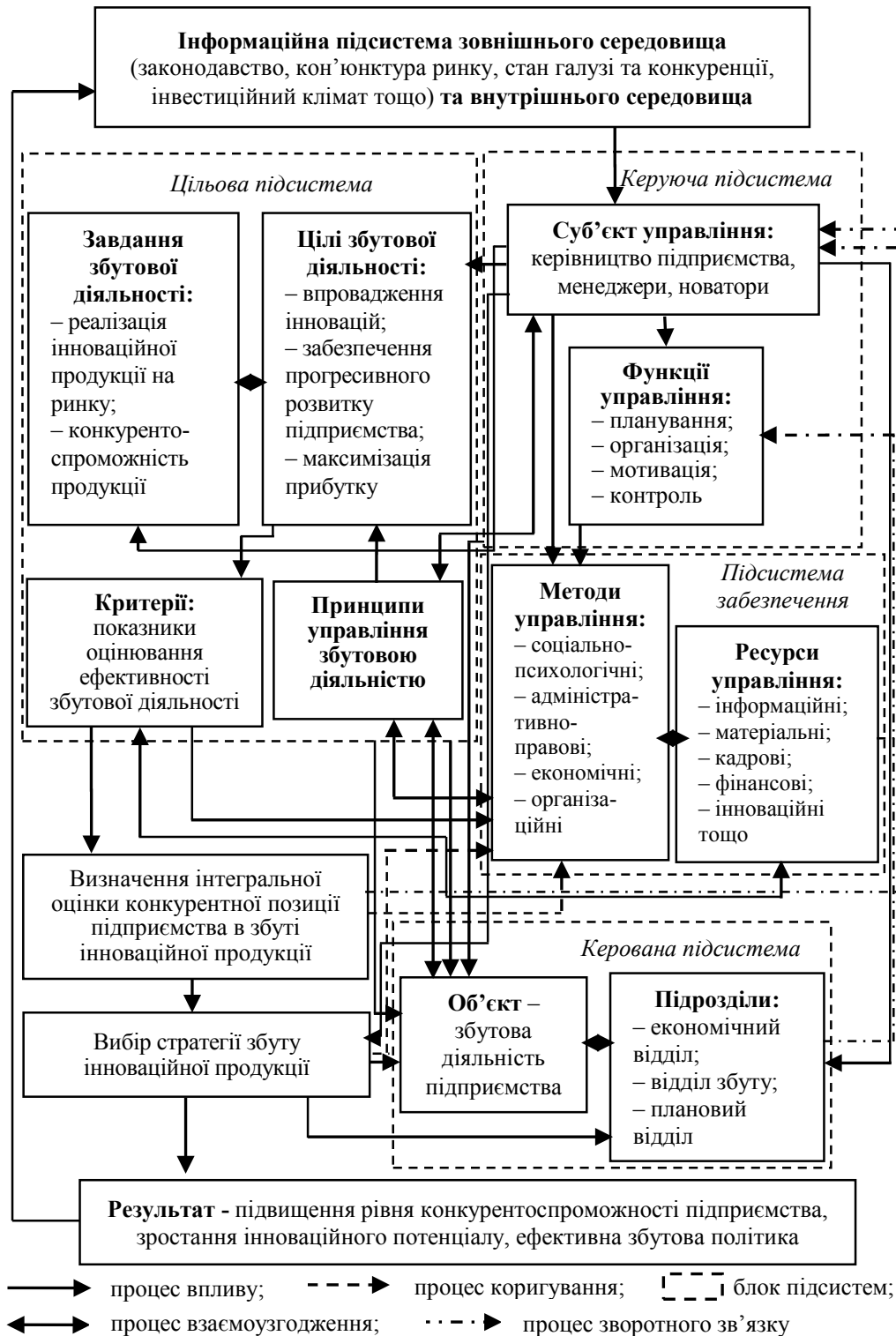


Рис. 1. Структурно-логічна схема організаційно-економічного механізму управління збутом у системі комерціалізації інновацій машинобудівного підприємства

До основних принципів належать (доповнено за [5; 11]):

1. Принцип комплексності – передбачає розвиток системи як єдиного цілого, забезпечує зв'язок підсистем і складових елементів збутової діяльності, а також узгоджує всі аспекти функціонування OEM як комплексу цілісних систем управління, які здійснюють свій вплив з боку зовнішнього середовища, інструментів і методів управління збутовою діяльністю машинобудівного підприємства.

2. Принцип системності полягає у тому, що OEM управління збутом є складною, цілісною та відкритою системою з ієрархічною структурою підпорядкування. Вона складається з окремих підсистем, які взаємодіють між собою, з мікрота макросередовищем і впливають на загально-економічну стратегію діяльності машинобудівного підприємства.

3. Принцип забезпечення максимізації прибутку – ґрунтується на тому, що кожне підприємство у процесі здійснення своєї господарської, у т.ч. збутової, а також інноваційної діяльності має на меті отримання прибутку.

4. Принцип збереження та розвитку конкурентних переваг спрямований на виявлення сильних та слабких сторін функціонування підприємства, що дозволяє формувати стратегію його збутової діяльності на основі їх прогнозування, мати стійкі конкурентні позиції.

5. Принцип орієнтації на задоволення потреб і запитів споживачів полягає в тому, що виробнича, господарська та збутова діяльність підприємства повинна бути спрямована на задоволення потреб і запитів споживачів. Оскільки

споживачами інноваційної продукції машинобудування виступають інші промислові підприємства, то продукція, що виробляється, повинна мати достатній рівень якості.

6. Принцип інноваційності передбачає використання у процесі управління збутом у системі комерціалізації інновацій досягнень науково-технічного прогресу: нових прогресивних технологій та нового або удосконаленого обладнання.

7. Принцип гнучкого реагування. За сучасних умов економічна ситуація потребує від системи управління збутовою діяльністю високої оперативності і гнучкості реагування на можливі її зміни, включаючи переналадження збутової мережі, впровадження інноваційних видів продукції на ринку, встановлення тісних зв'язків між її учасниками.

8. Принцип ефективності – полягає у знаходженні оптимального співвідношення між результатом та витратами, зокрема, під час вибору каналу збуту інноваційної продукції.

9. Принцип безперервності полягає у необхідності організації своєї діяльності на підприємстві таким чином, щоб забезпечити надійність та безперервність власної збутової діяльності.

Принципи формування OEMУТТРП зображено на рис. 2.8.

Керуючою підсистемою виступають: керівництво підприємства, менеджери, спеціалісти, аналітики, науковці, експерти, консультанти, новатори. Ця підсистема виконує управлінські функції (планування, організацію, мотивацію, контроль), спрямовані на керувану підсистему, враховуючи інформаційні потоки (внутрішні та зовнішні) та цілі підприємства.

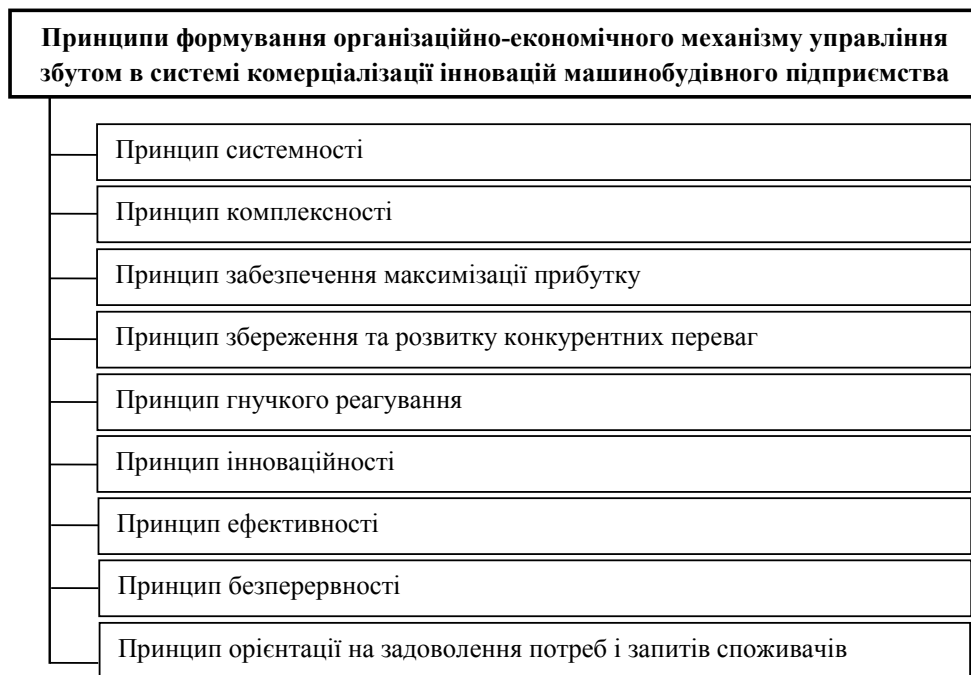


Рис. 2. Принципи формування OEM управління збутом у системі комерціалізації інновацій машинобудівного підприємства

На процес прийняття управлінського рішення здійснюють вплив різного роду фактори:

- ступінь підтримки керівника колективом;
- особисті якості керівника;
- суб'єктивність прийняття рішення;
- можливий ризик у прийнятті помилкового рішення;
- обмеженість часу на прийняття рішення.

Будь-яке управлінське рішення обов'язково характеризується наявністю мети, швидкістю реагування при прийнятті рішення та можливістю вибору рішення з певної кількості альтернатив.

Керованою підсистемою є об'єкт, а саме – збутова діяльність підприємства в системі комерціалізації інновацій, а також функціональні підрозділи підприємства, безпосередньо пов'язані з нею. Керована підсистема безпосередньо здійснює реалізацію поставлених цілей та завдань у рамках управління збутовою діяльністю машинобудівного підприємства.

Підсистема забезпечення охоплює методи управління (організаційні, економічні, соціально-психологічні, адміністративно-правові) та ресурси управління (фінансові, інформаційні, матеріальні, кадрові тощо), які в сукупності спрямовані на досягнення цілей підприємства.

Інформаційна підсистема відповідає за збір та аналіз інформації про внутрішнє середовище підприємства, а також про стан зовнішнього середовища.

Функціональна підсистема включає основні функції управління: планування, організацію, мотивацію, контроль.

Планування збутової діяльності дає змогу визначити її цілі, завдання, показники, за допомогою яких можливо визначити ефективність збуту, критерії, які намагатиметься досягти підприємство, результат удосконалення збутової діяльності підприємства та ін.

Функція організації охоплює формування організаційної структури управління та сукупності організаційно-економічних зв'язків для забезпечення необхідних напрямів збутової діяльності підприємства в системі комерціалізації інновацій, розподіл завдань, повноважень і відповідальності між працівниками підрозділів, а також формування оптимальної структури ресурсного забезпечення збутової діяльності підприємства на шляху його інноваційного розвитку.

Функція мотивації включає в себе мотивацію орієнтації на інноваційний розвиток підприємства, мотивацію на формування ефективної збутової політики, мотивацію використання інноваційної продукції та мотивацію праці. Мотивація орієнтації на інноваційний розвиток спрямована на підвищення науково-технічного рівня підприємства, на впровадження та реалізацію новітніх досягнень в галузі інноватики та в результаті – на підвищення прибутковості підприємства.

Здатність підприємства мати певні конкурентні переваги на ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності його продукції і вдалого поєднання засобів та інструментів господарської, у т.ч. збутової діяльності, що може надати йому потужні переваги в конкурентній боротьбі.

Контроль здійснюється з метою досягнення намічених результатів, недопущення відхилень від очікуваних результатів, із внесенням за необхідності відповідних коригувань для досягнення поставленої мети.

Ці основні функції взаємопов'язані у складному та комплексному процесі управління. Порушення будь-якої з цих функцій дестабілізує процес управління, що може негативно відбитися на показниках ефективності діяльності підприємства загалом.

Характеристика основних функцій управління збутовою діяльністю наведена у таблиці 1.

Серед додаткових функцій управління збутовою діяльністю можна виділити функцію аналізу, яка полягає у вивченні конкурентів, дослідженні та прогнозуванні попиту, сегментації ринку, аналізі кон'юнктури ринку; та функцію координації, яка охоплює: укладання угод з партнерами, налагодження зворотного зв'язку зі споживачами; ресурсне, технічне та інформаційне забезпечення; координацію діяльності відділу збуту із внутрішніми підрозділами підприємства і зовнішнім мікросередовищем.

На основі критеріїв оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства визначається інтегральна оцінка конкурентної позиції підприємства у збуті інноваційної продукції. Наступним кроком є вибір стратегії збуту інноваційної продукції.

Результатом розроблення і функціонування відповідного OEM-управління збутом в системі комерціалізації інновацій машинобудівного підприємства є підвищення конкурентоспроможності підприємства, зростання його інноваційного потенціалу, а також ефективна збутова політика.

До методів удосконалення збутової діяльності можна віднести:

- визначення цільових ринків та сегментів ринку;
- розроблення системи мотивації співробітників відділу збуту у реалізації продукції;
- освоєння нових методів і прийомів збуту;
- налагодження системи зворотного зв'язку зі споживачами;
- врахування побажань цільових клієнтів у процесі розроблення і виробництва продукції.

Отже, налагодження взаємодії між різними підсистемами OEM-управління збутом в системі комерціалізації інновацій машинобудівного підприємства є обов'язковою умовою забезпечення його ефективного функціонування, яка сприяє організації збутової діяльності підприємства на високому рівні з урахуванням цілей та завдань.

Функції управління збутовою діяльністю

Функція	Характеристика функції
Планування	- визначення цілей збутової діяльності підприємства та взаємоузгодження їх із цілями підприємства; - планування стратегій збуту інноваційної продукції; - планування показників оцінювання ефективності збутової діяльності; - планування поточних завдань; - планування фінансового бюджету для досягнення поставленої мети
Організація	- розподіл повноважень між структурними підрозділами; - делегування повноважень відповідальним особам; - розподіл ресурсів для виконання поставлених завдань; - організація збутового процесу; - організація оцінювання відповідних показників збутової діяльності та заходів із її удосконалення
Мотивація	- формування кадрової політики; - створення необхідних умов праці колективу; - створення системи стимулів для працівників; - організація підвищення кваліфікації збутового персоналу; - формування мотиваційної політики на підприємстві
Контроль	- оцінювання результативності досягнення поставлених цілей; - контроль за досягненням цілей та завдань; - контроль досягнення поставлених показників; - контроль використання встановленого фінансового бюджету; - контроль за дотриманням стратегій збуту інноваційної продукції; - контроль за виконанням обов'язків відповідальних осіб та структурних підрозділів

Висновки. Таким чином, організаційно-економічний механізм управління збутом в системі в системі комерціалізації інновацій машинобудівного підприємства являє собою складник системи управління підприємством як сукупності дій, заходів з певними законами та закономірностями сис-

тем, принципами, функціями, формами і методами організації у процесі господарської та інноваційної діяльності підприємства, які спрямовані на досягнення цілей підприємства, підвищення конкурентоспроможності, зростання інноваційного потенціалу та розвиток ефективної збутової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавриляк О.О. Організаційний механізм управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / О.О. Гавриляк, Ю. Б. Миронов. –Режим доступу: <http://kerivnyk.info/2012/04/gavryljak.html>.
2. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія / Н.С. Ілляшенко. Суми : Сумський державний університет, 2011. 192 с.
3. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право : учебн. пособ. / Н.Ю. Круглова. М. : Издательство РДЛ, 2001. 912 с.
4. Паламарчук О.М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2012_18_1/Palamarchuk.pdf
5. Сигида Л.О. Організаційно-економічний механізм управління маркетинговими каналами підприємства / Л.О. Сигида // Молодий вчений. 2017. № 10 (50) жовтень. С. 1048–1053.
6. Сурженко Н.В. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю / Н.В. Сурженко, І.В. Агєєва // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. № 1 (25). С. 232–235.
7. Тульчинська С.О. Функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного процесу / С.О. Тульчинська // Стратегічні пріоритети. 2008. № 1(6). С. 89–95.
8. Гнилянська Л.І. Організація збутової діяльності підприємства / Л.І. Гнилянська, В.Я. Топоровський // Проблеми управління експортно-імпортою діяльністю : тези доповідей міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 13 травня 2014 р., Львів : до 170-річчя Національного університету «Львівська політехніка» / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. С. 16–17.
9. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. 2012. № 4(37). С. 88–95.
10. Хрупович С.Є. Економічне оцінювання та моделювання системи управління збутовою діяльністю підприємств: монографія / С.Є. Хрупович. – Тернопіль: Вид-во «ТНТУ», 2011.
11. Кучер О.В. Формування принципів маркетингової збутової політики підприємств / О.В. Кучер, М.О. Гофман // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2015. Вип. 10. С. 174–178.

СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТРОЛІНГ І ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

STRATEGIC CONTROLLING AND IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT MECHANISM

Пакуліна А.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Камардін А.С.

студент,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Пакуліна Г.С.

студентка,

Український державний університет залізничного транспорту

У статті обґрунтовано, що важливим інструментом сталого розвитку малих підприємств України може стати система контролінгу, яка дасть змогу розроблювати ефективні управлінські рішення в сучасних умовах господарювання. Результативність цієї системи як невід'ємної частини сучасної моделі управління доведена світовою та вітчизняною практикою. Автори визначили сутність і роль контролінгу в стратегічному управлінні малим підприємством. Виявлено основні детермінанти підприємців під час організації діяльності на малих підприємствах.

Ключові слова: контролінг, стратегічний контролінг, механізм управління, сталий розвиток, мале підприємство.

В статье обосновано, что важным инструментом устойчивого развития малых предприятий Украины может стать система контролинга, которая позволит разрабатывать эффективные управленческие решения в современных условиях хозяйствования. Результативность этой системы как неотъемлемой части современной модели управления доказана мировой и отечественной практикой. Авторы определили сущность и роль контролинга в стратегическом управлении малым предприятием. Выявлены основные детерминанты предпринимателей при организации деятельности на малых предприятиях.

Ключевые слова: контролинг, стратегический контролинг, механизм управления, устойчивое развитие, малое предприятие.

The authors of the article proved that controlling is an important tool for sustainable development of small enterprises. Controlling system allows developing effective management decisions in modern conditions of management. The effectiveness of the controlling system as an integral part of the modern management model is proved by the world and domestic business practice. The authors defined the essence and role of controlling in the strategic management of a small enterprise. The researchers identified the main determinants of entrepreneurs in the organization of activities in small enterprises.

Key words: controlling, strategic controlling, management mechanism, sustainable development, small enterprise.

Постановка проблеми. Наслідки економічної кризи та викликана цим жорстка конкуренція на ринку висувають перед керівництвом малих підприємств нові завдання збереження обсягів виробництва, фінансової стійкості та недопущення банкрутства. Одним з інструментів сталого розвитку малих підприємств може бути система контролінгу, яка дасть змогу розробляти ефективні управлінські рішення в сучасних умовах господарювання. Результативність цієї системи як невід'ємної частини

сучасної моделі управління доведена світовою та вітчизняною практикою. Оскільки діловий світ постійно вдосконалюється, цей процес потребує наукового обґрунтування, оновлення змісту, ролі, методик реалізації в практичній діяльності підприємств. Слід зазначити, що досить тривале використання контролінгу як дефініції та функції управління не сформувало єдиної думки про зміст цього явища. Однак діапазон цієї дефініції має широкий характер: від ототожнення її з контролем, управлінським

обліком до подання її як метасистеми управління підприємством. Широке проникнення цієї системи в практику діяльності підприємства сприяло суттєвому розширенню її предметної галузі, а також інструментів та методів, що змінило погляди на зміст цього явища та викликало різночитання у визначенні цього поняття. Процесний підхід до системи управління сучасним підприємством зумовив зміщення акценту реалізації системи контролінгу на внутрішні бізнес-процеси малого підприємства та розширення об'єктів контролінгу.

В сучасних умовах найбільшу конкурентоспроможність за рахунок гнучкості та оперативності управління своїми процесами мають суб'єкти малого підприємництва. Малий бізнес відіграє важливу роль в економіці багатьох країн, забезпечуючи значну частку робочих місць, внутрішнього валового продукту, виступаючи драйвером інноваційної діяльності. Однак в нашій країні малий бізнес поки що не є основним елементом економіки, значно поступаючись середнім та великим організаціям. При цьому в сучасних умовах агресивної міжнародної політики та економічних санкцій особливо гостро питання виживання стоїть перед капіталомісткими та інертними малими промисловими підприємствами, де швидка переорієнтація спеціалізованої діяльності практично неможлива. У зв'язку з цим життєво необхідно адаптуватись до постійно мінливих факторів зовнішнього середовища, вирішення чого вимагає підвищення обґрунтованості прийнятих стратегічних рішень. Відповідно до теорії поведінкової економіки когнітивна система людини є недосконалою, схильною до нерационального, тематичного мислення. Таким чином, для вдосконалення механізму управління малими підприємствами може бути використана система, що базується на раціональності прийнятих рішень, а саме контролінг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Прикладний інструментарій оперативного та стратегічного контролінгу діяльності розробили вітчизняні вчені, зокрема І.М. Боярко [1], В.Г. Герасимчук [2], С.Ф. Голов [3], І.Є. Давидович [4], О.О. Коковіхіна [5], Д.С. Лозовицький [6], С.Л. Пакулін [7; 8], М.С. Пушкар [8], О.В. Рябенков [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на розвиток теоретико-методичних основ контролінгу протягом понад 50 років, досі багато питань його застосування в малому бізнесі залишаються відкритими. Традиційно в науковій літературі контролінг є концепцією підвищення раціональності та ефективності підприємств. З одного боку, раціональність визначається як мінімізація коштів для досягнення необхідної ефективності. З іншого боку, раціональність означає розумність або осмисленість. Таким чином, постає питання об'єктивності та обґрунтованості, що є особливо актуальним для малого бізнесу, де,

як правило, підприємець одноосібно ухвалює рішення. Тому в поле дослідження включена галузь економіки, що вивчає вплив соціальних, когнітивних та емоційних чинників на прийняття економічних рішень, а саме поведінкова економіка, згідно з положеннями якої індивід часто є ірраціональним та інертним. Однією з основних причин цього є протистояння аналітичної та автоматичної когнітивних систем людини, що, як менеджер і контролер, перебувають у протистоянні одна до одній та доповнюють одна одну. Актуальність і складний характер розглянутих явищ послужили підставою вибору теми нашого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є розробка теоретичних положень і методичних основ механізму управління на основі системи стратегічного контролінгу малих підприємств. Поставлена мета визначила вирішення низки завдань: 1) визначення сутності та ролі контролінгу в стратегічному управлінні малим підприємством; 2) виявлення специфіки діяльності та ролі малих підприємств в соціально-економічних реаліях України; 3) дослідження підприємницького середовища; 4) виявлення основних детермінантів підприємців під час організації діяльності на малих підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах агресивного конкурентного середовища спостерігається постійне зростання ступеня невизначеності та динаміки господарської діяльності. Для малого бізнесу стає надзвичайно важливим пристосовуватися під мінливі фактори як зовнішнього, так і внутрішнього середовища в умовах дефіциту ресурсів. Отже, першочерговим завданням малого бізнесу є ефективне використання наявних коштів і виявлення потенційних можливостей, обумовлених зовнішнім середовищем. В результаті цього виникає необхідність ефективного управління діяльністю підприємства. Для підвищення раціональності особливої актуальності набуває обґрунтованість прийнятих підприємцем рішень. З огляду на положення поведінкової економіки можна сказати, що у зв'язку з особливостями роботи когнітивної системи людини підприємець схильний до прийняття необґрунтованих рішень. Таким чином, для виживання, тим більше розвитку малого бізнесу, необхідні специфічні методи, що є інструментами підвищення об'єктивності прийняття й аналізу інформації і, як наслідок, раціональності. Контроль своїх дій, або самоконтроль, при цьому є основоположним під час вирішення завдань підвищення обґрунтованості прийнятих рішень. Також до важливих питань розвитку малих підприємств необхідно віднести запровадження системи управління, яка враховує специфіку діяльності організації. Особливо актуальності це питання набуває для капіталомістких підприємств малого бізнесу, де, як пра-

вило, наявна відносно плоска організаційна структура, керівник не схильний до делегування повноважень, а швидка переорієнтація процесів скрутна. З метою підвищення обґрунтованості необхідний широкий спектр методів підтримки прийняття рішень. Для цього може бути застосована система, в основі якої лежать комплексна підтримка системи управління та контроль її ефективності, а саме контролінг. За час свого розвитку контролінг еволюціонував від інформаційної підтримки керівництва до системи, що є гарантом підвищення раціональності прийнятих рішень.

Розглянувши основні концепції контролінгу, ми з'ясували, що в полі зору контролінгу перебувають планування, координація, інформаційне забезпечення, контроль та мотивація. Якщо замінити координацію та інформаційне забезпечення на більш широке поняття «організація», то будуть отримані класичні функції менеджменту. У зв'язку з тим, що контролінг не є системою управління, ми зробили висновок про те, що галуззю, в якій може існувати та розвиватись цей напрям, є концептуальна та методична підтримка менеджера. Причому підтримка має бути спрямована на підвищення раціональності, яка безпосередньо залежить від обґрунтованості прийнятих рішень. Обґрунтованість же залежить від сприйняття підприємцем наявної інформації. У теоретичних роботах з контролінгу автори зачіпають питання об'єктивності, виділяючи типові помилки під час планування та контролю. Серед найбільш поширених викривлень називають помилки, пов'язані з когнітивними спотвореннями, ізольованістю рішень, що відбуваються на основі групових афектів.

Констатуємо вищевикладене, під контролінгом ми розуміємо систему, що реалізує функцію підтримки системи управління шляхом планування й контролю діяльності підприємства на підставі методик, спрямованих на виявлення планових показників та їх відхилень від фактичних значень, так само спрямованих на надання інформаційної підтримки керівництву з метою підвищення раціональності прийнятих рішень та ефективності діяльності організації. Логічно буде визначити, що контролінг фактично є системою взаємопов'язаних методів підтримки управління, які постійно еволюціонують. Якщо керівник прагне досягти сталого розвитку організації та перейти на новий якісний рівень діяльності, він обов'язково повинен враховувати як внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, так і свої індивідуальні можливості. Контролінг в класичному розумінні передбачає взаємодію контролера й менеджера. Контролер повинен підтримувати, доповнювати або обмежувати менеджера. За рахунок цього досягається ефективність діяльності підприємства. Однак в малому бізнесі з плоскою структурою управління немає додаткових штатних місць контролерів. Керівник і власник, як правило, є однією

особою. Вся повнота відповідальності під час аналізування інформації, прийняття рішень і втілення планів лежить на підприємцеві. З одного боку, в разі малого бізнесу ресурсна теорія, яка розглядає лідера як ключову фігуру в організації, дає змогу зробити висновок, що підприємство, зрештою, є відображенням потреб, можливостей, стилю управління підприємця. З іншого боку, теорія агентських відносин пропонує вибудувати довгострокові плани з урахуванням інтересів керівника й підлеглого, за рахунок чого досягається раціональність діяльності. При цьому теорію контролінгу та стратегічного управління найкращим чином доповнює поведінкова економіка, основним об'єктом якої є вивчення меж раціональності економічних агентів. Поведінкова економіка не стільки спирається на динаміку зовнішнього або внутрішнього середовища, скільки розглядає поведінку людини, в якій часто присутні елементи когнітивних помилок та егоїзму. Ці ефекти пов'язані з тематичним мисленням людини. Підприємець як основний ресурс організації стикається з постійним протистоянням автоматичного та аналітичного мислення. Саме автоматичне мислення під впливом когнітивних, емоційних та соціальних факторів на особистість знижує раціональність і самоконтроль керівника, приводячи до помилкових висновків на основі наявної інформації і, як наслідок, до зниження економічної ефективності підприємства загалом. Нераціональній когнітивній системі протиставляється аналітичне мислення, яке ретельно аналізує наявну інформацію, шукає причинно-наслідкові зв'язки. Автоматичне мислення не вимагає значущих розумових витрат, аналітичне – навпаки. Таким чином, для підвищення раціональності діяльності підприємства подібно до теорії агентських угод підприємцеві повинен витіснити швидкі, ірраціональні дії обдуманими та обґрунтованими. Система управління повинна бути вибудована таким чином, щоб автоматичне мислення було підконтрольне аналітичному. У зв'язку з цим підприємцеві потребує систему контролінгу, яка базується не на взаємодії менеджера з контролером, а на домінанті аналітичної системи над автоматичною. Ці положення дають змогу висунути новий погляд на контролінг, де основним елементом є особливість когнітивної системи підприємця.

Теоретичний аналіз виявив, що єдиного розуміння терміна «контролінг» не існує. Між тим на підставі виділених властивостей нами укладено, що метою функціонування системи контролінгу є підвищення раціональності прийнятих рішень та діяльності підприємства. Таким чином, постає питання обґрунтованості, що є особливо актуальним для малого бізнесу, де, як правило, підприємцеві одноосібно ухвалює рішення. У зв'язку з цим у поле дослідження включена галузь економіки, що вивчає вплив соціальних, когнітивних та емоційних чинників

на прийняття економічних рішень, а саме поведінкова економіка.

Дослідження еволюції поглядів на контролінг показало відсутність теоретичної основи, застосовної до малого бізнесу. У класичних концепціях розглянуто взаємодію менеджера й контролера, а отже, основою є теорія агентських відносин. З одного боку, у зв'язку з розвинутою організаційною структурою в малому бізнесі не спостерігається зіткнення інтересів власників та менеджменту, керівництва та підлеглих. З іншого боку, згідно з положеннями поведінкової економіки, в будь-якій людині співіснують дві протиборчі системи мислення, а саме автоматична й аналітична. Таким чином, аналітична система підприємця повинна бути контролером, що відстоює інтереси підприємства.

Еволюція концепції контролінгу пройшла шлях від інформаційної підтримки менеджменту до гаранта раціонального управління підприємством. На підставі положень контролінгу, стратегічного управління та поведінкової економіки нами був розроблений концептуальний підхід до управління підприємством. З огляду на врахування особливостей когнітивної системи керівника стратегічний контролінг є системою, спрямованою на зниження частоти когнітивних спотворень, і дає змогу вибудувати стратегічне управління таким чином, щоб керівник надавав необхідний рух факторам внутрішнього середовища, які за допомогою своєчасної взаємодії з факторами оточення дають необхідні результати. Таким чином, контролінг є системою, спрямованою на підвищення обґрунтованості, як наслідок, раціональності під час управління малим підприємством.

Концептуальний підхід контролінгу для малих підприємств є симбіозом системи управління та методів її підтримки. З одного боку, особливістю цієї взаємодії є врахування впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на підприємця, з іншого боку, керівник виступає як сполучна ланка між оточенням та підприємством. Таким чином, на прийняті рішення та дії впливають не тільки умови діяльності, що склались, але й когнітивні, соціальні та емоційні чинники. Для прийняття раціональних, обґрунтованих рішень підприємець повинен усвідомлювати свою соціальну залежність, недостатню раціональність, слабкий самоконтроль. Дані спотворення виникають не тільки через крайній суб'єктивізм, але й у зв'язку з переважанням автоматичного пристрою когнітивної системи людини, високої інерції. Подолання зазначених проблем є запорукою успішної діяльності підприємств, зайнятих у малому бізнесі.

Прийняття ефективних рішень неможливе без усвідомлення підприємцем головної рушійної сили своєї діяльності, а саме стратегічного орієнтира. Він не має чітких часових обмежень і виступає головною метою, якої повинен прагнути підприємець. Для руху до орієнтиру,

підвищення раціональності та самоконтролю необхідна адекватна організація аналітичної, планової та контрольної роботи підприємця. З одного боку, основою цього є всебічний аналіз факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з урахуванням розробленої системи показників та їх впливу на планомірний розвиток організації. З іншого боку, для зниження інертності у прийнятті рішень підприємцю необхідно вибудувувати свою діяльність з точки зору потреб та переваг відповідно до певної моделі поведінки.

Система показників за типами особистості (рис. 1) ґрунтується на впливі внутрішніх та зовнішніх факторів, що дає можливість організації здійснювати планово-аналітичну діяльність.

Застосування та розрахунок певних коефіцієнтів повинні відображати наявний стан підприємства з урахуванням низки аспектів, зокрема технологічного, організаційно-управлінського, фінансового, соціального, територіального, екологічного, галузевого. Іншими словами, наприклад, залежно від масштабу виробництва підприємець повинен враховувати охоплення території, яку він може обслужити, кількість клієнтів на ній, а отже, брати до уваги тих конкурентів, які там присутні. Це ж відбувається за іншими аспектами. Скрізь повинен бути застосований принцип відповідності та розумної достатності. Розроблені методика не діятимуть, якщо підприємець, чия діяльність зосереджена в масштабах регіону, буде рівнятися на рівень національних підприємств або міжнародних корпорацій.

На рис. 2 представлено механізм управління на основі системи стратегічного контролінгу.

Основою цього механізму є безпосередньо підприємець. Під дією зовнішнього та внутрішнього середовища у керівника формується певне бачення ситуації, що склалась. Однак у зв'язку з недостатньою раціональністю та інертністю підприємця відбувається спотворення аналізованої інформації. У зв'язку з цим керівнику необхідні методики планування й контролю, які враховують цей негативний вплив. Спочатку підприємець повинен виявити стратегічний орієнтир, сформувавати на його основі місію організації, визначити вектор розвитку, розробити програму розвитку організації. За допомогою програми розвитку керівник повинен розпочати вжиття заходів щодо руху згідно з наміченим планом, періодичним планово-факторним аналізом. На підставі відхилень, отриманих в результаті планово-факторного аналізу, підприємець повинен прийняти рішення про продовження руху, коригування програми розвитку за значних відхилень або істотної зміни умов діяльності, розпочати новий цикл механізму.

Згідно з нашими методиками підприємець починає з визначення стратегічних орієнтирів. Стратегічним орієнтиром може бути інноваційна діяльність. Формалізація місії є необхідною

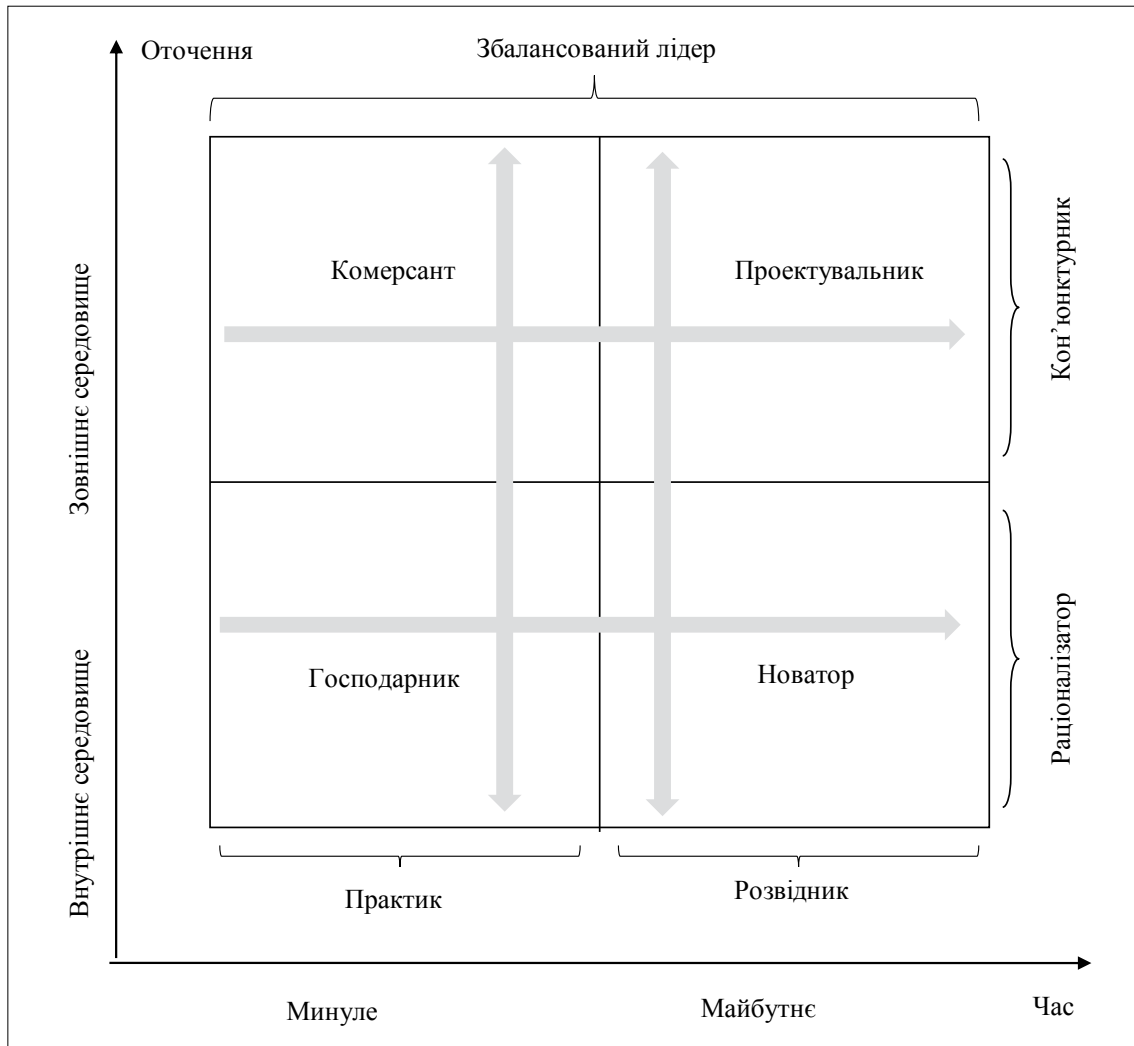


Рис. 1. Типи підприємницької поведінки

Джерело: розроблено авторами

умовою якісного руху підприємства. Для юридичних осіб незадокументована інформація, як правило, спотворюється до невпізнання. Отже, можна збитися зі шляху до наміченої мети.

Для формування плану розвитку підприємства необхідно формалізувати та затвердити місію.

Наступним етапом механізму є визначення типу підприємницької поведінки (рис. 1). В результаті проходження тесту та структурно-логічної схеми керівник визначає філософію свого розвитку. Йому стає зрозуміло, до якої організаційної діяльності він схильний, які якості вимагають певної роботи та зусиль. Отриманий базовий тип і вектор розвитку дають змогу зрозуміти, в якому напрямку необхідно рухатись до отриманого стратегічного орієнтиру. Під час руху в напрямку до зовнішнього або внутрішнього середовища реалізація орієнтира повинна логічно відповідати базовим квадрантам. Так, щодо інновацій це можуть бути маркетингові нововведення під час руху до зовнішнього середовища. Під час

руху до розвитку внутрішнього середовища інновації можуть бути соціальними, екологічними, інформаційними тощо. Варто врахувати, що мається на увазі формальна логіка. У зв'язку з тим, що підприємства виробляють продукт без технологічних інновацій (процесних або продуктових), просування у зовнішньому середовищі ставиться під сумнів.

Найважливішим етапом механізму контролю є планування й розроблення програми розвитку малого підприємства. Основним елементом при цьому виступає розробка проекту з урахуванням вибраних напрямів розвитку [11, с. 87]. В результаті оформлення бізнес-проекту формуються складові програми розвитку підприємства. Керівник має можливість виділити основні абсолютні значення й показники ефективності по етапах проекту з прив'язкою до термінів виконання.

З метою створення проекту необхідно описати ключові етапи, виділити основні процеси для їх здійснення. Оскільки підприємцем рухає

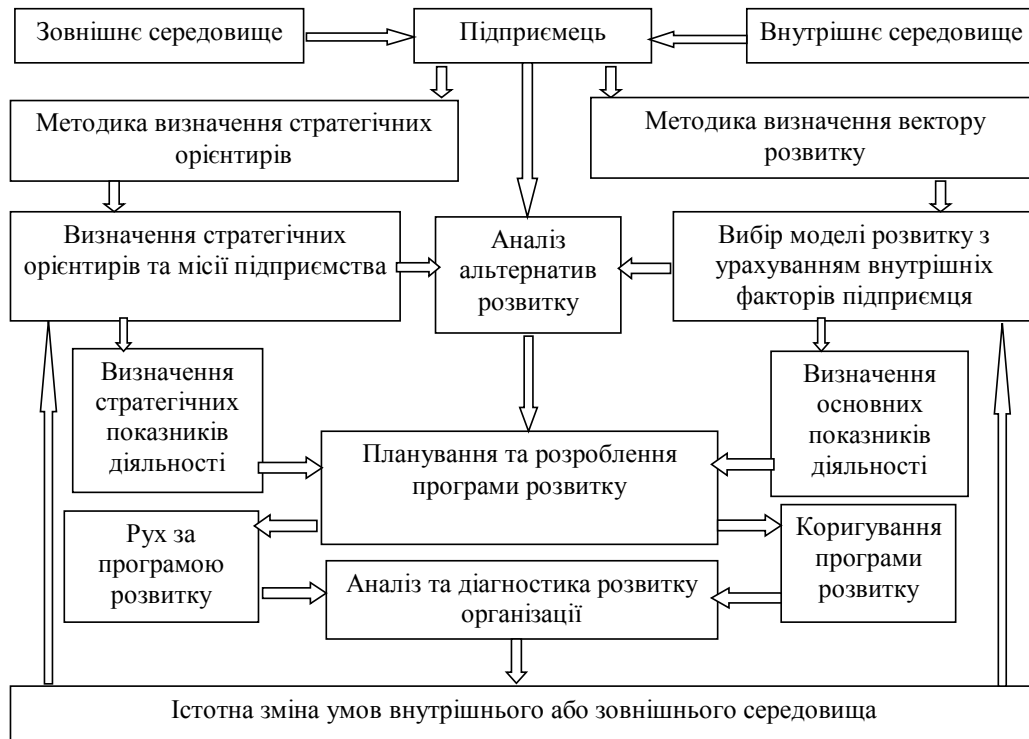


Рис. 2. Механізм управління малими підприємствами на підставі системи стратегічного контролінгу

Джерело: розроблено авторами

задоволення власних матеріальних потреб, метою планування є прибуток. Для того щоби полегшити планування своїх дій, необхідно розглянути кожен бізнес-процес у контексті використання внутрішніх нейтральних та сильних сторін, а також зовнішнього позитивного впливу з урахуванням аналізу методики стратегічного контролінгу. Так, під час аналізування інноваційних потреб керівнику необхідно звернути увагу на комунікації з органами влади, суміжниками, конкурентами, постачальниками, за можливості задіяти персонал. Знання потреб і взаємодія із замовниками відіграють ключову роль під час вибору розвитку продуктів та послуг. Із зовнішнього оточення малого підприємства вплив на нього можуть здійснювати динаміка виду економічної діяльності, рівень освіченості населення, великий та малий бізнес, бар'єри входу, рівень концентрації покупців тощо. Далі слід визначити можливі рішення як в організаційному, так і технічному аспектах, за допомогою яких можуть бути втілені ключові інноваційні потреби. Результатом цієї стадії є оформлення бізнес-проекту, що містить детальний план ініціатив, необхідні ресурси та їх джерела. Можливим є розроблення декількох альтернативних проектів із залученням сторонніх організацій. На підставі показників бізнес-проекту за значеннями прибутковості, часовими рамками (динамікою) та витратами повинен бути проведений аналіз, в результаті якого проект має бути оптимізо-

ваним. За показниками прибутковості керівник може спиратись на найбільший або найменший можливий прибуток, динаміки – найбільш короткий період впровадження, значення життєвого циклу продукту/послуги, витрат – найменший тощо. Таким чином, механізм контролінгу не тільки дає «їжу для роздумів», але й дає змогу не потрапити в пастку власних ілюзій, визначаючи актуальні цілі розвитку, які дадуть можливість вибудувати раціональну стратегію розвитку малого підприємства.

Висновки. Під час проведеного дослідження розроблена методика стратегічного контролінгу, що дає змогу визначити стратегічний орієнтир малого підприємства. Орієнтир є стратегічним напрямом діяльності, рух до якого дає змогу знизити збитки від негативного впливу зовнішнього середовища в довгостроковій перспективі та підвищити ефективність діяльності малого підприємства. Стратегічний орієнтир не прив'язаний до конкретних заходів та певних термінів виконання. Методика дає змогу підвищити рівень обґрунтованості пошуку стратегічного орієнтиру шляхом роздільного кількісного оцінювання тенденцій позитивної та негативної поведінки факторів зовнішнього середовища, їх впливу на слабкі сторони підприємства, що дає можливість знизити рівень ірраціональної ескаляції підприємця під час планування розвитку та зосередити увагу керівника на точках зростання організації. З метою поглибленого аналізу

внутрішнього та зовнішнього середовища під час проведення факторного аналізу результатів опитування виявлено основні групи чинників, що впливають на діяльність малих підприємств, такі як умови діяльності, конкуренція, виробництво, підприємець. При цьому кожна група факторів розбита на низку підгруп.

Досліджено підприємницьке середовище малих підприємств. Класифіковано основні типи підприємницької поведінки, від яких безпосередньо залежать управління й розвиток підприємств. Розроблено матрицю типів підприємницької поведінки, що відкриває нові перспективи подальшого дослідження. В основу матриці закладено 4 базові стилі та 5 комплексних стилів керівництва, які включають особливості поведінки під час управління малими підприємствами та головним чином залежать від відношення до часової перспективи, зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Розроблено механізм управління малими підприємствами, спрямований на довгостроковий розвиток підприємств, шляхом створення програми розвитку організації. Програма розвитку формується на підставі проекту, стра-

тегічного орієнтуру та вектору розвитку. При цьому підприємець отримує можливість проводити аналіз та діагностику розвитку трьох складових. Першим елементом є показники, які відображають стратегічний орієнтир; другим – інтегральні коефіцієнти, що базуються на техніко-економічних показниках вектору розвитку; третім – показники розробленого проекту. Таким чином, механізм управління синхронізує три основні складові розвитку підприємства, дає змогу сконцентрувати увагу підприємців на точках зростання, підвищити економічну ефективність діяльності, а також забезпечити успішний розвиток малих підприємств в Україні.

Результати проведеного дослідження дають змогу зробити висновок про високу перспективність здійснення подальших розробок в галузі контролінгу для малих підприємств. З одного боку, розроблений механізм вимагає більш вузького опрацювання з урахуванням конкретного виду економічної діяльності. З іншого боку, класифікація підприємницької поведінки потребує уточнення параметрів систематизації комплексних типів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання. Київ: Ін-т екон. прогноз., 2000. 344 с.
2. Герасимчук В.Г. Управлінський вектор економічної складової сталого розвитку: Україна та світ. Економіст. 2007. № 9. С. 7–9.
3. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. Київ: Інтелсфера, 2002. 312 с.
4. Євсєєва О.О. Стратегічні напрями сталого соціального розвитку України. Економічний простір: збірник наукових праць. № 57. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. С. 122–135.
5. Пакуліна А.А., Пакуліна Г.С. Забезпечення сталих конкурентних позицій підприємств. Економіка та менеджмент у кризовий період: матеріали XIII міжнародної науково-практичної конференції (1 грудня 2017 р., м. Краматорськ, Україна). Вінниця: ФОП Корзун Д.Ю., 2017. С. 131–134.
6. Пакуліна Г.С., Варава В.Ю., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком як умова ефективного функціонування підприємства будіндустрії. Ефективність підприємства – інноваційні технології та економічні рішення: матеріали I міжнародної науково-практичної конференції (7–8 червня 2018 р., м. Харків, Україна). Харків: ХНУБА, 2018. С. 86–88.
7. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А., Корсунський Г.Ю. Підвищення сталості соціально-економічного розвитку і забезпечення економічної безпеки регіонів. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 52. С. 215–219.
8. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. Traektoriâ Nauki. 2016. № 3 (8). URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50>.
9. Хакен Г. Синергетика / пер. с англ. Москва: Мир, 1980. 404 с.
10. Feklistova I.S., Tsyppkin Y.A., Pakulin S.L., Bliznukova T.V. Optimization of the location of waste treatment facilities as a factor in the ecological and sustainable development of agglomerations. Science in 2018: proceedings of XIV International scientific conference (Jan 26, 2018). Morrisville: Lulu Press., 2018. P. 29–33.
11. Tsyppkin Y.A., Feklistova I.S., Pakulin S.L. The implementation of the strategy of sustainable development of the social sphere. Innovations in modern world: proceedings of VII International scientific conference (June 1, 2018). London: SI Universum, 2018. P. 18–24.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF PERSONNEL EVALUATION AND STIMULATION OF THE MODERN ENTERPRISE

Пакуліна А.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Шевченко Д.О.

студент,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Пакуліна Г.С.

студентка,

Український державний університет залізничного транспорту

У статті обґрунтовано, що шлях до ефективного менеджменту організації та управління працівниками лежить через розуміння його мотивації. Тільки за умови знання про те, що рухає людиною, спонукає її до діяльності, які мотиви лежать в основі її дій, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів оцінювання та стимулювання персоналу підприємства. Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду оцінювання та стимулювання трудової діяльності сприяє розробленню пропозицій щодо вдосконалення системи стимулювання праці. Одним з головних завдань апарату управління підприємством сьогодні є створення такої системи оцінювання та стимулювання персоналу, яка б давала змогу встановлювати тісну залежність оплати праці від зростання якості послуг підприємства та їх обсягів, зниження витрат збуту.

Ключові слова: стимулювання, оцінювання персоналу, механізм управління, ефективний розвиток, підприємство.

В статье обосновано, что путь к эффективному менеджменту организации и управления работниками лежит через понимание его мотивации. Только при условии знания о том, что движет человеком, побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов оценивания и стимулирования персонала предприятия. Анализ зарубежного и отечественного опыта оценивания и стимулирования трудовой деятельности способствует разработке предложений по совершенствованию системы стимулирования труда. Одним из главных заданий аппарата управления предприятием сегодня является создание такой системы оценивания и стимулирования персонала, которая бы позволяла устанавливать тесную зависимость оплаты труда от роста качества услуг предприятия и их объемов, снижения издержек сбыта.

Ключевые слова: стимулирование, оценивание персонала, механизм управления, эффективное развитие, предприятие.

The authors of the article proved that the way to effective management of the organization and management of employees lies through the understanding of staff motivation. It is necessary to identify what motivates the employee, what motivates the activity and what motives underlie the actions of the staff. This analysis contributes to the formation of an effective system of forms and methods of evaluation and stimulation of the company's personnel. Analysis of foreign and domestic experience of evaluation and stimulation of labor activity contributes to the development of proposals to improve the system of staff incentives. One of the main tasks of the company's management today is to create a rational system of evaluation and stimulation of personnel. This system makes it possible to establish a close dependence of wages on the growth of the quality and volume of services of the enterprise and the reduction of sales costs.

Key words: stimulation, personnel evaluation, management mechanism, effective development, enterprise.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України актуалізує дослідження проблем оцінювання та стимулювання ефектив-

ної роботи колективів підприємств, вимагає створення системи регулювання виробництва з використанням ринкових важелів та стиму-

лів. Необхідно перетворити систему економічного стимулювання на найважливіший засіб регулювання економіки, підвищити ефективність виробничо-господарської діяльності підприємств і праці окремих працівників. Нині під час наймання робочої сили та стимулювання її праці спостерігаються істотні, часто недостатньо обґрунтовані відмінності у формах, методах та рівнях стимулювання між різними категоріями працівників, що знижує результативність управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Широке коло питань щодо стимулювання праці знайшло своє відображення в роботах вітчизняних та закордонних економістів, таких як Л.В. Алекперова [1], Д.П. Богиня [2], О.А. Грішнова [2], С.Ф. Горбань [3], І.З. Должанський [4], А.М. Колот [5], В.М. Нижник [6], С.Л. Пакулін [7; 8], О.А. Харун [6], Н.М. Шмиголь [9], Л.А. Янковська [10], С.В. Яшник [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток ринкових відносин поставив на порядок денний низку нових проблем, пов'язаних з удосконалюванням організаційно-економічних механізмів стимулювання ефективної роботи робітників підприємств, що потребують проведення спеціальних наукових досліджень. Поняття стимулювання тісно пов'язане з проблемою управління персоналом. Нові економічні відносини, породжені складним періодом в економіці України, висувають нові вимоги до персоналу. Це не тільки підбір, навчання та розміщення кадрів, але й формування нової свідомості, менталітету, а отже, методів стимулювання. Нині основним мотивуючим фактором працівників є бажання мати гарантовану заробітну плату. При цьому ні інтенсивність, ні якість роботи в розрахунок не беруться, переважає бажання мати спокійну роботу з невеликим, але гарантованим заробітком, ніж інтенсивну роботу з високою оплатою. Актуальність і складний характер розглянутих явищ є підставою вибору теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є наукове обґрунтування концептуальних засад оцінювання та стимулювання персоналу підприємства, а також розроблення на цій основі заходів, спрямованих на покращення стимулювання персоналу в динамічних трансформаційних умовах ринкової економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині найважливішою умовою реалізації стратегії розвитку підприємств, зміцнення їх ринкових позицій є створення ефективного механізму стимулювання роботи трудових колективів. Однією з основних причин розвитку інфляційних процесів та посилення незбалансованості на споживчому ринку є невідповідне зростання грошових доходів населення порівняно зі збільшенням випуску продукції. Така невідповідність є наслідком наявного функціо-

нування недосконалої системи стимулювання трудової діяльності, що склалась переважно в умовах екстенсивного розвитку економіки, що багато в чому не відповідає реаліям перехідного періоду.

Система економічних важелів і стимулів може виникнути лише як результат цілеспрямованої діяльності наукових установ, господарських органів та трудових колективів. Найважливішим її етапом є теоретичне розроблення питань сутності, змісту, форм і методів економічної мотивації, співвідношення їх з найважливішими організаційно-економічними формами господарювання, об'єктивної логіки побудови стимулюючих систем тощо. Щоби з'ясувати причини термінологічних та значеневих розходжень із досліджуваної проблеми, доцільно розібратися щодо понятійного апарату, виявити те, що необхідно для опису пропонуваної концепції посилення стимулюючої функції оплати праці.

В основі безлічі суспільних зв'язків (відносин) лежать відносини з виробництва та присвоєння матеріальних благ, а саме виробничі відносини. Виробничі відносини функціонують і складаються незалежно від волі та свідомості людей, вони є об'єктивними. Ці відносини, перебуваючи «поза» суб'єктом, є й не можуть не бути спонукальним мотивом його практичних дій, перш ніж вони не пройдуть через його свідомість.

Об'єктивне виробниче ставлення, відбиваючись у свідомості людини, спонукаючи її до діяльності, приймає безпосередню форму інтересу. Власне, інтерес є тим, що спонукає людину до діяльності. Економічні відносини кожного суспільства є виявом насамперед інтересів. Поза економічними інтересами виробничі відносини втрачають своє значення. У безперервній заміні одних потреб іншими складається життя, існування, відтворення, розвиток людини. Саме економічні інтереси є рушійною силою її дій, що змушує вступати у відносини з іншими людьми, визначає лінію поведінки в різних обставинах.

Викликання у виробника потреби є інтересом до виробництва заради задоволення цієї потреби. Тут позначений відповідний логічний момент зв'язку між інтересами й потребами. Поява інтересу як результату акту споживання (задоволення потреби) опосередкована виробництвом, безперервне поновлення якого настільки ж постійно відтворює інтерес. Одночасно інтерес до задоволення потреби робить об'єктивно необхідним виробництво. Отже, інтерес і потреба ніби безупинно міняються місцями, обумовлюючи один одного, створюючи взаємну основу їх буття.

Для розгляду взаємозв'язку потреби, інтересу, зацікавленості, стимулу сформулюємо ці поняття. Потреба – це нестаток у людей визначених видів продукції, послуг, що прийняв специфічну форму щодо культурного рівня та особистості індивіда. Інтерес – це предмет

зацікавленості, бажання та спонукальних мотивів дій економічних суб'єктів. Виділяють матеріальні, духовні, грошові, майнові інтереси, а також інтереси людини, соціальної групи, фірми, галузі, регіону, колективів, національні. Зацікавленість – це виявлений інтерес. Стимул – це спонукання до дії, спонукальна причина.

У реальному функціонуванні внутрішньо субординованої системи суспільних, корпоративних (колективних) та особистих інтересів їхнє сполучення опосередковується елементами суперечливості. З метою узгодження особистих та колективних інтересів із загальнонародними з огляду на те, що в дійсності інтереси та властиві їм протиріччя виявляються в зацікавленості, потрібен інструмент, за допомогою якого можна впливати на носіїв інтересу (колектив, працівник). Цей інструмент не може вибиратися довільно. Він повинен пов'язувати зацікавленість із задоволенням потреб, а отже, і реалізацію інтересів (зацікавленості). Таким інструментом є стимул. Наприклад, заробітна плата як стимул є економічною категорією та виражає відносини між суспільством, колективом та працівником щодо участі останніх у суспільному виробництві та розподілі його результатів.

Але заробітна плата ще не є засобом задоволення потреб. Вона є в досліджуваному аспекті економічним стимулом, що в рамках відтворювального циклу функціонує у сфері застосування праці. Саме тут виявляється її стимулююча функція. Одержуючи заробітну плату залежно від ступеня участі в суспільно корисній праці, її результатів, працівники (колективи), тобто носії особистих та колективних інтересів, реалізують останні через особисту та колективну зацікавленість. Отже, заробітна плата, будучи за своєю сутністю економічним стимулом, виражає відносини між суспільством, корпорацією (колективом) та працівниками щодо оплати праці та її результатів. Одночасно заробітна плата має «дозволене навантаження» щодо подолання суперечливості в системі інтересів, спрямовуючи особисті та колективні інтереси в напрям загальнонародних. Це означає, що економічний стимул не просто спонукає до дії, а впливає на працівника, колектив, внаслідок чого з'являється спільність інтересів [8].

На нашу думку, найбільш повно та виважено взаємозв'язок економічних стимулів з іншими економічними категоріями, притаманними ринковій економіці, виражається такою формулою: потреби – інтереси – мотиви – стимули – зацікавленість.

Аналіз закордонного та вітчизняного досвіду стимулювання трудової діяльності показує, що прагнення до високоефективної діяльності підсилюється за ступенем поліпшення можливості реалізації доходів, полегшення праці, підвищення її змістовності, скорочення її тривалості тощо. Велике значення мають соціально-психологічні фактори, а саме трудове виховання, роз-

ширення самоврядування, моральний вплив. Однак їхня дія ефективна лише за наявності організованого належним чином економічного стимулювання праці. Воно може бути представлене як організоване використання сукупності нормативних актів, що регулюють порядок і пропорції розподілу матеріальних благ між учасниками суспільного виробництва. Зазначена сукупність і є системою економічного стимулювання праці. Як і будь-яка інша система, вона є безліччю елементів з відносинами та зв'язками між ними, що утворюють цілісність [7, с. 4].

Для організації економічного стимулювання на будь-якому ієрархічному рівні господарювання потрібно визначити об'єкт і суб'єкт активізації; сформулювати її принципи, адекватні етапу господарчого розвитку; визначити глобальну й локальну мету стимулювання та її конкретне економічне вираження щодо умов функціонування та специфіки активізованого об'єкта; відібрати та пов'язати одна з одною діючі системи стимулювання, а також визначити пропорцію, у якій вони повинні впливати на загальний розмір винагороди за працю; знайти критерії, на основі яких можна оцінити діяльність об'єкта; встановити джерело заохочення, його об'єктивну економічну межу, граничну частку економічного ефекту, виділювану об'єкту; побудувати систему (механізм) стимулювання, що забезпечує кількісну залежність розміру винагороди від показників діяльності. Усе це виражається в конкретних економічних поняттях, показниках, величинах та складає найважливіші елементи системи економічного стимулювання.

У процесі формування ринкових відносин в економіці функція стимулювання все більше децентралізується: право визначати умови та ступінь заохочення колективів підприємств, цехів, відділів, служб, бригад, індивідів частіше надається корпораціям, міністерствам, промислово-господарчим комплексам, підприємствам, дочірнім фірмам та філіям. Будь-яка ланка, проміжна між виконавцем, робочим місцем та організацією, стала виступати і як об'єкт, і як суб'єкт стимулювання, тобто не тільки охоплюється системою стимулювання, але й сама частково організує стимулювання нижчестоящих ланок. За таких умов необхідно чіткіше сформулювати принципи побудови системи, уточнити її зміст, перевірити аргументи, використовувані під час добору цих принципів.

Цільовою функцією системи економічного стимулювання є створення таких економічних умов, за яких характер трудової діяльності стимульованих об'єктів (працівника, бригади, ділянки, цеху, підприємства, об'єднання тощо) цілком відповідав би умовам інтенсифікації суспільного виробництва. На цьому рівні стимулювання виступає, з одного боку, як акція, що реалізує внутрішній зміст виробничих відносин, а з іншого боку, як державне регулювання з

метою створення умов, за яких кожен працівник і колектив прагнули би прийняти потрібні суспільству рішення.

Система стимулювання є основним елементом механізму господарювання. Господарський механізм як організаційно-економічне поняття є сукупністю господарських форм (важелів, стимулів, адміністративно-організаційних та непрямих прийомів і методів), що дають змогу активно впливати на відтворювальні процеси на різних рівнях керівництва економікою з метою успішного розв'язання економічних та соціальних задач. Взаємозалежне функціонування господарських форм забезпечує цілісність господарського механізму як системи, збереження його властивостей щодо зовнішніх та внутрішніх впливів. Інакше кажучи, господарський механізм є не механічним сполученням окремих елементів, а їхньою діалектичною єдністю, що постійно розвивається.

Причинно-наслідкові зв'язки безлічі економічних процесів переплітаються, виявляється їхня обумовленість один одним.

Відповідно до мотиваційної теорії чекання, що має поширення на Заході, людина спрямовує свої зусилля на досягнення якої-небудь мети тільки тоді, коли впевнена у великій імовірності задоволення за рахунок цього своїх потреб або досягнення мети. Мотивація є функцією фактору чекання «витрати праці – результати», чекання «результати – винагорода» і валентності (тобто відносного ступеня задоволення). Найбільш ефективна мотивація досягається, коли люди вірять в те, що їхні зусилля обов'язково дадуть їм змогу досягти мети та приведуть до одержання особливо коштовної винагороди. Мотивація слабшає, якщо ймовірність успіху або цінність винагороди оцінюється людьми невисоко.

В рамках теорії справедливості передбачається, що люди суб'єктивно оцінюють відношення винагороди до витрачених зусиль та порівнюють її з тією, що, як вони вважають, одержали інші працівники за аналогічну роботу. Несправедлива, за їхніми оцінками, винагорода приводить до виникнення психологічної напруги. Загалом якщо людина вважає свою працю недооціненою, то вона буде зменшувати затрачувані зусилля. Якщо ж вона вважає свою працю переоціненою, то вона, навпаки, залишить обсяг зусиль на колишньому рівні або навіть збільшить його.

Модель Портера-Лоулера, що одержала нині широку підтримку, ґрунтується на тому, що мотивація є функцією потреб, чекань та сприйняття працівниками справедливої винагороди. Результативність праці робітника залежить від прикладених ним зусиль, його характерних рис і можливостей, а також оцінювання ним своєї ролі. Обсяг затрачуваних зусиль залежить від оцінювання працівником цінності винагороди та впевненості в тому, що вона буде отримана.

Відповідно до моделі Портера-Лоулера результативність праці породжує задоволеність, а зовсім не навпаки, як вважають прихильники теорії людських відносин.

Відповідно до сучасних теорій менеджменту та мотивації роль оплати, що активізує роботу працівників підприємств, може бути представлена в такий спосіб (рис. 1).

Відповідно до рис. 1 результати, досягнуті працівником, залежать від трьох змінних, а саме витрачених зусиль (3), здібностей і характерних рис людини (4), усвідомлення нею своєї ролі в процесі праці (5). Рівень затрачуваних зусиль залежить від величини оплати праці (1) й того, наскільки людина вірить в існування міцного зв'язку між витратами зусиль та можливою оплатою (2). Досягнення необхідного рівня результативності (6) може спричинити внутрішні винагороди (7а), такі як почуття задоволення від виконаної роботи, почуття компетентності і самоповаги, оплата праці.

Пунктирна лінія між результативністю й оплатою праці означає, що може існувати зв'язок між результативністю якого-небудь співробітника та його оплатою праці. Пунктирна лінія між результативністю й оплатою праці, яка сприймається як справедлива (9), використана для того, щоби показати, що, відповідно до теорії справедливості, люди мають власну оцінку ступеня справедливості оплати праці. Задоволення (10) є мірилом того, наскільки цінна оплата праці насправді (9). Ця оцінка буде впливати на сприйняття людиною майбутніх ситуацій.

З переходом від адміністративно-командної системи до ринкових умов господарювання істотно змінюється роль оплати праці в розвитку економіки, а особливо її відтворювальна та стимулююча функції.

У ринковій економіці величина зарплати визначається вартістю робочої сили, а саме вартістю життєвих засобів, необхідних для повноцінного відтворення робочої сили. В Україні зарплата значно нижче, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою. Необхідна глибока структурна реформа заробітної плати, в рамках якої був би здійснений перехід до моделі оплати, орієнтованої на високу ціну робочої сили та низьку частку безкоштовних соціальних послуг для працівників. Для цього необхідно:

– підвищити так звану мінімальну зарплату до рівня, що забезпечує гідне безбідне життя; згідно з рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП), мінімальна зарплата повинна складати не менше 60% середньої по країні заробітної плати; в Україні мінімальна зарплата не виконує свого економічного (відтворювального) призначення та служить не більш ніж лічильною одиницею для визначення величини всіляких штрафів, внесків, дотацій тощо;

– послідовно й неухильно проводити індексацію зарплат відповідно до темпу зростання споживчих цін;

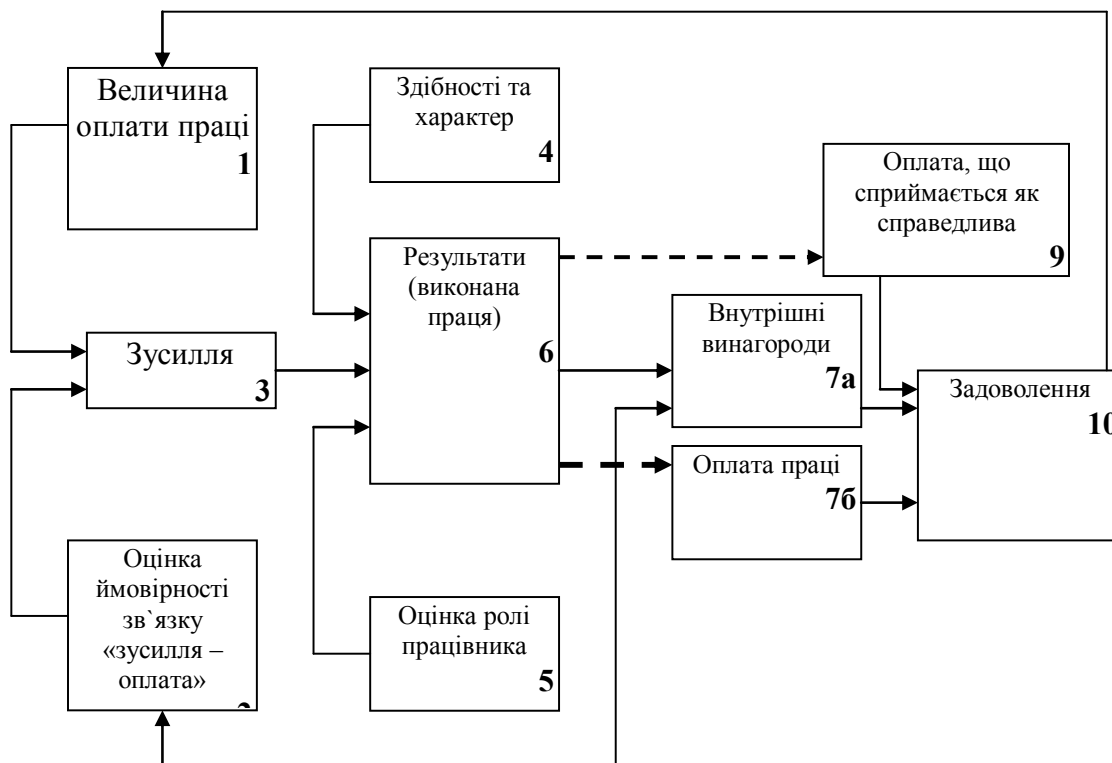


Рис. 1. Модель взаємозалежності оплати праці, її результатів та задоволення працівника

Джерело: розроблено авторами

– скасувати надмірні міжгалузеві розходження в оплаті праці, не обумовлені розходженнями умов праці та витрат на підготовку кадрів; так, у 2017 р. середньомісячна зарплата працівників у сільському господарстві, суспільному харчуванні, побутовому обслуговуванні населення, охороні здоров'я, соціальному забезпеченні, освіті, культурі, мистецтві значно поступалася зарплаті у сфері фінансування, кредитування та страхування. Ці та подібні розходження в оплаті праці обумовлені не факторами, що впливають на вартість робочої сили (умови, інтенсивність праці, витрати на підготовку кадрів тощо), а можливостями формування фонду оплати праці.

Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду оцінювання та стимулювання трудової діяльності сприяє розробленню пропозицій щодо вдосконалення системи стимулювання праці. Найсуттєвіші складові зарубіжного досвіду такі.

1) Повсюдне використання тарифної системи як інструмента диференціації оплати праці залежно від складності, умов праці, важливості роботи в різноманітних її модифікаціях (єдина тарифна сітка, гнучкий тариф, пайова тарифна система тощо). При цьому на тарифну систему одночасно покладається як функція диференціації оплати праці залежно від загальноприйнятих зарплатоутворювальних чинників, так і функції відтворення здатності до праці та підви-

щення її результативності. Кожна галузь, як правило, розробляє свої тарифні сітки, які модифікуються на рівні фірм.

2) Переважне застосування погодинної форми заробітної плати в різних її модифікаціях. Погодинна форма оплати праці як головна в зарубіжній практиці та відрядна, що є другою, мають багато найрізноманітніших способів застосування. Це, як правило, системи, що передбачають преміювання за якісні показники роботи.

3) Характерна особливість сучасних систем стимулювання на Заході – це повсюдне поширення заохочення нововведень. Так, на більшості західноєвропейських фірм формуються преміальні фонди за створення, освоєння та випуск нової продукції, їх розмір пов'язується з приростом обсягу продажу нової продукції, її питомою вагою в загальному обсязі виробництва тощо.

4) Стіяка тенденція до індивідуалізації заробітної плати з огляду на оцінювання конкретних заслуг працівника. Політика індивідуалізації трудових доходів найманих працівників – це намагання якомога повнішого врахування як індивідуальних результатів праці, так і особистих ділових якостей, включаючи кваліфікацію, відповідальність, творчу ініціативу, швидкість і точність, досконалість рішень, а головне, якість роботи.

5) Стратегія залучення та партнерства. Йдеться про участь найманих працівників у прибутках підприємства, безоплатну передачу акцій чи продаж їх за ціною, нижчою від ринкової, продаж привілейованих акцій без права голосу, заснування товариства з пайовою участю працівників, накопичення коштів на спеціальних рахунках. Згідно з оцінкою фахівців західних фірм запровадження таких форм матеріального стимулювання сприяє формуванню в персоналі підприємницького мислення, зацікавленості в розвитку фірми, залученню до процесу прийняття рішень.

6) Стимулювання наданням різних пільг, що відповідають потребам працівників та стилю їх життя. Це сприяє залученню кваліфікованих кадрів та їх закріпленню на підприємстві (наприклад, стимулювання вільним часом, надання оплачуваної відпустки для підвищення кваліфікації, безоплатне підвищення кваліфікації, довгострокова відпустка для зайняття іншим видом діяльності (бізнесом)).

Сьогодні в розвинутих країнах застосовують різноманітні системи оплати, з яких доцільно запозичити відповідні риси для застосування їх на підприємствах нашої країни (табл. 1).

Отже, основою організації оплати праці є тарифна система, яка є сукупністю нормативних матеріалів, за допомогою яких встановлюється рівень заробітної плати працівників підприємства залежно від їхньої кваліфікації, складності робіт, умов праці.

Тарифна система оплати праці включає тарифні сітки, тарифні ставки, надбавки й доплати до тарифних ставок, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Розрізняють дві основні форми заробітної плати, а саме погодинну й відрядну.

Під час вибору чи розроблення конкретної системи заробітної плати потрібно ретельно враховувати внутрішньовиробничі умови.

Останнім часом набувають поширення так звані безтарифні моделі організації оплати праці. Шляхом їх грамотного впровадження можна досягти значного підвищення трудової мотивації працюючих, що сприятиме суттєвому зростанню продуктивності праці та ефективності роботи загалом.

Висновки. Сучасний етап економічного розвитку України вимагає вирішення практичних завдань об'єктивної оцінки ефективної системи стимулювання персоналу підприємства шляхом застосування нових методів мотивації праці, які б дали змогу підвищити економічну зацікавленість працівників в продуктивній та якісній роботі. Але наукове опрацювання цього завдання залишається недостатнім, тому потребує подальших наукових досліджень.

Шлях до ефективного менеджменту організації та управління працівниками лежить через розуміння його мотивації. Тільки за умови зна-

ння про те, що рухає людиною, спонукає її до діяльності, які мотиви лежать в основі її дій, можна спробувати розробити ефективну систему форм і методів оцінювання та стимулювання персоналу підприємства.

Економічне стимулювання – це спонукання, використання матеріальних стимулів, що сприяють тому, щоби працівники поводитися бажано образом до вигоди та в інтересах осіб, що застосовують стимулювання. Для того щоби система стимулювання праці була ефективною, необхідні такі умови, як взаємозв'язок оплати та всього механізму стимулювання праці з кінцевими результатами роботи, зокрема ефективністю використання матеріально-технічних, сировинних або інформаційних ресурсів; поширення цього принципу на рівень окремих підрозділів підприємств, кожного працівника; демократизація системи оплати праці; подолання зрівняльності в оплаті праці між працівниками різної кваліфікації, а саме робітниками, фахівцями та керівниками; збільшення співвідношення між крайніми розрядами, прагнення до однакової оплати праці представників тих самих професій, що виконують роботу однакової складності; впровадження персональних окладів для працівників, що виконують особливо складні роботи; широке використання надбавок, знижок до зарплати залежно від підсумків діяльності; сполучення фіксованої оплати праці із заохочувальною за синхронізації дій знижок та надбавок до зарплати за результатами праці.

Недосконалість механізму стимулювання праці породила цілу низку негативних тенденцій, зокрема оплата не відповідає кількості та якості праці; часто нараховування заробітної плати випереджають ступінь праці; має місце встановлення «зверху» недостатньо обґрунтованих тарифних ставок і посадових окладів, тобто відображення лише «інтересів суспільства»; гарантії партнерства переважно відсутні.

Формування на будь-якому підприємстві дієвої системи оцінювання та аналізування трудового потенціалу є складним і тривалим процесом, адже під час дослідження наявних та потенційних можливостей персоналу підприємства слід враховувати не лише реалізовані в процесі праці особистісні показники працівників (знання, вміння, здібності тощо), але й потенційні внутрішні приховані резерви, які не були реалізовані в процесі трудової діяльності через відсутність певних об'єктивних чи суб'єктивних причин. За своїм змістом «трудова потенція підприємства» відображає максимальну реалізацію наявних та майбутніх можливостей підприємства, тому закономірно завжди перевищує фактичні результати господарської діяльності. Діагностика (вимірювання) трудового потенціалу підприємства, окремих груп працівників чи індивідуальних трудових потенціалів дає змогу встановити відповідність чи невідповідність певних критеріїв потребам підприємства.

Характеристика сучасних систем оплати праці

Система	Основні риси
Система контролю денного виробітку	В її межах годинну тарифну ставку переглядають один раз на квартал або раз на півроку, підвищуючи чи знижуючи її залежно від виконання норм, рівня використання робочого часу, дотримання трудової дисципліни, сумісництва. Кожен із цих факторів оцінюється окремо, а потім інтегрується в загальну оцінку, яка впливає на тарифну ставку.
Система оплати з урахуванням підвищення кваліфікації	Основу становить кількість набраних умовних «одиниць кваліфікації», яких може бути до 90. За освоєння нової спеціальності працівник одержує надбавки.
Система оплати праці з урахуванням заслуг	Оплата залежить не тільки від кількості та якості праці, але й від професійних та особистих якостей працівника.
Система Хелсі	Заробіток складається з двох частин: першу визначають фіксована погодинна ставка й фактично визначений час, другу – відрядний підробіток або премія за те, що фактичні затрати праці були менші за нормативні. Її величина визначається тарифною ставкою з економічним часом і є коефіцієнтом, який визначає, яка частка зекономленого часу оплачується (від 0,3 до 0,7).
Система Бедо	Кожна робоча хвилина називається «точкою». Працівник, окрім основної зарплати, одержує винагороду, яка визначається як добуток 0,75 кількості точок, виконаних працівником за годину, та 1/60 погодинної ставки.
Система Роурена	На виконання роботи встановлюється певна норма часу, гарантується погодинна ставка, якщо працівник не виконує норму. Винагорода становить частку погодинної ставки, рівну частці часу, яку було зекономлено. Її розмір залежить від приросту продуктивності праці.
Система Варта з вібрующим розподілом	Вона не гарантує збереження тарифної ставки за перевиконання норми. Величина заробітної плати визначається шляхом множення тарифної ставки на квадратний корінь з добутку нормативного й фактичного часу.
Система Сканлона	Основним показником преміювання є зниження зарплатомісткості продукції за рахунок економії заробітної плати порівняно з нормативною величиною. Якщо витрати на заробітну плату були нижче за нормативну величину, то формується преміальний фонд у розмірі 75% економії, з яких 20% спрямовуються в розмірі виплат у скрутні часи.
Емпіричні системи заробітної плати (Емерсона, Бігелу, Кнаппеля тощо)	Відрізняються коефіцієнтами корегування ставки за підвищення рівня виконання норм. За зміни виконання від 67–75% до 100% оплата здійснюється за підвищеними до 2025% тарифними ставками, коефіцієнти визначаються емпірично, але, як правило, за кожен відсоток росту ефективність підвищується на 1–1,25%.
Система Раккера	Передбачає виплату колективних премій за зниження частки витрат на оплату праці в структурі додаткової вартості, яка розраховується як середня величина за останні 3–7 років.
Система «Умпротейр»	Передбачає виплату премій за зниження трудомісткості. Нормативна трудомісткість визначається для кожного виду продукції, одночасно встановлюється базовий рівень продуктивності праці.

Джерело: розроблено авторами

Сформовані в результаті діагностики висновки є інформаційним підґрунтям для управління трудовим потенціалом підприємства.

Трудовий потенціал підприємства формується із сукупності трудових потенціалів його працівників та окремої складової, що виникає внаслідок їх взаємодії в межах окремих груп чи усього колективу та дає змогу генерувати колективну складову трудового потенціалу підприємства, під якою слід розуміти переваги колективу, що використовуються або можуть бути використані для досягнення цілей підприємства внаслідок оптимальної взаємодії, взаємодопомоги колективу загалом. Доведено, що величина цієї складової дорівнює синергетич-

ному ефекту, що утворюється внаслідок виникнення адміністративної, функціональної, структурної синергії. Виділення в роботі зазначених видів необхідне для диференціації їх проявів та можливостей впливу на них у подальшому управлінні. У роботі побудовано структурну схему трудового потенціалу, що включає дію синергетичного ефекту.

Одним з головних завдань апарату управління підприємством сьогодні є створення такої системи оцінювання та стимулювання персоналу, яка б давала змогу встановлювати тісну залежність оплати праці від зростання якості послуг підприємства та їх обсягів, зниження витрат збуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алекперова Л.В. Методи та критерії оцінки трудового потенціалу промислових підприємств. Інноваційна економіка. 2012. Вип. 12 (38). С. 174–177.
2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: навч. посіб. 2-ге вид., стер. Київ: Знання-Прес, 2012. 313 с.
3. Горбань С.Ф. Діагностика мотивації праці персоналу на підприємстві. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2012. Вип. 1. Т. 1. С. 69–74.
4. Должанський І.З. Мотиваційні моделі управління потенціалом підприємства. Академічний огляд. 2013. № 1 (38) С. 76–81.
5. Колот А.М. Мотивація персоналу. Київ: КНЕУ, 2013. 340 с.
6. Нижник В.М. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2011. 210 с.
7. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А. Стимулювання праці: недоліки та шляхи удосконалення. Kluczowe aspekty naukowej dzialalnosci –2010: materialy V Miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji (7–15 stycznia 2010 r.). Vol. 7. Ekonomiczne nauki. Przemysł: Nauka i studia, 2010. S. 3–5.
8. Пакулін С.Л. Використання мотиваційних важелів підвищення ефективності функціонування підприємств регіону. Traektoriâ Nauki. 2016. № 2 (7). URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/49>.
9. Шмиголь Н.М., Монастирська Д.С., Антонюк А.А. Сучасні тенденції в організації оплати праці в зарубіжних країнах у розрізі систем оплати праці. Держава та регіони. 2016. № 2 (89). С. 71–75.
10. Янковська Л.А. Оптимізація трудового потенціалу в системі менеджменту персоналу промислового підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 9. С. 200–203.
11. Яшник С.В. Мотивація трудової діяльності в системі управління як наукова категорія. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2009. Вип. 137. С. 128–134.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ У СВІТОВОМУ ПРОСТОРИ

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF INTERNET COMMERCE IN THE WORLD OF SPACE

Панасюк Т.С.

студентка факультету міжнародних економічних відносин,
Дніпровський національний університет імені Олеси Гончара

Скрипник Н.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри
економіки та управління національним господарством,
Дніпровський національний університет імені Олеси Гончара

У статті розкрито передумови розвитку електронної торгівлі, досліджено головні сегменти інтернет-торгівлі в Україні. Виконано аналіз тенденцій та стану розвитку українського онлайн-продажу. Розглянуто проблеми, які гальмують розвиток електронної торгівлі та комерції в Україні.

Ключові слова: електронна комерція, інтернет-торгівля, електронний бізнес, онлайн-продаж, товарно-грошові відносини, міжнародний ринок, малий та середній бізнес, інтернет-магазин, ринок, сайт, реалізація.

В статье раскрыты предпосылки развития электронной торговли, исследованы главные сегменты интернет-торговли в Украине. Выполнен анализ тенденций и состояния развития украинской онлайн-продажи. Рассмотрены проблемы, которые тормозят развитие электронной торговли и коммерции в Украине.

Ключевые слова: электронная коммерция, интернет-торговля, электронный бизнес, онлайн-продажа, товарно-денежные отношения, международный рынок, малый и средний бизнес, интернет-магазин, рынок, сайт, реализация.

The article describes the preconditions of development of e-commerce, investigates the main elements of Internet commerce in Ukraine. An analysis of trends and the state of development of Ukrainian online sales is carried out. The problems that hinder the development of e-commerce and commerce in Ukraine are considered.

Key words: e-commerce, internet commerce, e-business, online sales, commodity-money relations, international market, small and medium business, online store, market, website, implementation.

Постановка проблеми. Вживання сучасних інформаційних технологій у бізнесі формує нові напрями у світовій економіці. Цей напрям сьогодні називають інтернет-економікою. Інтернет дає можливість вітчизняним компаніям вийти на всесвітній ринок, розширює канали збуту, єднає постачальників і покупців у єдиний порядок. Обіг електронної торгівлі дає такі значні привілеї, що ігнорувати або зменшувати значення цього відносно нового сегменту економіки не можна.

Ведення великомасштабного бізнесу в сучасних домовленостях без використання інформаційних технологій неможливе. Малому та середньому бізнесу Інтернет дає прекрасну можливість для просування. Безумовно, Україна ще сильно відстає в розвитку та поширеності електронної торгівлі від розвинених країн, що пояснюється певними причинами.

Саме тому надзвичайну увагу необхідно приділити перспективам та ефективній діяльності інтернет-економіки, а також тим перевагам, які вона дає підприємству та державній економіці загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роботу присвячено вивченню проблем розвитку електронної комерції та її перспектив для України. Проблематикою розвитку інтернет-комерції займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В.В. Ковтунець, В.В. Царьов, А.А. Кантарович, Д. Еймор, Е. Лоуренс, Б. Корбитт. Серед російських та українських учених це питання вивчали А.М. Гресь, В.В. Мазурик, І.А. Петропавлов та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак визначенню перспектив розвитку електронної торгівлі, а також

розробленню інших науково-практичних рекомендацій, орієнтованих на державну підтримку онлайн-суб'єктів торговельної галузі, приділяється недостатня увага.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення сутності поняття «електронна комерція», оцінювання рівня розвитку електронної комерції в Україні, розгляд специфіки розвитку електронної торгівлі в умовах сучасної економіки України, виявлення тенденцій, що склалися в цій сфері товарно-грошових відносин, а також перспективних напрямів розвитку на найближчу перспективу. Задля досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:

- розкриття своєрідності поведінки суб'єктів інтернет-торгівлі в сучасній Україні;
- виявлення головних переваг та недоліків, що надає економіці електронна торгівля;
- визначення головних напрямів державного регулювання інтернет-економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні електронна комерція розвивається швидкими темпами. Проаналізувавши динаміку останніх років, можемо сказати, що найближчим часом вона буде найбільш використовуваним інструментом просування товарів.

Електронна торгівля не є новим явищем. Загалом електронна торгівля може бути визначена як здійснення угод (тобто купівлі й продаж товарів і послуг або переговори щодо купівлі й продажу) за допомогою електронних коштів або через електронні мережі. Протягом багатьох років компанії обмінювались діловою інформацією за допомогою різних мереж зв'язку, а також всі вони були частинами мережі. Інтернет дав можливість вбудувати електронну торгівлю в комплексну систему торговельної діяльності, яка відбувається у всесвітньому обсязі з постійно зростаючою кількістю співучасників.

Важливим чинником розвитку електронної комерції в Україні та забезпечення можливості функціонування її в міжнародному просторі є наявність нормативно-правового забезпечення, яке б регулювало відносини в цій сфері, давало змогу розвиватися бізнесу в цьому напрямі та відповідало світовим і європейським нормам.

Для традиційної електронної торгівлі мережа є способом пересилання відомості, для електронної торгівлі – ринком здійснення угод. До електронної торгівлі в широкому значенні (як до галузі цифрового господарства) належать:

- глобальний електронний маркетинг, зокрема просування традиційних товарів та послуг;
- електронна комерція у вузькому значенні, тобто торгівля «невловимими» товарами, які можуть передаватися в цифровій формі або оплата яких може відбуватися в цифровій формі (повідомлення в текстовій, графічній або звуковій формі);
- віддалені послуги (послуги, пов'язані з консультуванням, юридичною та бухгалтер-

ською підтримкою тощо, які можуть надаватися на відстані);

– дистанційна робота (будова «розподілених офісів», в яких спільно діють люди, які перебувають у різних приміщеннях, містах і навіть державах) [1].

Електронна комерція – високоефективна форма товарно-грошових відносин, адже котрий рік поспіль вона показує стабільне зростання (з 2010 р. по 2017 р. товарно-грошовий обіг збільшився у 6,5 разів). Цей тренд відповідає загальносвітовому, де все більша частка торгівлі товарами та послугами переходить в мережу Інтернет. Обсяг найбільших десяти ринків електронної комерції у світі у 2017 р. представлено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, лідерами за обсягами електронної комерції уже котрий рік поспіль є Китай та США з обігом у 562,7 млрд. доларів і 341,1 млрд. доларів [2].

Обсяги українського ринку електронної комерції суттєво менші, ніж у країнах ЄС, Росії чи навіть Польщі, проте зростання цього ринку у розвинутих країн перебуває на рівні 20%, а в Україні за останні роки цей показник значно вищий. Український ринок електронної комерції у 2017 р. збільшився до 50 млрд. грн. (1,8 млрд. дол.), основною причиною чого є політична й економічна стабілізація в економіці країни. Динаміка росту ринку електронної комерції в Україні представлена на рис. 2.

Порівнюючи розвиток е-комерції України з провідними країнами світу, можемо зазначити, що частка нашої країни є мізерною. Таке становище обумовлене низкою факторів, серед яких слід назвати невідповідне матеріально-технічне забезпечення господарюючих суб'єктів, недостатню поінформованість покупців з перевагами та можливостями цієї сфери, неналежну підготовку осіб, які працюють на підприємствах, невідповідне ставлення та регулювання держави цієї галузі, високий ступінь розбіжності державного законодавства зі світовими стандартами.

У сучасних умовах розвитку сфери електронної комерції в Україні держава повинна підтримувати розвиток послуг мобільного зв'язку, Інтернету, передачі даних, забезпечуючи необхідні умови, зокрема цифровізацію ліній зв'язку, впровадження новітніх технологій, сприяння розвитку конкуренції, впровадження можливостей для безперешкодного входження на ринок нових операторів, перехід від аналогових до цифрових мереж зв'язку, розвиток телекомунікаційної сфери, підтримку діяльності операторів у цифровізації сільської та гірської місцевості, збільшення спектру надаваних послуг за рахунок застосування нових технологій у сфері телекомунікаційних послуг [4].

Таким чином, електронна комерція – це вид економічної діяльності, сутність якої полягає у здійсненні різноманітних господарських опе-

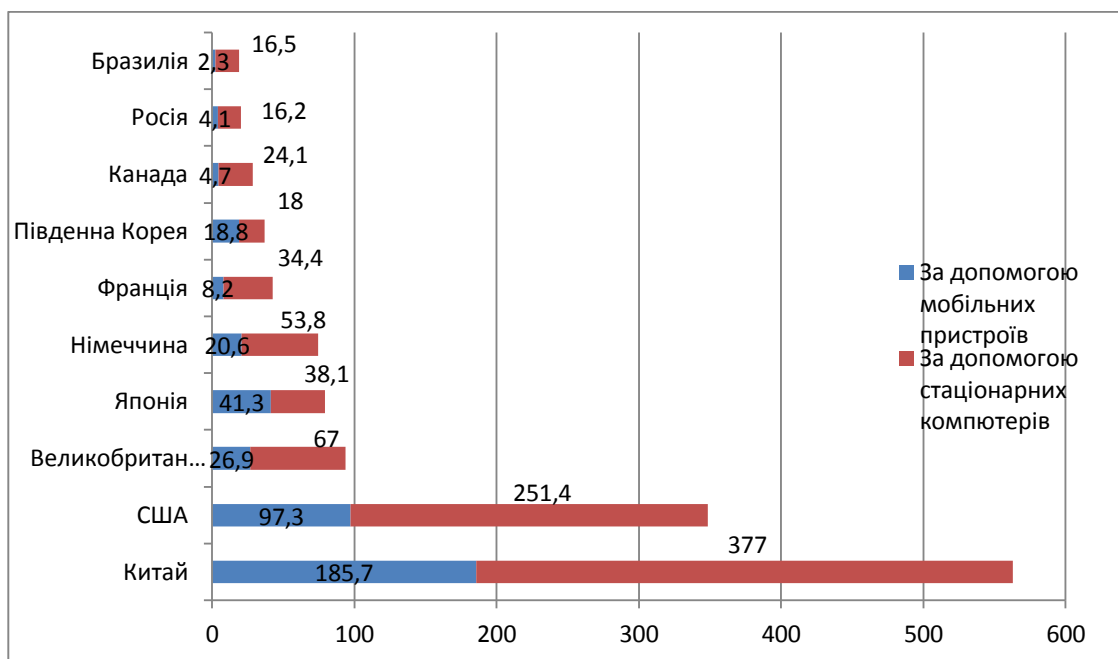


Рис. 1. Обсяги найбільших ринків електронної комерції у світі у 2016 р.
Джерело: розраховано за даними аналітичного центру "Pay Online" [2]

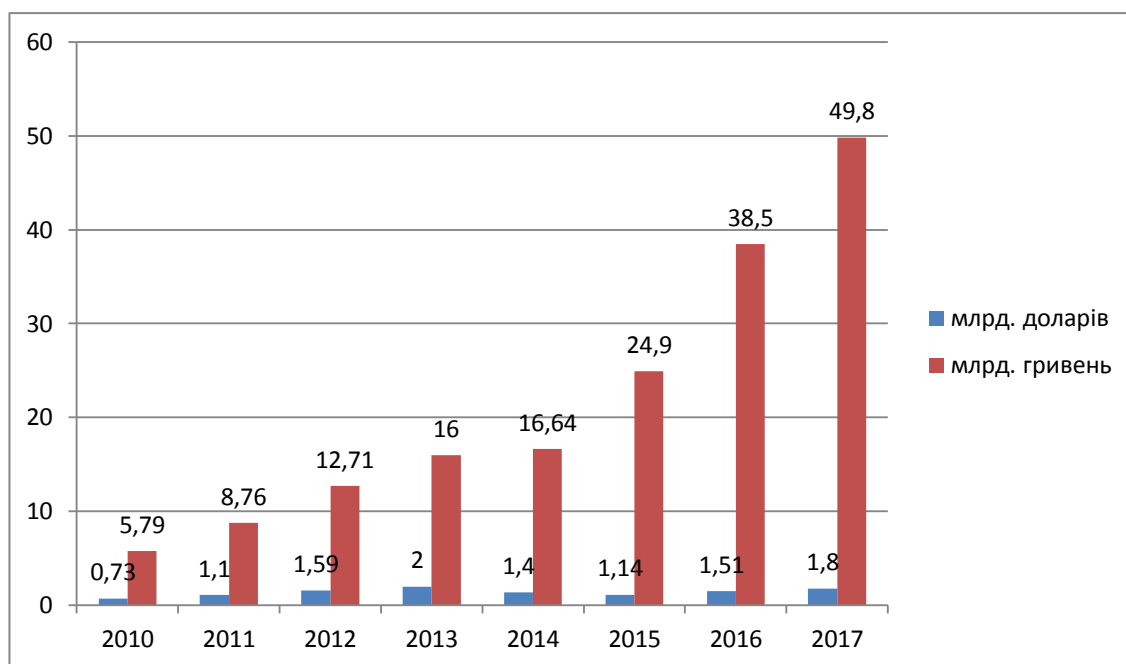


Рис. 2. Обсяги електронної комерції в Україні у 2010–2017 рр.
Джерело: розраховано за аналітичними даними "Prom.ua" [3]

рацій між суб'єктами комерційної діяльності у віртуальному просторі, тобто із застосуванням Інтернету та інших інтерактивних можливостей.

На жаль, в Україні сфера електронної комерції поступається багатьом країнам, що розвиваються. Це насамперед пов'язане з високим ступенем недовіри та низькою поінформова-

ністю населення щодо цієї галузі електронного бізнесу, недостатнім рівнем модернізації інформаційно-телекомунікаційних технологій, недосконалою законодавчою базою.

Однак обсяги e-commerce в Україні з кожним роком зростають. Виняток становить 2014 р., де обсяги електронної комерції знизилися через вій-

ськові дії на сході країни та економічну нестабільність. Проте в подальшому держава має досить значні перспективи розвитку цієї галузі [5].

Всупереч стрімкому зростанню зазначеного явища у світі, в Україні цей процес уповільнений такими факторами:

1) проблеми з доступом до високошвидкісного Інтернету у малих населених пунктах;

2) відсутність довіри користувачів, зумовлена значними кількостями шахрайства, нехтуванням права покупця повернути товар протягом 14 днів згідно з чинним законодавством тощо;

3) значні затрати на розвиток веб-ресурсу, які піддаються ризику бути невиправданими внаслідок непередбачуваних зовнішніх обставин;

4) завоювання лідерами ринку провідної ніші споживачів, через що новачки не в змозі конкурувати з ними [6].

Стратегічно важливим напрямом електронної комерції є онлайн-взаємодія «Бізнес – Бізнес». За умов поглиблення міжнародного поділу праці та активної кооперації бізнес-агентів, а також пошуку нових партнерів задля розвитку спільного бізнесу такий тип електронної комерції є дуже перспективним та економічно вигідним. І саме на цьому рівні взаємодії комунікаційні мережі електронної комерції відіграють вирішальну роль.

Попри позитивну динаміку розвитку електронної комерції, Україна має низку перешкод та бар'єрів щодо функціонування електронного бізнесу.

Одними з найсуттєвіших проблем є законодавча база та державне регулювання бізнесової діяльності в Інтернеті та захист прав інтернет-споживачів і продуктів інтелектуальної власності. У зв'язку з цим державна влада повинна уніфікувати законодавчу базу до світових стандартів щодо здійснення електронних трансакцій в Інтернеті.

Також слід сказати про низький рівень технологічного забезпечення більшості підприємств, який уповільнює розвиток електронної комерції та бізнесу загалом. Спостерігаються високий рівень недовіри населення до онлайн-покупок та невпевненість у якості товарів та послуг.

Необхідно збільшувати кількість інвестицій у високотехнологічну сферу та виділяти кошти

для технічного оновлення матеріальної бази підприємств та установ, а також проводити навчання зі зростанням технічних навичок трудового персоналу.

Для України необхідно налагодити електронну комерцію у сферах «Держава – Споживач» та «Держава – Бізнес», адже державний контроль щодо електронних трансакцій практично відсутній.

Перспективними є сектори інтернет-банкінгу та безготівкові операції оплати товарів та послуг, а також розвиток роздрібною торгівлі в Інтернеті. Це допомагає значно розширити ринки збуту продукції та використовувати при цьому новітні технології [7].

Динаміка розвитку e-commerce та ступінь її інтегрованості в економіку приводять до того, що все більше держав прагнуть на законодавчому рівні регламентувати процеси, що відбуваються в e-commerce. Саме це багато в чому сприяє розвитку e-commerce в багатьох країнах. Коли алгоритм ведення інтернет-бізнесу стає прозорим, то всі мають отримувати від цього вигоду: держава отримує гроші в бюджет, власники ставляться серйозно до свого бізнесу, відповідно, підвищується якість продукту та послуг, а клієнти відчують більше довіри до продукту, тому відбувається постійне зростання продажів, що приводить до збільшення прибутку, відповідно, збільшення відрахувань до державного бюджету [8].

Як видно, з 2010 р. по 2017 р. відбувається суттєве зростання електронної комерції в Україні як в гривневому, так і в доларовому еквіваленті. Загалом обсяги електронної комерції в доларовому еквіваленті характеризуються нестабільною динамікою, а саме стрімким зростанням до 2013 р., різким падінням у 2014 р. через різке зростання курсу, продовження спаду у 2015 р. з тих самих причин, що призвело до суттєвого спаду торговельної активності в економіці, зменшення купівельної спроможності та здороження всіх імпортованих товарів. Фізичні обсяги товарообігу на електронних ринках в Україні мають подібну динаміку.

Обсяг ринку електронної комерції України має зростаючу динаміку відповідно до загальносвітових тенденцій. Так, з 2014 р. по 2017 р. відбулося зростання з 19 до 46 млрд. грн. (рис. 3).

Таблиця 1

Обсяги електронної комерції в Україні у 2010–2017 рр. [4]

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Темпи росту, %
Обсяги електронної комерції в Україні, млрд. грн.	5,79	8,76	12,71	15,99	16,64	24,90	38,50	49,99	8,63
Обсяги електронної комерції в Україні, млрд. дол.	0,73	1,10	1,59	2,00	1,40	1,14	1,51	1,8	2,46

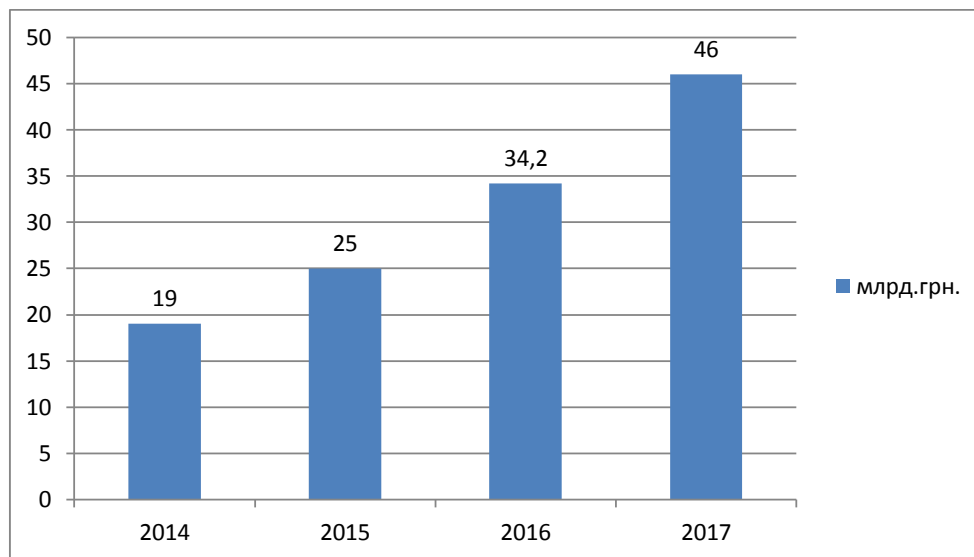


Рис. 3. Обсяг ринку електронної комерції України у 2014–2017 рр. (млрд. грн.) [9]

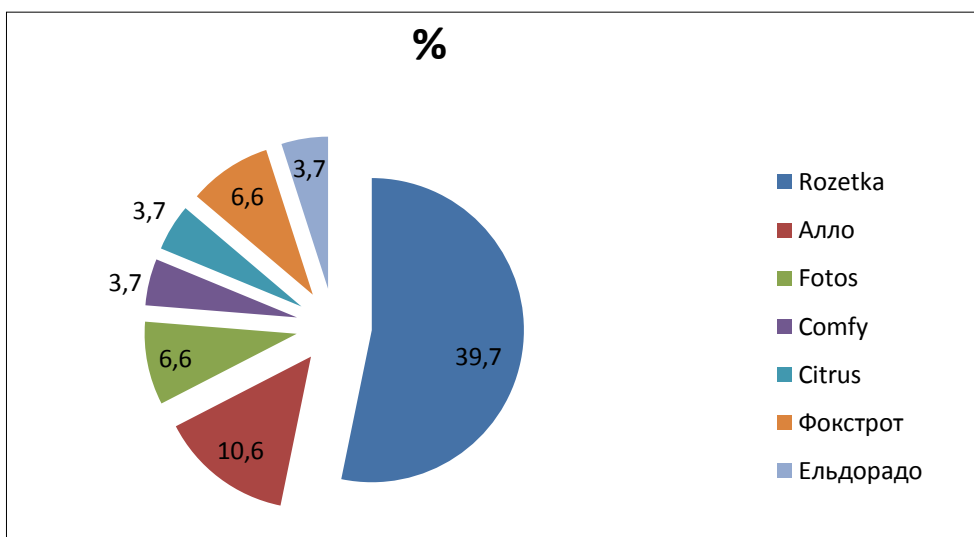


Рис. 4. Частка найбільших інтернет-магазинів України у 2017 р. на ринку електронної комерції [10]

Згідно з рис. 4 лідерами українського ринку електронної комерції у 2017 р. є “Rozetka”, «Алло», “Fotos”. Беззаперечним лідером є інтернет-магазин “Rozetka.ua”, який завоював 39,7% ринку України. Згідно з даними дослідників зазначена динаміка пояснюється підвищенням довіри споживачів до роботи інтернет-магазинів та впливом загальноосвітніх тенденцій зростання впливу інформаційних інтернет-технологій на свідомість користувачів мережі.

Обсяги продажів товарів через Інтернет в Україні демонструють позитивну динаміку. На рис. 5 зображено частку обсягів електронної торгівлі в роздрібній торгівлі в Україні (2014–2018 рр.), яка щорічно збільшується майже на 1% з 2014 р.

До основних трендів, які будуть присутні на ринку української електронної комерції та вплинуть на його зростання у 2019 р., можна віднести:

- подальше проникнення Інтернету, що приведе до зростання кількості активних онлайн-покупців;
- зростання кількості покупців, які проживають в невеликих містах та селах;
- стрімке зростання саме мобільної комерції;
- активний розвиток маркетплейсів (торговельних майданчиків, де виробники та продавці можуть розміщувати свою продукцію на продаж);
- збільшення кількості сервісів по доставці товарів, асортименту та якості послуг, що вони надають.

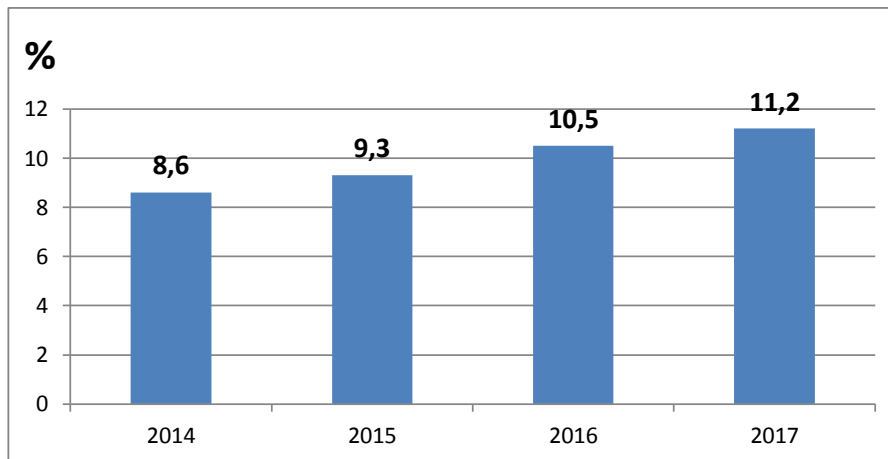


Рис. 5. Частка електронної торгівлі в роздрібній торгівлі в Україні у 2014–2017 рр. [11]

Персоналізація стане головним трендом на ринку електронної комерції в Україні у 2019 р., пропозиції та рекомендації будуть надаватися для кожного сегменту клієнтів з урахуванням індивідуальних потреб і побажань споживачів, що стане рушійною силою в підвищенні лояльності до електронної комерції серед активних та потенційних покупців, покращенні відносин стосовно купівлі-продажу товарів, послуг та інформації через Інтернет з використанням всіх інструментів, що доступні в мережі. Вона з кожним роком розвивається та розширюється як в Україні, так і в усьому світі, а також набуває нових можливостей, до яких виробнику необхідно швидко звикати, щоб отримати конкурентні переваги та високоефективні інструменти для просування; споживачу, щоб економити час, заощаджувати під час купівлі товарів та послуг із суттєвим підвищенням ефективності обслуговування; державі, щоб забезпечити міжнародну інтеграцію через досить якісну форму товарно-грошових відносин та вибудувати систему електронного врядування.

За останні роки обсяги електронної комерції в Україні показали стабільне зростання як у вартісному, так і фізичному виразах, адже з 2010 р. по 2017 р. товарообіг збільшився у 6,5 разів. Все більше підприємств різних галузей економіки використовують електронну комерцію у своїй діяльності, застосовують її інструменти в різних напрямках своєї діяльності.

Висновки. Отже, спостерігаємо, що електронний ринок набирає значних обертів. Вітчизняна електронна комерція перебуває на початку інтернет-еволюції та демонструє високі темпи зростання. Бар'єри для входу на інтернет-ринок порівняно невисокі, а переваги електронної торгівлі для користувачів та підприємців відчутні. Проте на сучасному етапі вітчизняний ринок е-комерції має багато невирішених питань, що стримує його розвиток. За умови ефективного вирішення найважливіших проблем розвиток електронної комерції в Україні матиме майбутнє.

Український ринок електронної комерції ще не може претендувати на перші місця за обсягами у світі, але є одним з лідерів за темпами зростання. Крім того, він може стимулювати як внутрішню, так і зовнішню торгівлю, що є важливим чинником економічної стабільності в країні.

Також електронна торгівля відкриває нові перспективи. Діяльність державних та адміністративних органів має вирішальне значення для розвитку електронної торгівлі в Україні та одержання тих переваг, які можна отримати за її допомогою (доступ до експортного ринку, робочі місця для кваліфікованої робочої сили, доступ до інвестиційного капіталу, збільшення податкових надходжень від застосування електронних платежів). Для того щоб скористатися всіма цими перевагами, потрібно усунути різноманітні бар'єри на шляху ефективного розвитку електронної торгівлі в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Максимова Т.С., Сорочан Д.В. Використання електронної комерції роздрібними торговельними підприємствами. Торговля і ринок України. 2010. № 29. С. 273–279.
2. Дослідження ринку електронної комерції України – 2017. URL: <http://hub.kyivstar.ua/?p=13562>.
3. Prom.ua. URL: <http://prom.ua>.
4. Дослідження ТОП-10 ринків e-commerce. URL: <http://payonline.ru/news/analyst/24832/21>.
5. Дослідження ринку електронної комерції України. URL: <http://hub.kyivstar.ua/?p=13562>.
6. Стан і перспективи електронної торгівлі України – 2018. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2018_1_83_102.pdf.

7. Електронна комерція як інструмент просування товарів – 2017. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/mnj_2017_1\(2\)__9.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/mnj_2017_1(2)__9.pdf).
8. Електронна комерція в Україні – 2017: цифри і факти. URL: <https://webexpert.com.ua/ua/elektronna-komertsiya-v-ukrayini-2017>.
9. Офіційний сайт Асоціації Ритейлерів України. URL: <https://rau.ua/uk/novyni/onlajn-diktaturae-commerce>.
10. Електронна комерція. Теоретико-правові засади та сучасний стан в Україні – 2017. URL: <http://journals.uran.ua/sciencrise/article/download/101077/97531>.
11. Development of electronic trade in retail in Ukraine. URL: <http://www.morganstanley.com>.

УДК 338.2

АЛЬТЕРНАТИВИ ТА КЛЮЧОВІ ОРІЄНТИРИ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ

ALTERNATIVES AND KEY POINTS OR HR-STRATEGY IN CONDITIONS OF LABOR MARKET TRANSFORMATION

Письменна О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України

Сомова Л.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України

Приходько Є.Є.

студентка,
Національна металургійна академія України

У статті визначено ключові характеристики сучасного ринку праці України, такі як дефіцит робочої сили, зміна соціального та психо-емоційного портрету потенційного працівника, пришвидшення темпів зростання оплати праці. Запропоновано стратегічні альтернативи на операційному рівні кадрової стратегії з урахуванням зазначених характеристик ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, персонал, кадрова стратегія, стратегічна альтернатива.

В статье определены ключевые характеристики современного рынка труда Украины, такие как дефицит рабочей силы, изменение социального и психо-эмоционального портрета потенциального работника, ускорение темпов роста оплаты труда. Предложены стратегические альтернативы на операционном уровне кадровой стратегии с учетом указанных характеристик рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, персонал, кадровая стратегия, стратегическая альтернатива.

The key characteristics of the modern Ukrainian labor market are defined: deficiency of labor force, change of social and psycho-emotional portrait of a potential employee, acceleration of the growth rate of salaries. Strategic alternatives on the operational level of the personnel strategy are proposed taking into account the above characteristics of the labor market.

Key words: labor market, personnel, personnel strategy, strategic alternative.

Постановка проблеми. Людський капітал відіграє важливу роль у провадженні господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, беручи безпосередню участь у створенні продуктів та послуг, реалізуючи управлінські функції та забезпечуючи зростання вартості підприємства, формування його конкурентних переваг у ринковому середовищі. Значущість людського капіталу обумовлена багатьма причинами, які пов'язані з тим, що саме персонал створює додану вартість, тобто джерело прибутків підприємства. Водночас управління персоналом є дуже непростим процесом, складність якого обумовлена, по-перше, наявним високим ступенем суб'єктивізму та невизначеності, вагомістю психологічних аспектів управління, а по-друге, ускладненням зовнішніх умов, насамперед змінами на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика управління персоналом загалом та стратегічний контекст менеджменту персоналу зокрема є об'єктами дослідження багатьох науковців. Сутність людського капіталу, його еволюцію як об'єкта управління, перехід від сприйняття персоналу як ресурсу до розуміння виключності ролі людського капіталу у здійсненні господарської діяльності досліджували Т.В. Гулик, В.Н. Ковальов [1; 2]. Методи оцінювання економічного та людського потенціалу як частини загального потенціалу підприємства розглядали Т.Б. Ігнашкіна, О.В. Гончарук [3; 4]. Необхідність стратегічного спрямування діяльності щодо управління персоналом, методичні підходи до розроблення кадрової стратегії обґрунтували С.Б. Довбня, Т.С. Морщенок [5; 6]. Водночас значну увагу у сучасному науковому

просторі приділено питанням забезпечення ефективного управління персоналом, зростанню продуктивності праці, посиленню мотивації за традиційної реалізації трудової функції та впровадження інновацій [6; 7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість наукових розробок в галузі управління персоналом загалом та досліджень в галузі стратегічного менеджменту персоналу зокрема зазначає про необхідність врахування факторів зовнішнього середовища, що визначають можливості, обмеження та перспективи управління людським капіталом на конкретному підприємстві. Проте недостатню увагу приділено саме впливу трансформаційних процесів на ринку праці України. Такі трансформації зумовлені загальними глобалізаційними процесами, демографічними змінами, зміною політичної обстановки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є формування стратегічних альтернатив HR-стратегії на функціонально-операційному рівні з огляду на визначальні характеристики ринку праці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання стану ринку праці має на меті визначення достатності та якісного рівня пропозиції робочої сили, ступеня конкуренції на ринку праці, умов відтворення людського капіталу, що дає змогу сформулювати стратегічні альтернативи HR-стратегії відповідно до реалі-

зації основних функцій та завдань управління персоналом.

Аналізуючи достатність пропозиції робочої сили, зазначаємо, що з 2010 року чисельність економічно активного населення України скоротилась на 14,6%, зокрема кількість працездатного населення зменшилась на 10,3%, а за останні 3 роки скорочення становило 1,4% та 1,2% відповідно [8]. Зауважимо, що, окрім природнього вибуття, значною мірою на скорочення чисельності економічного та працездатного населення впливає окупація Криму та окремих регіонів сходу України. Загалом кількість зайнятого населення віком 15–70 років скоротилась за останні 3 роки на 1,7% (табл. 1).

При цьому найбільше зменшення відбулось у фінансовій та страховій сферах (-11,4%), операціях з нерухомістю (6,0%), промисловості (5,2%). Чисельність неформально зайнятого населення у 2017 році становила 3,7 млн. осіб, що на 10% менше за рівень 2016 року [8].

Загалом зайнятість населення працездатного віку не перевищує 65% протягом 2015–2017 років, а з 2010 року становить максимум 67,3% у 2013 році. З точки зору пропозиції робочої сили викликають інтерес динаміка та абсолютна кількість безробітних, тобто таких, що не мають роботи та готові до неї стати. В середньому щороку чисельність безробітних за 2015–2017 роки складає 1 676 тис. осіб працездатного віку, тобто 9,7% [8], максималь-

Таблиця 1

Динаміка зміни чисельності зайнятих

Сфера діяльності	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Приріст/скорочення, %
Усього зайнятих	16 443,2	16 276,9	16 156,4	-1,7%
Фінансова та страхова діяльність	243,6	225,6	215,9	-11,4%
Операції з нерухомим майном	268,3	255,5	252,3	-6,0%
Промисловість	2 573,9	2 494,8	2 440,6	-5,2%
Освіта	1 496,5	1 441,4	1 423,4	-4,9%
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	207,9	201,6	199,8	-3,9%
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1 040,7	1 030,4	1 013,6	-2,6%
Професійна, наукова та технічна діяльність	422,9	428,1	415,8	-1,7%
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	998,0	997,2	991,6	-0,6%
Тимчасове розміщування й організація харчування	277,3	276,7	276,3	-0,4%
Сільське, лісове та рибне господарство	2 870,6	2 866,5	2 860,7	-0,3%
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	298,6	304,3	297,9	-0,2%
Інші види економічної діяльності	344,7	345,8	344,6	0,0%
Будівництво	642,1	644,5	644,3	0,3%
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3 510,7	3 516,2	3 525,8	0,4%
Інформація та телекомунікації	272,9	275,2	274,1	0,4%
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	974,5	973,1	979,7	0,5%

ний показник в період з 2010 року зафіксовано у 2017 році, а саме 9,9% Серед країн-членів Євросоюзу найнижчі показники (менше 5%) безробіття зареєстровані у Чехії, Германії, Австрії, тоді як найвищі показники (більше 15%) зафіксовано в Греції та Іспанії [9; 10].

Окрім природнього зменшення населення, значною мірою на пропозицію робочої сили впливають процеси трудової та освітньої міграції. Згідно з оцінками Центру економічної стратегії у 2015–2017 роках на роботах за кордоном побували 4 млн. українських громадян, тобто приблизно 16% трудового населення країни [11]. Водночас українці не можуть очікувати на суттєвий приплив кваліфікованої робочої сили. В Україні працевлаштовуються громадяни Молдови, Китаю, В'єтнаму, Туреччини переважно у сфері торгівлі та послуг, тоді як українці за кордоном зайняті у промисловості, будівництві, сільському господарстві [12, с. 108].

В такому разі слід зазначити про дефіцит робочої сили на ринку праці України, а особливо по окремих сферах діяльності

Водночас відбуваються якісні зміни робочої сили через зростання частки так званого покоління Z серед зайнятого населення та шукачів роботи. До переваг покоління Z відносять креативність, багатозадачність, ентузіазм, несприймання фальші, достатній рівень освіти, постійне вдосконалення, при цьому відзначають такі його недоліки, як потреба свободи, швидке вигорання, необхідність бути в центрі уваги, лінч, егоцентризм, бунтарський дух [13]. Таким чином, робота з новим поколінням потребує адаптації систем мотивації з урахуванням особливостей сучасної молоді, їх соціальних потреб.

Під час формування кадрової стратегії особливої уваги заслуговують показники оплати праці та їх динаміка. У 2015–2017 роках, згідно з даними Державної служби статистики, середня заробітна плата в Україні зростала, а в серпні 2018 року вона становила 8 977 грн. Темпи зростання середньої заробітної плати становлять в середньому за досліджуваний період 14,5%, хоча слід зауважити, що реальна заробітна плата зростає повільніше (табл. 2).

На ринковий рівень оплати праці значною мірою впливає зміна мінімальної заробітної плати, що за 2015–2018 роки зросла в 2,7 рази.

Крім того, слід звернути увагу на очікуване збільшення мінімальної заробітної плати у 2019 році до 4 173 грн. [14]. В таких умовах роботодавці змушені збільшувати рівень заробітних плат для забезпечення конкурентоспроможності праці на підприємстві.

Враховуючи зазначені трансформації ринку праці, які полягають у наявності та зростанні дефіциту робочої сили через природне та міграційне зрушення населення, якісні зміни потенційних робітників, що обумовлені зміною психо-емоційного портрету шукача роботи, необхідність забезпечення конкурентоспроможності заробітних плат в умовах зростання оплати праці на ринку, стратегічні альтернативи HR-стратегії потребують доопрацювання та розвитку. Запропоновані стратегічні альтернативи представлені в табл. 3.

Так, традиційні методи пошуку персоналу за допомогою рекрутингових агенцій, співпраці з біржою праці мають бути доповнені методами пошуку персоналу з використанням електронних джерел, зокрема соціальних мереж, «роботних сайтів». Водночас в умовах несприятливої динаміки кон'юнктури ринку праці підприємства та організації можуть віддавати перевагу стратегіям формування кадрового резерву та створення профіциту персоналу. Мотивація працівників в сучасних умовах має забезпечувати належний рівень відтворення персоналу в умовах ринкового зростання оплати праці. З урахуванням потреби цього покоління в постійному розвитку та удосконаленні підприємства мають забезпечити можливість навчання та участі в наукових та освітніх заходах в організації та за її межами.

Висновки. Сучасний ринок праці України зазнає певних трансформацій, які полягають, по-перше, у перманентному скороченні пропозиції робочої сили через природний та міграційний рух населення, по-друге, у змінах якісних характеристик робочої сили через зміну покоління, соціального та психо-емоційного портрету працівника, по-третє, у пришвидшенні темпів зростання оплати праці на ринку. В таких умовах вітчизняні підприємства вимушені конкурувати на ринку праці України та витримувати суперництво з іншими країнами, що є рецепіентами робочої сили з України. Така ситуація

Таблиця 2

Показники рівня оплати праці

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік (8 місяців)
Середня заробітна плата (на кінець періоду), грн.	5 230	6 475	8 777	8 977
Індекс номінальної заробітної плати, %	145,2	123,8	135,6	102,3
Індекс реальної заробітної плати, %	90,1	106,5	118,9	98,7
Мінімальна заробітна плата, грн.	1 378	1 600	3 200	3 723
Індекс зміни мінімальної заробітної плати, % (номінально)	113,1	116,1	200,0	116,3

Матриця формування кадрової стратегії на операційно-функціональному рівні

Операційний рівень стратегічних альтернатив	
<i>Пошук та адаптація працівників</i>	<i>Управління чисельністю персоналу та розстановка кадрів</i>
Широке залучення «роботних сайтів», співпраця з навчальними закладами, використання соціальних мереж, традиційний пошук (рекрутингові агенції, оголошення, біржа, знайомі тощо).	Підтримка профіциту персоналу, робота в умовах нестачі персоналу в припустимих межах, розробка систем ротації персоналу, обміну досвідом.
<i>Мотивація та оплата праці</i>	<i>Розвиток та навчання персоналу, кар'єра</i>
Забезпечення ринкового рівня оплати праці, оплата праці вище, ніж на ринку, за рахунок твердого окладу або варіативної частини, нематеріальне стимулювання, гнучкі графіки роботи, організація віддалених робочих місць.	Забезпечення можливостей внутрішньо корпоративного навчання та розвитку, співпраця зі спеціалізованими навчальними закладами, навчання за межами організації.
Функціональний рівень кадрової стратегії	
Композиція альтернатив операційного рівня з урахуванням корпоративної стратегії та загальних стратегічних орієнтирів підприємства	

потребує від підприємств формування чітко визначеного стратегічного бачення управління й розвитку персоналу та розроблення кадрової стратегії, яка б відповідала теперішнім викликам ринку. Така стратегія має базуватись на

широкому залученні сучасних інструментів та каналів комунікації з потенційними працівниками, забезпечувати не тільки належний рівень оплати, але й можливості навчання та самовираження робітників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гулик Т.В., Кербікова А.С., Дрофа Є.А. Управління людським капіталом: сутність та еволюція. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 22. С. 341–344. URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018>.
2. Ковалев В.Н., Атаева Е.А. Методы комплексного исследования человеческого капитала в структуре трудового потенциала. Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. / редкол.: О.О. Беляєв (відп. ред.) та ін. Спец. вип.: Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: у 2 т. Т. 1. Київ: КНЕУ, 2012. С. 536–546.
3. Гончарук О.В., Бузовська Г.О. Методичні положення графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 10. С. 302–306. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/64.pdf>.
4. Ігнашкіна Т.Б., Романовський І.Г., Губаренко Л.М. Проблематика оцінювання соціально-трудового потенціалу промислового підприємства. Інфраструктура ринку. 2018. № 15. С. 80–88. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/15-2018>.
5. Довбня С.Б., Письменна О.О. Основні етапи формування кадрової стратегії та зміст стратегічних альтернатив в області управління персоналом. Вісник Дніпропетровського університету. 2015. № 10/1. Т. 24. Серія: Економіка. Вип. 9 (3). С. 126–133.
6. Морщенок Т.С., Локшин В.С., Гертнер О.О. Стратегія управління людськими ресурсами. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Вип. 201. Т. V. Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. С. 1180–1189.
7. Ястремська О.М. Мотивація креативності новаторів: монографія. Харків: вид. ХНЕУ, 2013. 292 с.
8. Основні показники ринку праці (річні дані). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Инфографика: уровень безработицы в странах Европы. URL: <http://forbes.net.ua/nation/1384179-infografika-uroven-bezroboticy-v-stranah-evropy>.
10. Euro area unemployment at 8.4%. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9034240/3-02072018-AP-EN.pdf/bfcf5c1a-fca8-4541-aa0a-2d5dc2e090da>.
11. Трудова та освітня міграції з України: як втримати людський потенціал? URL: https://zik.ua/news/2018/07/24/trudova_ta_osvitnya_migratsii_z_ukrainy_yak_vtrymaty_lyudskyy_potentsial_1372513.
12. Козик В.В., Пайкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Знання-Прес, 2002. 406 с.
13. Поколение Z. Какое оно и как с ним работать? URL: <https://delo.ua/lifestyle/pokolenie-z-kakoe-ono-i-kak-s-nim-rabotat-317472>.
14. Держбюджет – 2019: мінімальна зарплата. URL: http://zib.com.ua/ua/134500-derzhbyudzheth_-2019_minimalna_zarplata.html.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

PROFIT MANAGEMENT IN FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM OF AN ENTERPRISE

Савіна С.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу та аграрного бізнесу,
Вінницький національний аграрний університет

Гиренко Ю.В.

викладач економічних дисциплін,
Немирівський коледж будівництва та архітектури
Вінницького національного аграрного університету

У статті розглянуто актуальне питання управління прибутком підприємства. Наведено сутність прибутку, визначено головну мету управління ним. Велику увагу приділено стратегічним аспектам управління прибутком. Встановлено, що ефективне управління прибутком досягається за умови наявності достатньої інформаційної бази для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком, фінанси, фінансовий менеджмент, стратегічне управління прибутком.

В статье рассмотрен актуальный вопрос управления прибылью предприятия. Приведена сущность прибыли, определена главная цель управления нею. Большое внимание уделено стратегическим аспектам управления прибылью. Установлено, что эффективное управление прибылью достигается при условии наличия достаточной информационной базы для принятия оптимальных управленческих решений.

Ключевые слова: прибыль, управление прибылью, финансы, финансовый менеджмент, стратегическое управление прибылью.

The current issue of profit management at an enterprise is considered in the article. The essence of profit is given; the main purpose of management is determined. Much attention is paid to the strategic aspects of profit management. It is established that effective profit management is achieved provided there is sufficient information base for making optimal managerial decisions.

Key words: profit, profit management, finance, financial management, strategic profit management.

Постановка проблеми. Сьогодні формування ресурсів є актуальним завданням, що впливає на стратегічну, тактичну та операційну діяльність підприємства. При цьому з огляду на різні аспекти та сфери планування діяльності підприємства найважливішим є процес управління прибутком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та природа прибутку досліджена багатьма представниками зарубіжної економічної та фінансової науки. Внесок у дослідження зазначеної проблеми зробили такі вчені, як Д. Гелбрейт, Ф. Найт, Дж. Робінсон, Е. Сайке, П. Самуельсон, Р. Харрод, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер. Значну увагу питанням формування та використання прибутку підприємств приділено в працях І.О. Бланка, М.Д. Білик, С.М. Баранцевої, С.В. Мішиної та інших вітчизняних вчених-економістів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прийняття ефективних управлінських рішень потребує достовірної інформації про фінансові результати діяльності, які повинні бути сформовані з урахуванням специфіки господарювання підприємств та їх організаційної структури. Проте без належного науково-прикладного забезпечення та визначення цілісної системи відображення прибутку розв'язати наявні проблеми та підвищити ефективність діяльності вітчизняних підприємств неможливо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в розробленні шляхів підвищення ефективності управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток є певним виміром ступеня

досягнення поставленої мети функціонування підприємства. Він формується як приріст капіталу суб'єкта господарювання в певному часовому періоді та одночасно є інтегрованим багатогранним об'єктом обліку, який слід розглядати поетапно крізь призму доходів та витрат.

Прибуток – це кінцевий фінансовий результат, що характеризує виробничо-господарську діяльність всього підприємства, тобто становить основу економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення [1, с. 125].

У Господарському кодексі України зазначається, що прибуток є основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємства [2].

В найбільш узагальненому вигляді прибуток – це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом та сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності [3, с. 180].

Прибуток є відображенням всіх видів діяльності підприємства, а саме операційної, фінансової, інвестиційної, тому на його розмір здійснюють вплив всі сторони діяльності підприємства. На основі прибутку можна оцінити економічну ефективність діяльності підприємства, а використання показника прибутку як оціночного дає змогу встановити пряму залежність між розміром отриманого ефекту й стимулюванням. Головною метою управління прибутком в системі фінансового менеджменту підприємства є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах. Удосконалення процесу управління прибутком має відбуватись в певній послідовності та відповідати головній меті й задачам ефективного управління ним [3, с. 181–184].

Система управління прибутком забезпечує [3, с. 183–185]:

- максимізацію прибутку та формування відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;
- оптимальну пропорційність між рівнем прибутку та рівнем ризику;
- високу якість прибутку, що формується;
- необхідний рівень доходу на інвестований капітал;
- формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в перспективі;
- зростання ринкової вартості підприємства;
- ефективність програм участі персоналу щодо прибутку.

Ефективне управління прибутком досягається за умови наявності достатньої інформаційної бази для прийняття оптимальних управлінських рішень. Таку базу формують результати аналізу прибутку, доходів та витрат. Вихідні дані для проведення такого аналізу міс-

тять річна фінансова звітність підприємства та маркетингові дослідження ринку [4, с. 82–84]. Як зазначає Л.В. Бесараба, створення системи обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком є процесом неперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників облікового та необлікового характеру, що будуть використовуватися в процесі планування, аналізування та для прийняття ефективних управлінських рішень [5, с. 10].

Система інформаційних показників повинна не лише відображати загальні обсяги діяльності, розмір та структуру доходів і витрат, але й містити дані про фактори впливу на них. Вагомою та необхідною є інформація щодо елементів вибраної облікової політики, подій після дати балансу, впливу інфляції на фінансові результати діяльності. Звітні показники розмежовуються за ступенем впливу, тобто відбираються найбільш бажані та важливі показники для управління, далі – показники, що впливають на найбільш важливі показники. Аналогічним чином формується система пріоритетів третього рівня [6, с. 74–76].

Формування системи пріоритетів базується на ієрархічному групуванні показників управління прибутком як по підприємству загалом, так і за сферами його діяльності зокрема. Так, сума чистого операційного прибутку залежить від розміру доходів (рівень цін на продукцію, обсяг та структура реалізації), витрат від операційної діяльності та суми податкових платежів (зміна податкової ставки, наявність пільг) [7]. Показники фінансової звітності є наслідком тих управлінських рішень, які прийняло керівництво щодо управління прибутком на основі облікової інформації. Окрім фінансової та управлінської звітності, важливою є оперативна звітність. Вона відображає проблеми формування та використання прибутку.

Ключовими факторами досягнення підприємством стійкої конкурентної переваги є розробка й реалізація ефективної стратегії управління прибутком на основі загальної стратегічної його орієнтації. Розробка дієвої стратегії потребує комплексного впровадження відповідних традиційних і сучасних методів та інструментів. Необхідними умовами для ефективного стратегічного управління прибутком є:

- 1) розробка стратегії діяльності підприємства та стратегічного управління в довгостроковому періоді;
- 2) прийняття рішень з урахуванням стратегії діяльності підприємства;
- 3) наявність сформульованих конкретних цілей діяльності підприємства;
- 4) аналіз та оцінка умов, за яких здійснюється діяльність підприємства, а також чинників, які впливають на остаточні результати діяльності;
- 5) формування ефективної політики з урахуванням правильної оцінки поточної та майбут-

ньої ситуації з точки зору прояву критичних чинників, які її лімітують.

Під час розроблення стратегії управління прибутком необхідно враховувати період його життєвого циклу, поточні та перспективні ключові фактори успіху. Процес управління прибутком повинен відбуватись у визначеній послі-

довності, забезпечуючи реалізацію стратегічної мети існування підприємства.

Таким чином, управління прибутком є сукупністю фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів і прийомів обліку, прогнозування, планування та контролю доходів, витрат підприємства з метою забезпечення

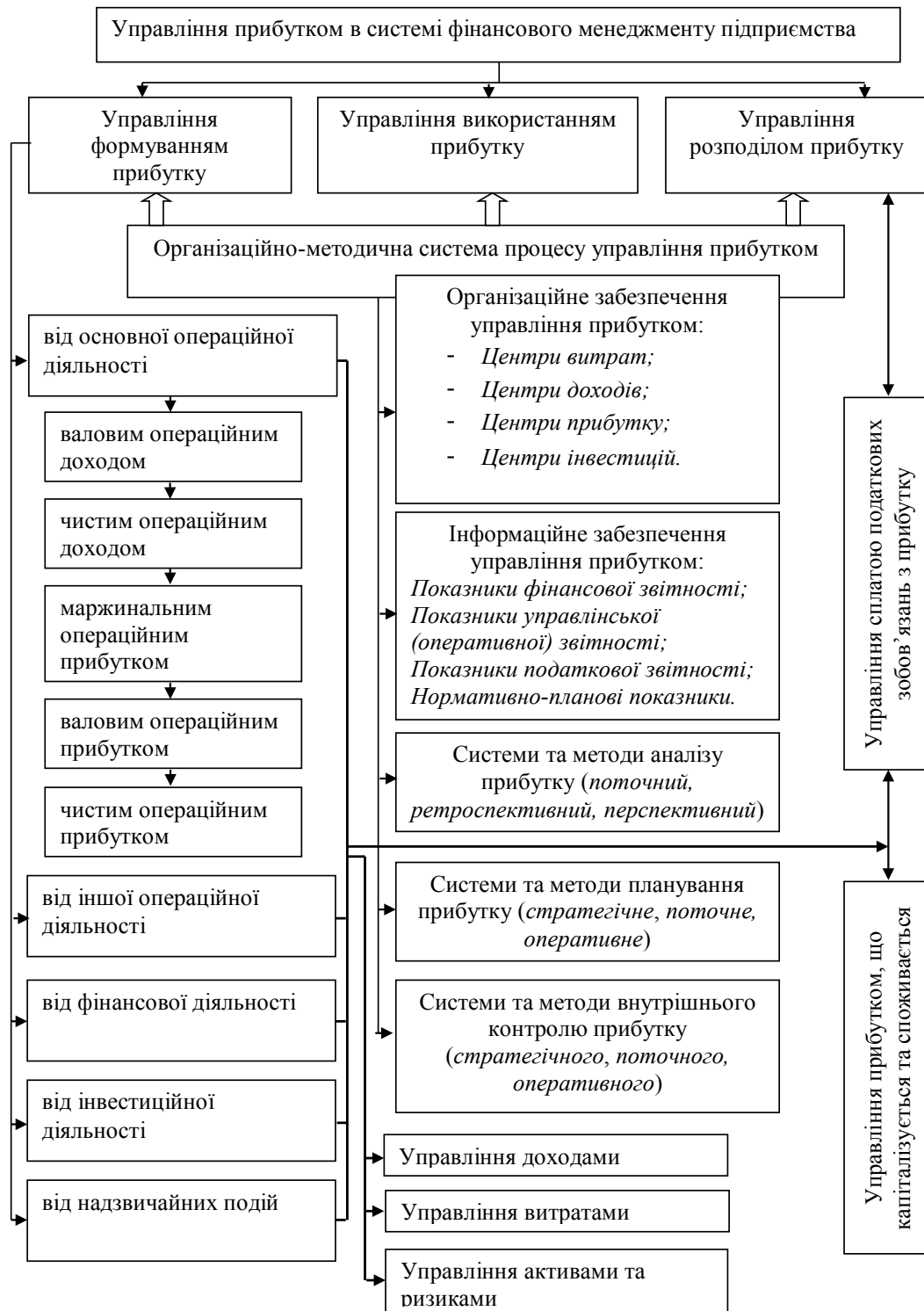


Рис. 1. Управління прибутком в системі фінансового менеджменту підприємства

прийняттю рівня рентабельності його діяльності у поточній та довгостроковій перспективі. Йдеться про отримання максимального розміру прибутку в умовах ризику та невизначеності [5, с. 9–10]. Тільки збалансована система управління прибутком здатна забезпечити цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінювання, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань формування, використання та розподілу прибутку підприємства (рис. 1).

Ефективне управління прибутком є можливим лише за умови існування внутрішнього контролю за основними його показниками як по підприємству загалом, так і в розрізі центрів фінансової відповідальності зокрема. В такому разі формується необхідна структура та створюються форми контрольних звітів, які виступають носіями інформації про фактичні значення показників, розмір відхилень від запланованих даних, фактори та розміри виявлених відхилень, причини, місця та винуватців виникнення найбільш вагомих відхилень. Максимізація прибутку можлива тоді, коли увага керівництва спрямована на виявлення резервів його зростання і, відповідно, зменшення збитку. Для потреб управління прибутком застосовується ціла низка спеціальних систем та методів, що дають змогу отримати кількісну оцінку окремих аспектів його формування, розподілу та використання [1, с. 128–130].

Аналіз літературних джерел [1–7] дає змогу визначити основні задачі управління прибутком:

1) оптимізація обсягу прибутку, який відповідає ресурсному потенціалу підприємства та ринковій кон'юктурі;

2) досягнення максимально можливої відповідності обсягу сформованого прибутку допус-

тимому рівню ризику; між цими параметрами спостерігається прямопропорційна залежність;

3) забезпечення високої якості сформованого прибутку; резерви її зростання повинні бути першими реалізовані за рахунок операційної (поточної) діяльності та реального інвестування чистого прибутку, створювати базу для подальшого розвитку підприємства;

4) формування за рахунок прибутку обсягу фінансових ресурсів, достатнього для розвитку підприємства в майбутньому; ці грошові ресурси доцільно концентрувати в складі фонду накопичення та спрямовувати на фінансування витрат капітального характеру;

5) розроблення ефективних програм участі персоналу в прибутках підприємства для зближення інтересів власників та найманих працівників;

6) створення умов для збільшення ринкової вартості підприємства, яка визначається рівнем капіталізації прибутку; підприємство саме встановлює пропорції розподілу прибутку на капіталізовану та споживану частини; при цьому враховуються умови та завдання господарської діяльності.

Висновки. Таким чином, різні інформаційні показники в системі управління прибутком призначені для визначення факторів впливу на його розмір та використовуються для розроблення концепції розвитку підприємства й стратегічного зростання прибутковості. Запропоновані завдання з управління прибутком дають змогу підсилити ефективність господарської діяльності підприємства у зв'язку із застосуванням комплексного підходу до використання всіх видів ресурсів та впровадження мотиваційного механізму співробітників щодо досягнення фінансових цілей організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2010. № 28. С. 125–132.
2. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2003. № 18. № 19–20. № 21–22.
3. Блонська В.І. Прибуток: особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.5. С. 179–185.
4. Андрущенко Л.О. Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємств торгівлі і громадського харчування. Фінанси України. 2010. № 8. С. 81–85.
5. Бесараба Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення як основна складова управління прибутком підприємства. Вісник національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 2. С. 8–11.
6. Бойчук В.А. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2010. № 1. Т. 2. С. 71–76.
7. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. № 17. С. 52–59.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE MAIN APPROACHES TO THE DEFINITION OF POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Савченко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Енергодарський інститут державного
та муніципального управління імені Р.Г. Хеноха
«Класичного приватного університету»

У статті розглянуто сутність поняття «потенціал». Досліджено та систематизовано поняття «потенціал» за основними підходами, а саме ресурсним (сукупність наявних ресурсів), функціональним (можливість виконувати певні функції), ресурсно-цільовим (здатність досягати поставлених цілей), факторним (досяжність результату за певних умов функціонування). Розглянуто переваги та недоліки підходів. Визначено основні розбіжності, сформувано висновок щодо сутності категорії.

Ключові слова: потенціал, сутність потенціалу, потенціал підприємства, підходи, ресурсний, функціональний, ресурсно-цільовий, факторний.

В статье рассмотрена сущность понятия «потенциал». Исследовано и систематизировано понятие «потенциал» по основным подходам, а именно ресурсному (совокупность имеющихся ресурсов), функциональному (возможность выполнять определенные функции), ресурсно-целевому (способность достигать поставленных целей), факторному (достижимость результата при определенных условиях функционирования). Рассмотрены преимущества и недостатки подходов. Определены основные разногласия, сформулирован вывод о сущности категории.

Ключевые слова: потенциал, сущность потенциала, потенциал предприятия, подходы, ресурсный, функциональный, ресурсно-целевой, факторный.

The article deals with the essence of the concept of “potential”. Investigated and systematized the concept of “potential” for the main approaches, namely resource (a set of available resources), functional (the ability to perform certain functions), resource-target (the ability to achieve goals), factor (the achievability of the result under certain operating conditions). The advantages and disadvantages of approaches are considered. The main disagreements are defined and the conclusion about the essence of the category is formed.

Key words: potential, essence of potential, potential of the enterprise, approaches, resource, functional, resource and target, factor.

Постановка проблеми. Економічні процеси здійснюють вплив на діяльність усіх суб'єктів господарювання, зокрема на промислові підприємства. Проблема організації ефективного управління економічними процесами є однією з найважливіших проблем удосконалення процесів планування та прогнозування на підприємстві. Однак не всі вітчизняні промислові підприємства здатні до формування ефективного «бачення» розвитку власного підприємства та реального оцінювання його слабких та сильних сторін.

Потенціал підприємства, спираючись на оцінювання ефективності економічної діяльності підприємства дає змогу оцінити реальний рівень використання можливостей підприємства та зіставити його з потенціальними. Ана-

ліз потенціалу підприємства дає змогу виявити приховані маркетингові ресурси та визначити альтернативні стратегічні напрями розвитку підприємства на подальший період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження сутності поняття «потенціал» займалися такі іноземні та вітчизняні вчені, як О. Ареф'єва [1], Б. Бачевський [2], І. Гречина [3], П. Краснокутська [3], І. Пастушкова [2], І. Причепа [4], О. Федонін [5], В. Спирин [6], Є. Яцура [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні публікації, проблема розуміння та оцінювання потенціалу є актуальною.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення науко-

вих поглядів до визначення сутності поняття «потенціал», угруповання підходів до трактування поняття «потенціал» за характером їх прояву в часі та з точки зору впливу на процеси розвитку економічних систем, уточнення визначення «потенціал».

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова "potentia" й означає «приховані можливості». На стику 1970–1980-х рр. вийшло багато наукових публікацій. Автори наполягали на необхідності визначення потенціалу як економічної категорії та пропонували різні трактування цього поняття. Розходження у визначенні цього поняття спостерігаються досі, хоча найчастіше цей термін використовують для характеристики наявного стану та ступеня використання одичних і сукупних ресурсів підприємства.

С. Ожегов трактує поняття «потенціал» як «ступінь потужності в будь-якому значенні, сукупність засобів, можливостей, необхідних для чого-небудь» [7, с. 421].

Тлумачний словник української мови під цим терміном розуміє «приховані можливості, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [8, с. 286].

Економічна наука запозичила термін «потенціал» з фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі [9, с. 125–140].

Під час розгляду потенціалу як економічної категорії, як правило, спираються на три основні концепції, а саме ресурсну (сукупність ресурсів і зв'язків між ними), функціональну (сукупність функцій, які забезпечують реалізацію здібностей і можливостей), ресурсно-цільову (сукупність ресурсів та здібностей щодо досягнення певних результатів, цілей) [10, с. 6].

Досліджуючи трактування поняття «потенціал», М. Ігнатенко та В. Руденко у монографії «Природно-ресурсний потенціал території. Гео-

графічний аналіз та синтез» [9, с. 10] дійшли висновку, що сутність поняття «потенціал» полягає в сукупності продуктивності ресурсів, про що свідчить найбільша кількість вживаних словосполучень (табл. 1).

На думку Н. Антошишиної [11, с. 71], існують чотири класичні підходи до трактування поняття потенціалу сучасними науковцями:

– ресурсний (потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів);

– виробничий (потенціал – це система матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва);

– комплексний (потенціал – це єдність структури та функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку);

– фізико-енергетичний (потенціал підприємства – це його потенційна енергія).

Але ми не погоджуємось з виокремленням автора виробничого та комплексного підходу, оскільки виробничий підхід насправді відображає характеристики ресурсно-цільового підходу, а комплексний – функціонального підходу.

А. Асаул [12] у своїй монографії виділяє шість підходів до визначення економічного змісту поняття «потенціал підприємства»:

1) ресурсний (сукупність наявних ресурсів або таких, що можуть бути залучені ззовні; оцінювання величини потенціалу зводиться до визначення вартості наявних ресурсів);

2) цільовий (спроможність підприємства забезпечити своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей за наявної кількості, якості та структури ресурсів, тобто потенціал підприємства розглядається і як ресурси, і як можливості щодо їх ефективного використання в процесі досягнення цілей; оцінювання потенціалу зводиться до визначення здатності підприємства здійснювати подальшу діяльність та досягати постав-

Таблиця 1

Вживання терміна «потенціал»

Змістовне значення терміна	Співвідношення з іншими термінами	Частота вживання щодо загальної кількості вибраних значень терміна, %
Сукупність	природних умов і ресурсів (багатств), можливостей, запасів, засобів, цінностей	42
Потужність	виробництва, фондів, багатств, ресурсів, країни, регіону	18
Можливість	ресурсна, економічна, природна, регіону (наявна або така, що може бути використана)	16
Здатність	продуктивних сил досягти певного ефекту	8
Потенція	природних ресурсів, розвитку народного господарства країни	5
Продуктивність, ефект та інші значення	природних ресурсів	11

Джерело: [9, с. 10]

лених цілей на основі використання наявних ресурсів);

3) структурно-функціональний (сукупність елементів, кожен з яких виконує відповідні функції; чим вдаліше структура об'єктів, чим краще один одному відповідають елементи та їхні функції, тим вище буде потенціал);

4) результативний (наявність ресурсів та їх здатність у ході фінансово-господарської діяльності давати визначені результати (обсяг виробництва, виторг, прибуток); оцінювання величини потенціалу зводиться до визначення потенційного обсягу виробництва матеріальних благ і послуг, техніко-економічних та фінансових показників діяльності підприємства);

5) конкурентний (джерело конкурентних переваг, які визначатимуть оптимальний розвиток підприємства в майбутньому за наявності відповідних ресурсів);

6) стратегічний (розвиток підприємства спрямований на досягнення стратегічних цілей).

На нашу думку, визначення потенціалу з точки зору конкурентного та стратегічного підходів можна включити до цільового підходу, оскільки насамперед ці підходи розкривають можливості підприємства щодо досягнення поставлених цілей незалежно від їх строковості та терміну досягнення.

Н. Верхоглядова [13] розподіляє підходи до визначення потенціалу на п'ять груп: ресурсний, функціональний (можливості виконувати певні функції, тобто здійснювати виробничу діяль-

ність, виготовляти матеріальні блага, задовольняти суспільні потреби), цільовий, результативний (отриманий результат за певних умов), діяльнісний (сукупність відносин між суб'єктами господарювання щодо створення матеріальних благ та послуг).

Але, на нашу думку, сутність діяльнісного підходу збігається з функціональним. Заслуговує уваги виокремлення результативного підходу, але, розглядаючи тлумачення потенціалу, що увійшли до цієї категорії, ми за ключові слова у цих визначеннях виділяємо «певні умови», а не «результат».

Згрупуємо розглянуті погляди в підходи до трактування потенціалу підприємства з урахуванням сутнісного аспекту в табл. 2.

Таким чином, перші три визначення пере-хрещуються з декількома підходами до трактування поняття «потенціал», а деякі підходи не потребують виокремлення. Використання фізико-енергетичного підходу є не досить зручним внаслідок складності його економічного обрахунку та практичного застосування. Перспективним для подальших досліджень є результативний підхід, якщо акцентувати увагу саме на умовах, за яких можна досягнути бажаного результату.

Дослідження думок науковців про сутність поняття «потенціал», представлених у сучасній економічній літературі, з урахуванням змістовного значення терміна дає змогу виділити основні чотири підходи до його трактування (табл. 3).

Таблиця 2

Поділ підходів до трактування поняття «потенціал» за основними ознаками

Підхід	Ресурсний	Виробничий	Комплексний	Фізико-енергетичний	Цільовий	Структурно-функціональний	Конкурентний	Стратегічний	Результативний	Діяльнісний
Визначення										
Сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів	+									
Спроможність підприємства забезпечити своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей за наявної кількості, якості та структури ресурсів		+			+		+	+		
Сукупність елементів, кожен з яких виконує відповідні функції			+			+				+
Отриманий результат за певних умов									+	
Потенційна енергія				+						

Підходи до трактування поняття «потенціал»

Підхід	Сутність потенціалу	Представники	Переваги	Недоліки
Ресурсний	Сукупність наявних ресурсів.	М. Ігнатенко, В. Руденко, І. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер, Д. Черніков, С. Белова, В. Авдєєнко, В. Котлов, А. Анчишкін, Л. Костирко, В. Архипов, В. Вейц, О. Горяча, Б. Мочалов.	Враховує ресурсну складову як базу для формування потенціалу.	Не враховуються потенційні можливості підприємства, а також не конкретизуються результати, які можуть бути отримані в перспективі.
Функціональний	Можливість виконувати певні функції.	Е. Фігурнов, Л. Абалкін, В. Гусаков, Н. Касьянова, Н. Краснокутська, В. Кучер, Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева, В. Нємчинов, А. Воронкова, І. Отенко.	Враховує наявні та потенційні можливості, які має економічна система, для виконання певних завдань.	Ігнорується ресурсна складова потенціалу, не оцінюються умови функціонування підприємства.
Ресурсно-цільовий	Здатність досягати поставлених цілей.	В. Спирин, В. Архангельський, В. Россоха, П. Фоміна, М. Старовойтова, С. Радько, Г. Герасимчук, М. Іванов, Ю. Одегов, К. Андрєєв, М. Чумаченько.	Цільова орієнтація потенціалу з врахуванням засобів для досягнення поставленої мети.	Не конкретизуються потенційні можливості та можливі результати, які можуть бути вищими, ніж окреслені завдання.
Факторний	Досяжність результату за певних умов функціонування	О. Олексюк, О. Бабина, Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк.	Врахування зовнішніх можливостей та обмежень під час постановки конкретних завдань.	Неповною мірою характеризує наявні ресурси підприємства.

Першим та найбільш поширеним підходом до трактування поняття «потенціал» є ресурсний підхід, згідно з яким потенціал є сукупністю наявних ресурсів.

М. Ігнатенко та В. Руденко у своїй монографії «Природно-ресурсний потенціал території. Географічний аналіз та синтез» [9, с. 10] дійшли висновку, що сутність поняття «потенціал» полягає у сукупності продуктивності ресурсів.

Представник першого підходу А. Анчишкін вважає, що потенціал – це набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва. Як органічне сполучення технічних, організаційних, управлінських та результативних факторів виробництва трактує потенціал Л. Костирко [14, с. 78–84].

В. Архипов, В. Вейц та О. Горяча визначають потенціал як узагальнену характеристику системи ресурсів, до складу якої входять виробничі фонди, кадри, ресурси управління та організації виробництва, а також науково-технічна інформація.

С. Терещенко [15, с. 31] вважає, що такі поняття, як «потенціал» та «ресурси», не слід протиставляти одне одному, тому розглядає потенціал (економічний, виробничий, науково-технічний тощо)

як узагальнену характеристику ресурсів з урахуванням місця й часу використання.

Перевагою ресурсного підходу до трактування сутності поняття «потенціал» є те, що надається характеристика наявних ресурсів підприємства. Водночас у рамках ресурсного підходу не враховуються потенційні можливості підприємства, а також не конкретизуються результати, які можуть бути отримані в перспективі.

Другий підхід до трактування сутності поняття «потенціал» можна умовно назвати функціональним. За цього підходу потенціал є можливістю виконувати певні функції (здійснювати виробничу діяльність, виготовляти матеріальні блага, задовольняти суспільні потреби).

Н. Касьянова вважає, що основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні поточних та майбутніх можливостей економічної системи трансформувати ресурси за допомогою властивих персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи корпоративні та суспільні інтереси [16, с. 9].

Н. Краснокутська характеризує потенціал як можливості системи ресурсів підприємства та

його компетенції створювати результат за допомогою реалізації бізнес-процесів [17, с. 7].

Як ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання визначає потенціал В. Немчинов [18, с. 73–77].

На думку А. Воронкової, потенціал є сукупністю вартісних та натурально-речовинних характеристик виробничої бази, яка виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня та якості в необхідному обсязі [18, с. 73–77].

І. Отенко характеризує потенціал не лише як діалектичну єдність можливостей, але й як процеси їхньої реалізації. На думку автора, потенціал відображає здатності робітників підприємства пізнавати та створювати можливості, інтегруючи в просторі й часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг [3, с. 54–64].

Перевагою другого підходу є те, що він враховує наявні та потенційні можливості, які має економічна система, для виконання певних завдань. Водночас у рамках цього підходу ігнорується ресурсна складова потенціалу, не оцінюються умови функціонування підприємства.

В рамках третього підходу потенціал переважно трактується як можливість використання ресурсів, засобів, резервів та персоналу підприємства для досягнення певних цілей.

В. Спірін [6, с. 56] розуміє потенціал як сукупність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей.

В. Архангельський у своєму визначенні потенціалу об'єднує ресурсні, просторові й часові аспекти, а також зазначає, що «потенціал – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі» [19, с. 21].

На думку С. Радько, потенціал є відображенням сукупної можливості трудового колективу для виконання поставлених перед ним завдань. І. Ансофф визначає потенціал як спроможність комплексу ресурсів економіки виконати поставлені перед ним завдання [14, с. 78–84].

Г. Герасимчук визначає потенціал як максимальні можливості об'єкта функціонування з урахуванням чинників впливу шляхом раціонального використання всіх видів ресурсів для досягнення потенційних цілей [18, с. 73–77].

М. Іванов, Ю. Одегов та К. Андрєєв визначають потенціал як систему матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва [18, с. 73–77].

Перевагою третього підходу є цільова орієнтація потенціалу з урахуванням засобів для досягнення поставленої мети. Проте в рамках цього підходу часто не конкретизуються потенційні можливості та можливі резуль-

тати, які можуть бути вищими, ніж окреслені завдання.

Узагальнюючи погляди науковців на трактування поняття «потенціал» за четвертого підходу, виокремимо в наявних визначеннях таке поняття, як можливості досягнення результату за певних умов. Тобто це можливості певної економічної системи (наявність сприятливих умов) для досягнення певного рівня розвитку. Цей підхід може бути названий факторним. Підприємство завжди функціонує в певному середовищі, перебуваючи під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть як обмежувати його можливості в розвитку, так і надавати сприятливі умови для його розвитку.

О. Олексюк [20, с. 9] визначає потенціал як його максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

О. Федонін [5, с. 23] стверджує, що потенціал об'єднує як просторові, так і часові характеристики. З одного боку, він надає характеристику минулому, відображуючи ту сукупність властивостей, які були отримані системою в процесі її становлення, а з іншого боку, він характеризує рівень практичного застосування й використання наявних можливостей.

Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк визначають потенціал як його властивість забезпечити очікуваний суб'єктом оцінювання позитивний (або негативний) результат в наявній системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку [3, с. 54–64].

Перевагами факторного підходу є врахування зовнішніх можливостей та обмежень під час постановки конкретних завдань, крім того, цей підхід враховує просторові та часові характеристики підприємства як соціально-економічної системи, але неповною мірою характеризує наявні ресурси підприємства.

Висновки. Проаналізувавши позиції різних авторів, що визначають поняття «потенціал», зазначимо, що сьогодні в науковій економічній літературі одночасно співіснують принципово різні тлумачення потенціалу, які іноді є досить суперечливими одне одному.

Ми підтримуємо позиції авторів щодо трактування потенціал з точки зору факторного підходу, але, надаючи власне визначення потенціалу, вважаємо за необхідне дещо його розширити. На нашу думку, потенціал – це наявні ресурси, практична діяльність та можливості підприємства щодо розв'язання конкретних задач для досягнення окресленого рівня розвитку підприємства з урахуванням умов функціонування підприємства, що постійно змінюються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О., Харчук Т. Економічні засади формування потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7 (85). С. 71–76.
2. Бачевський Б., Пастушкова І., Яцура Є. Визначення економічного потенціалу підприємства. Збірник наукових праць: економічні науки. 2011. № 7. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/21VEP.pdf.
3. Краснокутська П. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії. Вісник КНТЕУ. 2008. № 5. С. 54–64.
4. Козловський В., Причепя І. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства. Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2007. № 3. С. 28–33.
5. Федонін О., Рєпіна І., Олексюк О. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. пос. 2-ге вид., без змін. Київ: КНЕУ, 2009. 316 с.
6. Спирин В. Анализ экономического потенциала предприятия. Москва: Финансы и статистика, 1994. 219 с.
7. Ожегов С. Словарь русского языка: 70 000 слов / под ред. Н. Шведовой. 23-е изд., испр. Москва: Рус. яз., 1991. 847 с.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови / за ред. В. Бусел. Київ; Ірпінь: ВТФ Перун, 2005. 1728 с.
9. Игнатенко Н., Руденко В. Природно-ресурсный потенциал территории. Географический анализ и синтез. Львов, 1986. 164 с.
10. Ачкасов І., Пушкар Т., Федорова В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: конспект лекцій з курсу. Харків: ХНАМГ, 2010. 89 с.
11. Антошишина Н. Дослідження трансформації поняття «потенціал підприємства» з урахуванням історичного та сутнісного аспекту. Вісник КНУТД. 2015. № 6. С. 64–75.
12. Асаул А., Войнаренко М., Князев С., Рзаева Т. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности: моногр. / под ред. А. Асаула. Санкт-Петербург: АНОИПЭВ, 2011. 321 с.
13. Верхоглядова Н., Коваленко Є. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства. URL: http://ej.kherson.ua/journal/economic_08/230.pdf.
14. Цимбал О., Лукашов О. Сутність та підходи щодо оцінювання трудових ресурсів потенціалу промисловості в контексті регіону. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. № 5. С. 78–84.
15. Терещенко С. Формування та використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04. Київ, 2016. 413 с.
16. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н. Касьянова, Д. Солоха, В. Морєва, О. Беякова, О. Балакай. 2-ге вид., доп. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 248 с.
17. Краснокутська Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
18. Березюк Ю. До питання аналізу сутності економічної категорії потенціалу. Економіка АПК. 2011. № 1. С. 73–77.
19. Архангельский В., Зиновьев Л. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении. Москва: Экономика, 1983. 240 с.
20. Олексюк О. Управління потенціалом акціонерних товариств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2001. 24 с.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ ЗАЛІЗНИЦЬ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЗЮ

INVESTMENT-INNOVATIVE TRANSFORMATIONS OF THE ORGANIZATIONAL AND TECHNICAL LEVEL OF RAILWAYS IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF THE MANAGEMENT OF THE INDUSTRY

Семенцова О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Український державний університет залізничного транспорту

Озарчук О.С.

магістрант по програмі ТЕМПУС,
Український державний університет залізничного транспорту

Ващенко А.М.

магістрант,
Український державний університет залізничного транспорту

У статті згруповано, деталізовано основні фактори, що впливають на інвестиційно-інноваційні перетворення організаційно-технічного рівня залізниць, відповідно до напрямку здійснення впливу. Наведено наслідки дії деталізованих факторів зовнішнього та внутрішнього впливу. Розкрито сутність складових сукупного ефекту інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізниць. Представлено схему інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізниць, необхідних для покращення роботи галузі.

Ключові слова: інновації, інноваційно-інвестиційний розвиток, залізничний транспорт, реформування, організаційно-технічний рівень, економічний ефект.

В статье сгруппированы, детализированы основные факторы, влияющие на инвестиционно-инновационные преобразования организационно-технического уровня железных дорог, в соответствии с направлением влияния. Приведены последствия действия детализированных факторов внешнего и внутреннего воздействия. Раскрыта сущность составляющих совокупного эффекта инвестиционно-инновационных преобразований организационно-технического уровня дорог. Представлена схема инвестиционно-инновационных преобразований организационно-технического уровня дорог, необходимых для улучшения работы отрасли.

Ключевые слова: инновации, инновационно-инвестиционное развитие, железнодорожный транспорт, реформирование, организационно-технический уровень, экономический эффект.

The article summarizes and details the main factors contributing to investment-innovation transformations of the organizational-technical level of railways in accordance with the direction of influence. The consequences of the influence of the detailed factors of external and internal influence are given. The essence of the components of the cumulative effect of investment-innovation transformations of the organizational-technical level of roads is disclosed. The scheme of investment-innovation transformations of the organizational-technical level of roads necessary for improvement of the industry's work is presented.

Key words: innovations, innovation and investment development, railway transport, reform, organizational-technical level, economic effect.

Постановка проблеми. Відповідно до Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року [1] процеси реформування транспортно-дорожньої галузі, що розпочаті та

тривають, мають на меті продовження та активізацію розпочатих процесів трансформації форм управління залізничною галуззю. Особливо наголошується на доцільності інноваційного

розвитку транспортної галузі та участі у глобальних інвестиційних проектах. Ці заходи мають переважно організаційно-технічний характер і можуть бути реалізовані за умови активного впровадження інноваційних перетворень, що обумовлює актуальність поставленої теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання інноваційних перетворень в економіці загалом та залізничній галузі зокрема є актуальними, тому цій темі присвячені праці багатьох науковців. Аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничної галузі розглядають Г.С. Григор'єв [2], О.Г. Дейнека, Ю.С. Камчатна [3], Л.Л. Калініченко [4], О.Г. Кірдіна [5], О.І. Панченко [6]. Визначення ефективності вжиття заходів інвестиційно-інноваційного характеру на залізничному транспорті розкрито в роботах Є.І. Балаки, О.І. Зоріної, Н.М. Колесникової, І.М. Писаревського [7], Т.В. Давидової [8], В.О. Зубенко, Л.Ю. Коник [9].

Питанням удосконалення організаційно-технічного рівня підприємств присвячено роботи О.О. Волошенко [10], О.М. Синікової [11], О.В. Ярмоліцької [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте невирішеною частиною загальної проблеми є аспекти впровадження інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізниць в умовах трансформації управління галуззю.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Отже, метою статті є дослідження

та узагальнення основних напрямів інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізниць в умовах трансформації управління галуззю.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Як справедливо відзначено в роботі [13], в залізничній галузі в умовах сьогодення існує велика кількість факторів, що впливають на її розвиток та успішне функціонування. Їх більшість має інвестиційно-інноваційний характер та спрямована на організаційно-технічні перетворення галузі. Проведений аналіз дає змогу згрупувати та деталізувати фактори впливу на інвестиційно-інноваційні перетворення організаційно-технічного рівня залізниць за зовнішньою (рис. 1) та внутрішньою ознаками (рис. 2), а також описати та встановити зв'язок з наслідками їх дії.

Доцільність вжиття заходів з інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізниць доцільно визначати на основі оцінювання кумулятивного ефекту ($E_{заг}$), що має враховувати сукупність його часткових складових та характеризуватися за формулою:

$$E_{заг} = \sum_{i=1}^n E_i, \quad (1)$$

де E_i – рівень i -го часткового показника від впровадження інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізниць ($i = 1, \dots, n$, де n – кількість часткових показників ефекту, що враховуються в узагальнюючому показнику).



Рис. 1. Основні фактори зовнішнього впливу на інвестиційно-інноваційні перетворення організаційно-технічного рівня залізниць та їх наслідки



Рис. 2. Основні фактори внутрішнього впливу на інвестиційно-інноваційні перетворення організаційно-технічного рівня залізниць та їх наслідки

Основними складовими кумулятивного ефекту інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізниць можуть виступати продуктивний, технічний, організаційно-управлінський, ресурсний, соціальний економічний ефект тощо (рис. 3).

Будь-яке підприємство, що функціонує в умовах ринку, є ефективним, якщо отримує прибуток (позитивний **економічний ефект**), що є грошовим виміром перевищення його доходів над витратами господарювання і може бути отриманий шляхом вжиття заходів щодо зниження трудомісткості, ресурсомісткості, капіталомісткості продукції транспорту, а також нарощення продуктивності праці підприємств залізничної галузі та їх структурних підрозділів.

Доцільно зазначити, що не всі результати роботи залізниць є прибутковими. Причиною такого стану, як докладно висвітлено в роботах [14; 15], є передусім статус соціально значимого перевізника, що традиційно накладається на українські залізниці державою. Така позиція держави виражається в жорсткому регулюванні тарифоутворення Антимонопольним комітетом у вантажному та пасажирському (окрім приміського) сполученнях та вимозі узгодження вартості проїзду у приміському сполученні з органами місцевого самоврядування. Державні інституції

зацікавлені в наданні громадянам недорогих послуг з переміщення, створюючи умови для їх більш успішного працевлаштування, організації дозвілля тощо, завдяки чому досягається **соціальний ефект**. Це стосується також стратегічно важливих вантажів, тарифоутворення на перевезення яких відбувається за мінімальною (майже нульовою) рентабельністю. Держава прагне скоротити витрати на кінцевий продукт промисловості та підвищити його конкурентоспроможність на світовому та вітчизняному ринках. Окрім того, соціальний ефект інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізничної галузі може бути отриманий у формі підвищення рівня задоволеності споживачів транспортних послуг кількісними та якісними характеристиками транспортних та супутніх їм послуг, що надаються залізницями. Також слід пам'ятати про те, що соціальний ефект може бути виражений у ступені задоволення матеріальних та духовних потреб співробітників галузі, покращенні умов їх праці тощо.

Результатом інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізничної галузі може також бути **продуктивний ефект**, що може бути виражений у розширенні пропозицій послуг залізничного транспорту, а саме відкритті нових маршрутів відповідно до

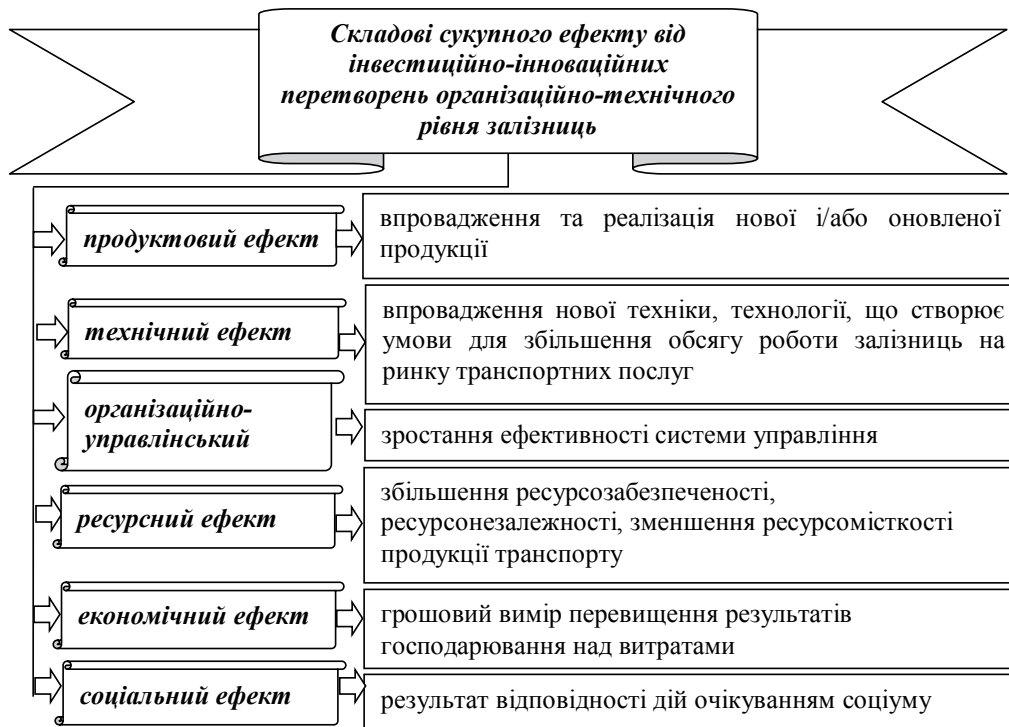


Рис. 3. Складові сукупного ефекту від інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізниць

запитів наявних та майбутніх пасажирів, розширенні супутніх транспортуванню послуг, врахуванні побажань пасажирів та вантажовідправників щодо вдосконалення послуг перевезень.

Крім того, інвестиційно-інноваційні перетворення організаційно-технічного рівня залізниць мають **технічний ефект**, який виражається у підвищенні якості транспортних послуг (покращення показників органолептичності та ергономічності, прискорення часу доставки вантажів та перебування в поїзді пасажирів, зменшення часу простоювання рухомого складу під навантажувально-розвантажувальними операціями, перебування на технічних та проміжних станціях, скорочення часу виконання планових ремонтів, збільшення продуктивності операційної системи тощо).

Організаційно-управлінський ефект впровадження інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізниць має прояв у більш раціональному використанні трудових ресурсів, скороченні часу прийняття рішень, ліквідації перехресних та дублюючих управлінських функцій на всіх організаційних рівнях, зміні підходів до мотивації робітників, стилю та методів керування галуззю тощо.

Ресурсний ефект інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізничної галузі полягає в оптимальному використанні ресурсів залізничної галузі, що створює умови для отримання додаткових результатів діяльності у вигляді грошових потоків або нових можливостей. Ресурсний ефект

можна розглядати з точки зору комплементарності та/або мультиплікативності характеру його виникнення.

Комплементарний (доповнюючий) ресурсний ефект залізниці можуть отримувати за використання неосяжних ресурсів, тобто таких, які можна набути шляхом придбання або зовнішнього залучення.

Залізниці як представники сфери послуг проектування своєї операційної системи ведуть за піковими навантаженнями, тобто вони повинні володіти такою пропускну здатністю та кількістю рухомого складу, що має задовольняти пікові сплески попиту, які виникають згідно із сезоном, напрямком перевезень (поїздки до місць відпочинку, перевезення сільськогосподарської продукції, будівельних матеріалів тощо), днем тижня, часом доби (приміське сполучення) тощо. Коли попит на перевезення спадає, може бути знайдено заходи щодо отримання комплементарного (доповнюючого) ресурсного ефекту. Прикладом може слугувати впровадження диверсифікованої системи встановлення вартості проїзду, що заохочує до користування послугами залізничного транспорту в час непікового навантаження, що активно використовується в закордонній практиці.

На відміну від комплементарного, мультиплікативний ресурсний ефект залізниці можуть отримувати за використання неосяжних ресурсів (зокрема, власного бренду ПАТ «Українські залізниці»), при цьому одночасно в декількох напрямках діяльності і без додаткових витрат.

Наприклад, диверсифікація видів діяльності ПАТ «Українські залізниці» під власним брендом (зокрема, створення експедиційних компаній) може позитивно вплинути на їх просування на ринку. Бренд має давню історію й викликає довіру у споживача, що спрощує вихід нових компаній на ринок, пошук споживачів їх послуг (вони можуть бути з числа наявних споживачів), економить витрати на дослідження ринку (вже існує велика аналітична база) тощо.

Узагальнюючи вітчизняний та закордонний досвід організаційно-технічних перетворень в залізничній галузі, можемо виокремити певні

напрями їх реалізації. Узагальнену схему інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня залізниць наведено на рис. 4.

На загальнодержавному рівні доцільно активізувати роботу щодо створення умов державно-приватного партнерства, для чого на законодавчому рівні необхідно передбачити систему взаємовигідної співпраці органів державної влади та власників приватного капіталу. Крім того, важливим аспектом поживлення галузі є вдосконалення нормативно-правової бази державного регулювання та стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів. Означені заходи зможуть ство-



Рис. 4. Інвестиційно-інноваційні перетворення організаційно-технічного рівня залізниць

рити передумови для підвищення інвестиційної привабливості галузі. Формування системи державного замовлення науково- та інноваційно-технічної продукції для залізниць має будуватись на засадах прозорості проведення тендерних закупівель з урахуванням захисту саме вітчизняних виробників, які потенціально можуть мати інтерес у співпраці із залізницями.

Організаційно-технічні перетворення на галузевому рівні передбачають низку заходів організаційної спрямованості та технічного характеру.

Серед заходів організаційного характеру в залізничній галузі доцільно виділити активізацію процесів реформування управлінських функцій з метою розподілу управління перевізним процесом та управління інфраструктурою, які вже розпочаті та довгий час тривають. Пожвавлення означених процесів дасть змогу залізничним перевізникам остаточно вийти із сектору природної монополії. Діюча за законами ринкової економіки внутрішньогалузева конкуренція буде спонукати до підвищення ефективності роботи залізниць за рахунок оптимізації внутрішньо організаційних ресурсів та більш активної адаптації до факторів зовнішнього середовища.

Врахування в процесі управління галуззю умов конкурентного середовища має йти у напрямі:

– проведення моніторингу положення залізниць на ринку перевезень (оцінювання сегменту та ніші ринку, дослідження власних переваг та слабких сторін, відповідна робота над розвитком потенційних можливостей та подоланням перешкод, дослідження думок споживачів власних транспортних послуг та послуг конкурентів тощо);

– впровадження системи гнучкого регулювання кількості та якості залізничних послуг відповідно до запитів пасажирів та вантажовідправників;

– побудова системи визначення плати за проїзд пасажирів/перевезення вантажу на ринкових принципах, на відміну від нині наявного витратного принципу;

– оптимізація розкладу руху, маршрутів та використання рухомого складу відповідно до запитів споживачів.

Мотивуванню працівників до більш ефективної роботи буде сприяти низка заходів щодо

вдосконалення організаційних форм і методів управління галуззю, що має на меті перехід від адміністративно-командного стилю управління галуззю, який переважно застосовується в системі управління залізничною галуззю, до демократичного.

Крім того, важливим організаційним заходом є вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення інноваційних процесів для зменшення ризику щодо прийняття управлінських рішень задля вибору оптимального варіанта інвестиційно-інноваційних проектів.

Говорячи про заходи, що мають технологічний характер, перш за все наголошуємо на доцільності залучення передового вітчизняного та світового досвіду впровадження інвестиційно-інноваційних технологій, зокрема поширення лізингу. Лізинг сьогодні є найпоширенішим видом оренди у світовій практиці, бо створює можливість скорочення капітальних витрат та зниження рівня оподаткування прибутків і майна.

Актуальним питанням в аспекті євроінтеграційних процесів є розвиток логістичних технологій управління процесом перевезень, що передбачає організацію доставки вантажів за принципами систем управління логістичними потоками «від дверей до дверей» і «точно вчасно», інтеграцію з іншими видами транспорту, скорочення часу простою поїздів на технічних та проміжних станціях, поширення застосування інтермодальних та мультимодальних перевезень, розвиток систем інтелектуального управління залізничним транспортом, створення в Україні швидкісних магістралей. Відповідні заходи здійснюються, але мають надто повільний характер просування, бо передбачають значні капітальні вкладення в інфраструктуру та рухомий склад.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу виокремити та класифікувати фактори інвестиційно-інноваційні перетворення організаційно-технічного рівня залізниць за напрямом впливу, а також провести їх деталізацію. Розкрито результати, яких може набути залізниця під час реалізації інвестиційно-інноваційних перетворень організаційно-технічного рівня в умовах трансформації управління в галузі, що створює умови для глибшого аналізу та прийняття управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року: схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 року № 430-р. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80>.
2. Григор'єв Г.С. Формування інвестиційної стратегії залізничного транспорту України. Наукові записки. Економічні науки. 2009. Т. 94. С. 27–32.
3. Дейнека О.Г., Камчатна Ю.С. Формування стратегії інноваційного розвитку для підприємств залізничного транспорту в умовах формування висошвидкісного руху. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 62. С. 174–180.
4. Калініченко Л.Л. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03; УкрДАЗТ. Харків, 2008. 193 с.

5. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України: монографія. Харків: УкрДАЗТ, 2011. 312 с.
6. Панченко О.І. Страхування як інструмент стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку залізничного транспорту. Проблеми та перспективи економіки та управління. 2015. № 4 (4). С. 323–331.
7. Балака Є.І., Зоріна О.І., Колесникова Н.М., Писаревський І.М. Оцінка економічної ефективності доцільності інвестицій в інноваційні проекти на транспорті: навч. посібник. Харків: УкрДАЗТ, 2005. 210 с.
8. Давидова Т.В. Теоретичне обґрунтування привабливості інвестування інноваційного розвитку залізничного транспорту. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. № 50 (1023). Темат. вип.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. Харків: НТУ «ХПІ», 2013. С. 24–29.
9. Зубенко В.О., Коник Л.Ю. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності на підприємствах залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 49. С. 177–180.
10. Волошенко О.О. Оцінка організаційно-технічного рівня підприємства в контексті еколого орієнтованого розвитку. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 10 (137). С. 116–120.
11. Синікова О.М. Система показників оцінки організаційно-технічного рівня підприємств залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 29. С. 370–373.
12. Ярмолицька О.В. Фактори впливу на інноваційно-інвестиційне відтворення основних засобів вітчизняних залізниць. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2015. № 2 (2). С. 140–149.
13. Крихітіна Ю.О., Семенцова О.В. Інвестиційно-інноваційного розвиток залізничної галузі: проблеми, перспективи та напрямки подолання. Економіка та суспільство. 2018. № 17. С. 360–364. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/17_ukr/17_2018.pdf.
14. Балака Є.І., Семенцова О.В. Соціальна значущість приміських залізничних перевезень у різних соціально-економічних умовах. Залізничний транспорт України. 2007. № 4. С. 85–88.
15. Дейнека О.Г., Семенцова О.В., Васильєв О.Л. Підходи до визначення ефективності публічного адміністрування залізничної галузі. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 59. С. 204–207.

ЯКІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

QUALITY AS FOUNDATION FACTOR COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Сливінська О.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

У статті розглянуто значення сутності понять якості та конкурентоспроможності. Наведено чинники, які впливають на рівень якості продукції. Обґрунтовано доцільність створення та впровадження ефективної системи управління якістю продукції на вітчизняних підприємствах. Визначено залежність конкурентоспроможності підприємства від якості продукції.

Ключові слова: якість продукції, система управління якістю, сертифікація, стандартизація, конкурентоспроможність підприємства.

В статье рассмотрено значение сущности понятий качества и конкурентоспособности. Приведены факторы, влияющие на уровень качества продукции. Обоснована целесообразность создания и внедрения эффективной системы управления качеством продукции на отечественных предприятиях. Определена зависимость конкурентоспособности предприятия от качества продукции.

Ключевые слова: качество продукции, система управления качеством, сертификация, стандартизация, конкурентоспособность предприятия.

The article considers the essence of the concepts of quality and competitiveness. The factors that influence the level of product quality are presented. The expediency of creation and introduction of an effective system of product quality management at domestic enterprises is substantiated. The dependence of the enterprise's competitiveness on the quality of products is determined.

Key words: product quality, quality management system, certification, standardization, competitiveness of the enterprise.

Постановка проблеми. Найважливішим завданням розвитку економіки України сьогодні є зростання ефективності виробництва на основі випуску якісної та конкурентоспроможної продукції. Посилення конкуренції на українському ринку, що виникає внаслідок присутності великої кількості імпортової продукції, вимагає від вітчизняних виробників прискіпленого аналізу методів виробництва та управління продукцією на основі маркетингу. Найголовнішу роль у цьому процесі відіграють якість та конкурентоспроможність продукції. Це два взаємопов'язаних поняття, без яких практично неможливо досягти ринкового успіху.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем якості та конкурентоспроможності продукції займалися багато закордонних та вітчизняних вчених. Зокрема, конкурентоспроможність та якість як основні фактори забезпечення успішної діяльності підприємства вивчали Г. Азоєв, Ф. Найт, В. Дикань,

А. Машнов, Т. Загорна, О. Дубров, С. Климент, М. Шаповал, Н. Бутенко та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Конкурентоспроможність підприємства є комплексною порівняльною характеристикою, яка повинна відображати ступінь переваг підприємства, що розглядається, перед підприємствами-конкурентами за певною визначеною сукупністю оціночних показників його діяльності. Саме тому питання якості виготовленої продукції є актуальним для будь-якого підприємства, що зумовило вибір теми дослідження, сформувало його мету й завдання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження якості як основного важеля підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість та конкурентоспроможність є поняттями, що характеризують усю сукупність

можливостей виробника створювати, виробляти та реалізовувати товари й послуги.

Якість – це сукупність властивостей продукції, що характеризують її призначення, особливості, корисність (здатність задовольняти конкретні потреби споживачів). Вона залежить від рівня розвитку науки й техніки, прогресивності виробництва, кваліфікації кадрів, а також може бути визначена показниками якості самої продукції, якості її виготовлення, експлуатації та супровідних послуг [5, с. 13].

Категорія якості продукції є однією з найскладніших серед тих, з якими доводиться мати справу фахівцям сфери виробництва. Вона є критерієм вибору сировини, напівфабрикатів, інших предметів для задоволення виробничих потреб, а також важливим чинником планування виробництва й оцінювання його результатів, визначення його складності й ефективності, організації праці, створення нових виробів. До категорії якості звертаються також тоді, коли необхідно розібратися зі складом і характером властивостей продукції, що створюється чи виготовляється. Цей перелік можна продовжити, але й цього достатньо для того, щоб зрозуміти, що якість продукції – це надзвичайно різноманітна за своєю сутністю категорія, а фахівці стикаються з нею щоденно як у виробничій сфері, так і в особистому житті [2, с. 182].

На міжнародному ринку до поняття якості включається все, що сприймається споживачами, зокрема фізичні властивості, функціональні характеристики, конструктивні та ергономічні параметри, безпека користування товаром, упаковка, дозування.

У поняття якості входить також безпека користування товаром, що включає в широкому сенсі також показники екології.

Рівень якості є відносною характеристикою якості продукції, що базується на порівнянні значень показників якості оцінюваної продукції з базовими значеннями відповідних показників. Іншими словами, рівень якості продукції – це кількісна характеристика ступеня придатності того чи іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї порівняно з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання.

На рівень якості продукції впливає значна кількість чинників, які діють як самостійно, так і у взаємозв'язку як на окремих етапах життєвого циклу продукції, так і на декількох. Усі ці чинники можна об'єднати в чотири групи:

– технічні (конструкція, технологія виготовлення, засоби технічного обслуговування й ремонту, технічний рівень бази проектування, виготовлення та експлуатації тощо);

– організаційні (розподіл праці і спеціалізація, форми організації виробничих процесів, ритмічність виробництва, форми й методи контролю, форми й способи транспортування,

зберігання, експлуатації (споживання), технічного обслуговування, ремонту тощо);

– економічні (ціна, собівартість, форми й рівень зарплати, рівень затрат на технічне обслуговування й ремонт, ступінь підвищення продуктивності праці тощо);

– суб'єктивні (професійна підготовка робітника, його фізіологічні та емоційні особливості).

Велику роль у забезпеченні якості і, як наслідок, конкурентоспроможності продукції відіграють стандартизація та сертифікація. В нашій країні правові та організаційні засади стандартизації, спрямовані на забезпечення єдиної технічної політики у цій сфері, регулюються Законом України «Про стандартизацію» [3].

Відповідно до Закону стандартизація визначається як діяльність, що полягає у встановленні положень для загального та багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань для досягнення оптимального ступеня впорядкування в певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів чи послуг їх функціональному призначенню, усунення бар'єрів у торгівлі, а також сприяння науково-технічному співробітництву. Тобто стандартизація узаконює впровадження показників і норм якості продукції, технологічних процесів і прийомів, послуг у відповідній сфері виробництва.

Основними принципами й метою стандартизації є забезпечення безпеки для життя та здоров'я людини, тварин, рослин, охорона здоров'я; сприяння усуненню технічних бар'єрів у торгівлі; врахування сучасних досягнень науки й техніки, а також стану національної економіки; забезпечення участі в розробленні стандартів юридичних та фізичних осіб – розробників, виробників, споживачів; добровільність вибору виробниками видів стандартів під час виробництва продукції чи її постачання; пріоритетність прямого впровадження в Україні міжнародних та регіональних стандартів; дотримання міжнародних та європейських правил і процедур стандартизації. Результатом стандартизації є нормативні документи у цій сфері. Вони встановлюють правила, загальні принципи чи характеристики різних видів діяльності або їх результатів.

Сертифікація – це процедура підтвердження відповідності, завдяки якій незалежна від виробника (продавця, виконавця) та споживача (покупця) організація документально засвідчує, що продукція відповідає встановленим вимогам [1, с. 175].

Хоча якість є важливою ринковою характеристикою товару, остаточне рішення щодо його придбання приймає споживач. Тому якісним можна вважати лише такий товар, який задовольняє очікування споживача й має прийнятну для нього ціну. Якщо товар перевершує очікування покупця й має нижчу ціну, ніж він передбачав, його вважають високоякісним. Вироб-

ник завжди має спрямовувати свою діяльність на створення тільки високоякісного товару, оскільки якщо фірма виготовлятиме просто якісну продукцію, а її конкурент – високоякісну, то банкрутство першої неминуче.

Таким чином, забезпечення якості – це один з головних напрямів управління підприємством, що забезпечує задоволення запитів споживачів та зниження виробничих витрат. Реалізація такої стратегії приводить до створення високоякісної та доступної за цінами продукції.

Поняття «конкуренція», «конкурентоспроможність» у користуванні вітчизняних вчених-економістів з'явилися з переходом економіки до ринкових відносин, хоча дослідження цієї проблематики велися ще з 1970-х рр. Вивчення й оцінювання конкурентоспроможності є частинами теорії конкуренції та посідають важливі місця в сучасній економічній науці.

Поняття «конкурентоспроможність» було введено наприкінці 1970-х рр. М. Портером. На його думку, конкурентоспроможність – властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку на одному рівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин [4].

Конкурентоспроможність товару – вирішальний фактор його комерційного успіху на розвинутому конкурентному ринку. Це багатогранне поняття, яке відображає відповідність товару умовам ринку, конкретним вимогам споживачів не лише за своїми якісними, технічними, економічними, естетичними характеристиками, але й за комерційними та іншими умовами його реалізації (ціна, терміни поставки, канали збуту, сервіс, реклама). Більш того, важливою складовою частиною конкурентоспроможності є рівень витрат споживача за час експлуатації придбаного товару.

Іншими словами, під конкурентоспроможністю розуміють комплекси споживчих та вартісних (цінових) характеристик товару, які визначають його успіх на ринку, тобто перевагу саме цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів.

Будь-який товар, який перебуває на ринку, фактично проходить там перевірку щодо ступеня задоволення суспільних потреб: кожен покупець придбає товар, який максимально задовольняє його особисті потреби, а вся сукупність покупців – той товар, що найповніше відповідає суспільним потребам, тобто значно більше, ніж конкуруючі з ним аналоги. Тому конкурентоспроможність можна визначити тільки за умови порівняння товарів конкурентів між собою. Іншими словами, конкурентоспроможність – це поняття відносне, тісно пов'язане з конкретним ринком і часом продажу. Конкурентоспроможність визначається лише тими властивостями, до яких помітно виявляє зацікавленість покупець (звичайно, які гарантують задоволення конкретної потреби). Всі характе-

ристики виробу, які виходять за межі цих інтересів, вважаються під час оцінювання конкурентоспроможності такими, що не стосуються її в конкретних умовах.

Вивчення конкурентоспроможності товару потрібно проводити безперервно з урахуванням стадій життєвого циклу товару, щоби своєчасно помітити момент початку зниження показника конкурентоспроможності та вжити відповідних попереджувальних заходів (наприклад, зняти виріб з виробництва, модернізувати його, перевести на інший сегмент ринку).

В практичній діяльності нерідко ставлять знак рівності між якістю та конкурентоспроможністю або зовсім не вказують на різницю між ними. Також мають місце суперечки щодо того, яке поняття є ширшим. Зрозуміло, що ці два поняття пов'язані між собою, але вони різні.

Конкурентоспроможність товару визначається, на відміну від якості, сукупністю тільки тих конкретних властивостей, до яких має зацікавленість покупець та які забезпечують задоволення цієї потреби, інші характеристики до уваги не беруться. З урахуванням цього товар з більш високим рівнем якості може бути менш конкурентоспроможним, якщо значно підвищилась його вартість за рахунок надання товару нових властивостей, в яких не зацікавлена основна група його покупців.

Проблеми якості та конкурентоспроможності повинні мати не поточний, тактичний, а тривалий, стратегічний характер. Звідси впливає довготермінове прогнозування обсягу та характеру потреб, перспективного технічного рівня та якості продукції, які націлені на виявлення можливих вимог до асортименту та якості продукції на перспективний період їх виробництва та споживання; визначення науково-технічних та економічних можливостей; задоволення вимог споживача; встановлення асортименту та показників якості під час розроблення перспективних видів продукції.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств потрібне вжиття постійних, цілеспрямованих, комплексних управлінських заходів. Розробити механізми управління можна лише за умови правильного розуміння сутності такої складної економічної категорії, як конкурентоспроможність. З огляду на той факт, що визначальним критерієм конкурентоспроможності є реалізація продукції, основою аналізу конкурентоспроможності можна вважати акт купівлі-продажу. На остаточне рішення покупця щодо придбання конкретного виробу впливає сукупність факторів, таких як природно-кліматичні, соціальні, політичні, державно-правового регулювання економіки, зовнішньої та внутрішньої конкуренції, економіко-виробничі, технічні, комерційні, психологічні, маркетингові.

В умовах сучасних торгових відносин на міжнародному, зокрема на європейському, ринку Україні вкрай необхідно правильно управляти

якістю продукції, яку вона виробляє та просуває на ринок. Успішна інтеграція українських підприємств неможлива без стабільної якості, що забезпечить конкурентоспроможність продукції.

Шлях до виробництва конкурентоспроможних товарів лежить через державне управління трудовими інтелектуальними ресурсами та вміння застосовувати, контролювати витрати бюджетних коштів для досягнення цієї мети шляхом наполегливої праці не тільки вчених та винахідників, але й усього працюючого населення.

Метою державної політики є сприяння підвищенню якості та конкурентоспроможності

вітчизняної продукції, а також впровадженню на українських підприємствах сучасних методів управління якістю.

Висновки. Таким чином, впровадження та застосування систем якості та підвищення якості продукції дають підприємству такі переваги, як підвищення конкурентоспроможності та престижу товару й підприємства, збереження стійкої позиції на внутрішньому ринку, зниження ризиків, пов'язаних з відповідальністю за якість продукції, можливість виходу на зовнішні ринки, вдосконалення застосованих методів та нагромадження досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биба В., Теницька Н. Якість продукції як чинник конкурентоспроможності підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 12. С. 171–176.
2. Бутенко Н. Маркетинг: підручник. Київ: Атіка, 2008. 300 с.
3. Про стандартизацію: Закон України від 10 лютого 2016 р. № 124-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>.
4. Портер М. Конкуренция: учебное пособие. Москва: Вильямс, 2001. 425 с.
5. Шаповал М. Менеджмент якості: навчальний посібник. Київ, 2007. 471 с.

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

CONTENT OF MANAGEMENT OF INVESTMENT ATTRACTION OF THE ENTERPRISE

Соболева Г.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри

економіки, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті досліджено теоретичні питання формування інвестиційної привабливості підприємства. Проаналізовано підходи до тлумачення поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Розглянуто методи реалізації інвестиційного потенціалу підприємства. Основою для рішення інвестора про вкладення коштів є висока інвестиційна привабливість, тому тема статті надзвичайно актуальна.

Ключові слова: інвестиції, інвестор, методики оцінювання, фінансовий стан, управління прибутком підприємства, фактори впливу на інвестиційну привабливість, конкурентоспроможність, інвестиційний ризик.

В статье исследованы теоретические вопросы формирования инвестиционной привлекательности предприятия. Проанализированы подходы к толкованию понятия «инвестиционная привлекательность предприятия». Рассмотрены методы реализации инвестиционного потенциала предприятия. Основой для решения инвестора о вложении средств является высокая инвестиционная привлекательность, поэтому тема статьи чрезвычайно актуальна.

Ключевые слова: инвестиции, инвестор, методики оценивания, финансовое состояние, управление прибылью предприятия, факторы влияния на инвестиционную привлекательность, конкурентоспособность, инвестиционный риск.

The theoretical questions of formation of investment attractiveness of the enterprise are investigated. Approaches to the interpretation of the concept of "investment attractiveness of the enterprise". Consider the methods of realizing investment potential of the enterprise. The basis for an investor's decision to invest is high investment attractiveness, so the subject matter of the article is extremely relevant.

Key words: investments, investor, estimation methods, financial condition, company profit management, factors of influence on investment attractiveness, competitiveness, investment risk.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки України та її структурної перебудови особливе значення має оновлення виробничого потенціалу підприємств. Необхідною передумовою його прискорення та забезпечення сталого й конкурентоспроможного функціонування і розвитку підприємств є достатність інвестиційних ресурсів та можливість їх залучення з урахуванням інвестиційної привабливості підприємств.

Інвестиційна привабливість підприємства є об'єктом управління, керуючи яким, можна залучати інвестиційні ресурси для інноваційного розвитку підприємства в необхідних обсягах та на прийнятних умовах. Часто привабливість вітчизняних підприємств для інвесторів в економіці невисока через низьку конкурентоспроможність українських товаровиробників на зовнішньому та внутрішньому ринках. Однак навіть неприбуткові

та неконкурентоспроможні українські підприємства можуть бути привабливими як для вітчизняних, так і для іноземних суб'єктів інвестування за умов упровадження інновацій та за наявності перспектив довгострокового розвитку [1, с. 13].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У науковій літературі досі не вироблений єдиний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість», а також її взаємозв'язків з конкурентоспроможністю підприємства та його сталим розвитком. Підприємство має максимально підвищувати свою інвестиційну привабливість для того, щоб інвестор вклав гроші саме в його проект, тому дефініція поняття «інвестиційна привабливість» має суттєве значення під час активізації інвестиційного процесу, а більш повне його розуміння дасть змогу прискорити процес залучення іноземних інвестицій в українські підприємства.

Думки науковців щодо визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства» представлені в табл. 1.

Отже, розглянувши весь спектр підходів до тлумачення сутності інвестиційної привабливості підприємства, можемо стверджувати, що в літературі існує чимало позицій щодо розуміння цього поняття. Така багатоваріантність у трактуванні інвестиційної привабливості підприємства надалі ускладнює її діагностику, оскільки різне змістове наповнення категорії зумовлює різні підходи до її оцінювання та ідентифікації. Також необхідно враховувати низку неформалізованих показників, а саме економіко-географічне положення, галузеву приналежність, платоспроможність і ліквідність, інтелектуальний капітал підприємства, лояльність клієнтів, вартість бренда, положення на ринку, конкурентоспроможність підприємства, збалансованість контрольних карт, оборотність капіталу, фінансову стійкість підприємства, прибутковість діяльності, структуру активів та капіталу [2, с. 14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування інвестиційної привабливості підприємства має особливе значення, оскільки вона необхідна для забезпечення конкурентоспроможності продукції та підвищення її якості, структурної перебудови виробництва, створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств, вирішення соціальних проблем, забезпечення ефективного функціонування підприємств, їх стабільного стану. Отже, інвестиції використовуються для досягнення подальшого розширення та розвитку виробництва, відновлення основних виробничих фондів, підвищення технічного рівня праці та виробництва тощо.

Найсуттєвіше на формування рівня інвестиційної привабливості підприємства впливають підвищення ефективності використання основних фондів на підприємстві, поліпшення якості управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, зростання ефективності використання оборотних коштів, удосконалення управління прибутком підприємства, вжиття маркетингових заходів та управління якістю, підвищення ефективності управління ціноутворенням на продукцію підприємства, зростання ефективності діяльності підприємства за рахунок впровадження екологічно безпечного обладнання, налагодження та якості діяльності внутрішнього аудиту [3, с. 24].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретичного питання формування інвестиційної привабливості підприємства, аналіз підходів до тлумачення поняття «інвестиційна привабливість підприємства», розгляд методів реалізації інвестиційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними етапами формування інвестиційної привабливості підприємства є визначення факторів впливу на неї та їх класифікація, що сприяє кращому та більш повному розумінню самої сутності інвестиційної привабливості. До факторів впливу можна зарахувати фактори загальної дії та фактори регіональної (територіальної) дії. До факторів загальної дії належать:

1) соціально-економічні (загальний розвиток галузей економіки, розвиток фінансово-кредитної системи, функціонування фондового ринку, рівень інфляції);

2) політичні (політична ситуація у країні, нормативно-правова база в галузі інвестування).

Таблиця 1

Підходи до тлумачення поняття «інвестиційна привабливість підприємства»

Автор	Визначення інвестиційної привабливості
Л.М. Алексєнко	Узагальнена характеристика переваг та недоліків окремих суб'єктів інвестування з точки зору конкретного інвестора згідно зі сформованими ним критеріями.
О.А. Верзаков	Оціночна характеристика стану підприємства, що задовольняє вимоги інвестора та переконує його в доцільності вкладання коштів в цей об'єкт.
Н.П. Макарий	Справедлива кількісна та якісна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта.
С.Ф. Покропивний	Інтегрована фінансово-економічна оцінка тієї чи іншої фірми як потенційного об'єкта інвестування.
Н.С. Краснокутська	Сукупність економіко-психологічних характеристик його діяльності, які задовольняють вимоги інвестора.
В.А. Машкін	Наявність таких умов інвестування, які впливають на переваги інвестора у виборі того чи іншого об'єкта інвестування.
В.О. Носова	Узагальнена характеристика переваг і недоліків об'єкта інвестування.
Н.Ю. Трясцина	Комплекс показників діяльності підприємства, який визначає для інвестора галузь переважних значень інвестиційної поведінки.
М.А. Бабушкін	Стан організації, за якого у потенційного власника капіталу (інвестора, кредитора, лізингодавця тощо) виникає бажання піти на певний ризик та забезпечити притік інвестицій у монетарній та (або) немонетарній формі.
В.Г. Федоренко	«Економічний паспорт» підприємства, який містить дані про нього та його діяльність.

Підприємствам варто звернути увагу на ефективність капіталовкладень та фінансове оздоровлення. Від фінансового стану суб'єкта господарювання безпосередньо залежить рішення інвестора про доцільність вкладення коштів. Також варто сформувані всі можливі ресурси, інакше кажучи, інвестиційний потенціал, котрий дає змогу проводити та реалізовувати ефективну інвестиційну діяльність. Підприємствам слід проводити періодичні маркетингові дослідження та вивчати ефективність використання інвестиційних ресурсів за попередні періоди, виявляти відповідні недоліки та здійснювати корегування використання ресурсів у поточному періоді. Це пов'язане з тим, що потенційних інвесторів також цікавлять вищезазначені аспекти в контексті інвестицій.

Інвестиційна привабливість підприємства також залежить від розроблення чіткої стратегії, яка пов'язана як з реалізацією в перспективі його інвестиційного потенціалу, так і із забезпеченням дотримання положень загальної стратегії фінансово-економічного розвитку та головних цілей функціонування підприємства. Вона повинна формуватися, орієнтуючись на наявні та потенційні фінансові, організаційні, кадрові, технологічні, сировинні, енергетичні та інші ресурси, які є в розпорядженні підприємства та можуть бути залучені на вигідних для нього умовах. Розроблення та реалізація інвестиційної стратегії підприємств полягає насамперед у формуванні довгострокових цілей, пов'язаних з реалізацією мети діяльності підприємства як з точки зору суспільства, так і з точки зору підприємства, що полягає в отриманні доходу.

Як зазначалось вище, інвестиційна привабливість підприємства повинна формуватися на декількох рівнях, а саме на рівнях держави, регіону, галузі та безпосередньо самого підприємства. Виявлення рівнів інвестиційної привабливості підприємства значною мірою полегшує виявлення факторів та резервів її підвищення. Підвищенню інвестиційної привабливості можна сприяти з двох боків. Перший передбачає сприяння з боку держави та міжнародних

організацій. Це сприяння спрямоване на зміну показників, які характеризують привабливість держави, регіонів та галузей. Другий передбачає сприяння з боку підприємства, яке прямо впливати може лише на власну привабливість. Отже, формування та підвищення інвестиційної привабливості підприємства визначаються на державному, регіональному та галузевому рівнях, рівні конкретного підприємства.

Для адекватного оцінювання рівня інвестиційної привабливості конкретного підприємства необхідно враховувати всі елементи, що впливають на той чи інший рівень. Так, на державний рівень формування інвестиційної привабливості підприємства мають вплив політико-правове, економічне та соціально-культурне середовище. Характеризуючи ці елементи, зазначаємо, що стабільність політичної ситуації впливає на стабільність економічного життя, робить країну привабливою для інвестицій, а політична нестабільність призводить до відтоку капіталу, «розумової» еліти за кордон.

Варто зазначити, що для інвестора привабливими є ті галузі, в яких наявна велика швидкість обігу капіталу, відповідно, можна отримати велику віддачу на вкладений капітал, маючи невисокий рівень рентабельності продукції. Галузі, в яких повільно обертається капітал, повинні мати високий рівень рентабельності продукції для того, щоби мати змогу забезпечити необхідну норму доходу на авансований капітал. Серед елементів, що суттєво впливають на інвестиційну привабливість на рівні окремого підприємства, разом з фінансовими показниками особливо слід відзначити значення форми власності, до якої належать підприємства, що формують характерні риси діяльності підприємства на ринку. Найбільш розвинутими як у світовій, так і в українській економіці є акціонерні товариства, переваги яких привели до формування окремої групи показників інвестиційної привабливості, а саме групи потенціалу акцій, що базується на співвідношенні особливо важливих параметрів для інвестора, таких як обсяг отриманого прибутку, частка дивіден-

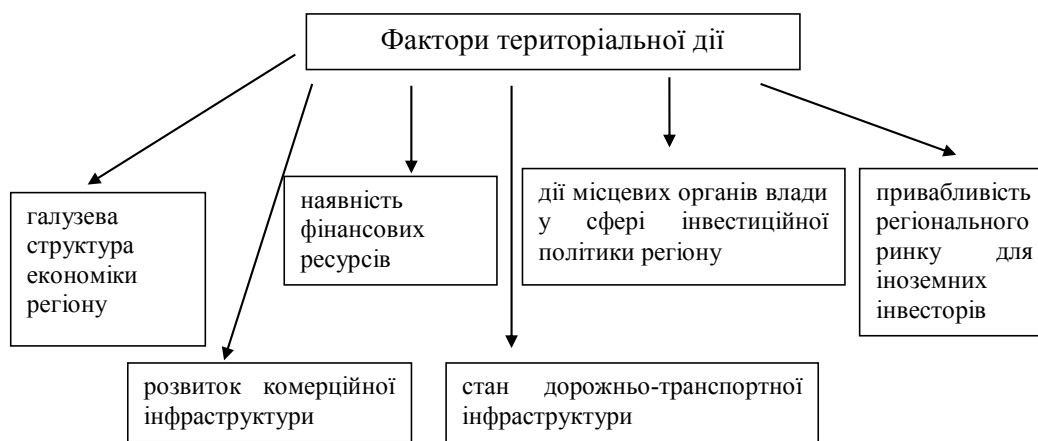


Рис. 1. Фактори територіальної дії [4]

дів, що сплачується з нього, вартість статутного фонду потенційного підприємства-реципієнта. Також важливими є стиль управління, особистість керівників (топ-менеджменту), що здійснюють управління підприємством і які мають дуже великий вплив на формування його привабливості. Особливістю цього фактору, як і попереднього, є важкість кількісного вимірювання його впливу на потенційну ефективність капіталовкладення, на відміну від фінансових показників [1].

Необхідно відзначити, що тільки поєднання зусиль держави та окремих підприємств на різних щаблях формування інвестиційної привабливості дасть змогу українській економіці перебороти низку проблем та здійснити залучення необхідного обсягу коштів для ефективного проведення реформ і прибуткової діяльності суб'єктів господарювання. Активізація інвестиційних процесів в Україні є можливою за умов розроблення відповідних механізмів управління інвестиційною привабливістю суб'єктів господарювання, що є можливим за врахування всіх факторів, що впливають на її рівень як ззовні, тобто з боку держави, регіону та галузі, так і зсередини, тобто з боку самого підприємства.

З інвестиційною привабливістю досить сильно пов'язані такі поняття.

1) Інвестиційний потенціал суб'єкта господарювання, тобто сукупність фінансово-економічних ресурсів, які можуть бути залучені за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування та чинників, що створюють необхідні умови для забезпечення бажаного рівня його інвестиційної активності, оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення стабільного фінансово-економічного функціонування цього суб'єкта господарювання та зростання ефективності його діяльності [5, с. 188].

Реалізація інвестиційного потенціалу передбачає дотримання підприємством таких умов:

– наявність власного капіталу, якого достатньо для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості;

– наявність ефективної системи управління фінансами (зокрема, ризиками), що забезпечує прогнозованість поточного та майбутнього фінансового стану;

– можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;

– рентабельність вкладеного капіталу [6, с. 78].

2) Інвестиційна активність суб'єкта господарювання, тобто інтенсивність залучення довгострокових інвестицій у капітал підприємства.

3) Інвестиційний ризик суб'єкта господарювання, тобто ймовірність неповної реалізації його інвестиційного потенціалу, наслідок дії об'єктивних несприятливих умов інвестиційної діяльності, що формують вірогідність фінансових втрат доходу від інвестицій або зменшення капіталу.

Огляд спеціальної літератури з питань фінансового та інвестиційного менеджменту дав змогу виділити такі види інвестиційної привабливості (табл. 2).

Висновки. Проаналізувавши вищесказане, можемо зробити висновок, що інвестиційну привабливість підприємства доцільно розглядати як комплексну характеристику підприємства, яка дає підстави для перемоги в конкурентній боротьбі за інвестиційні ресурси на ринку на засадах врахування інтересів інвесторів. Вона повинна формуватися на декількох щаблях, а саме рівнях держави, регіону, галузі та самого підприємства. Існує безліч факторів, котрі впливають на інвестиційну привабливість. За допомогою оцінювання та аналізування інвестиційної привабливості можна виявити недоліки діяльності підприємства та усунути їх, а також розробити інвестиційну політику підприємства.

Таблиця 2

Види інвестиційної привабливості [7]

Критерій	Вид
За рівнями оцінювання інвестиційної привабливості	– Інвестиційна привабливість макрорівня (інвестиційна привабливість держави, регіону, галузі); – інвестиційна привабливість мікрорівня (інвестиційна привабливість сфери діяльності об'єкта інвестування, підприємства).
За факторами формування інвестиційної привабливості	– Абсолютна (інвестиційна привабливість, за якої між об'єктом інвестування та інвестором не існує ніяких перешкод); – відносна (інвестиційна привабливість, за якої між об'єктом інвестування та інвестором існують певні групи перешкод).
За періодом оцінювання	– Перспективна (інвестиційна привабливість підприємства можлива в майбутніх періодах за умови дотримання певних умов); – поточна (інвестиційна привабливість на даний момент часу (період оцінювання)); – потенційна (передбачає оцінювання з метою прогнозування інвестиційної привабливості на майбутнє).
За специфікою галузі	– Інвестиційна привабливість машинобудівних, авіаційних, транспортних підприємств; – інвестиційна привабливість будівельних компаній, торговельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гребенюк Н.О. Інвестиційна привабливість: сутність та засоби покращення. Інвестиції: практика та досвід, 2012. № 12. С. 12–17.
2. Бриль К.Г. Визначення складових механізму підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Інвестиції: практика і досвід, 2010. № 24. С. 12–15.
3. Катан Л.І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Финансовые рынки и ценные бумаги, 2010. № 17. С. 23–25.
4. Бутинко В.В. Інвестиційна привабливість підприємств: економічний зміст та дефініції. Агросвіт, 2013. № 9. С. 61–64.
5. Єпіфанов А.О., Дехтяр Н.А., Мельник Т.М. та ін. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / за ред. А.О. Єпіфанова. Суми: УАБС НБУ, 2007. 286 с.
6. Бутов А.М. Методичні основи оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Сталий розвиток економіки, 2012. № 6 (16). С. 77–81.
7. Боярко І.М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми економіки, 2008. № 7. С. 90–99.

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОЗДРІБНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

RESEARCH OF THE COMPETITIVENESS OF THE RETAIL TRADE ENTERPRISE

Соломянюк Н.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій

Рябко О.І.

магістр з товарознавства та торговельного підприємництва,
Національний університет харчових технологій

Стаття присвячена питанню визначення рівня конкурентоспроможності роздрібного торговельного підприємства. Згруповано показники внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі, а також їх поведінку на ринку. Проаналізовано конкурентні позиції та конкурентну динаміку основних підприємств-конкурентів роздрібною торгівлі кластеру «міні-маркет».

Ключові слова: торговельне підприємство, конкурентоспроможність, конкурентна поведінка, конкурентні переваги.

Статья посвящена вопросу определения уровня конкурентоспособности розничного торгового предприятия. Сгруппированы показатели внутренней и внешней конкурентоспособности предприятий розничной торговли, а также их поведение на рынке. Проанализированы конкурентные позиции и конкурентная динамика основных предприятий-конкурентов розничной торговли кластера «мини-маркет».

Ключевые слова: торговое предприятие, конкурентоспособность, конкурентное поведение, конкурентные преимущества.

The article is devoted to the issue of determining the level of competitiveness of a retail trade enterprise. The indicators of internal and external competitiveness of retail enterprises and their behavior in the market are grouped. Analyzed the competitive positions and competitive dynamics of the main competing enterprises of the retail trade of the cluster "mini-market".

Key words: trading company, competitiveness, competitive behavior, competitive advantages.

Постановка проблеми. В умовах сучасного розвитку національної економіки ринкові відносини сприяють утворенню жорсткої конкуренції між підприємствами, які здійснюють свою діяльність у сфері торгівлі.

Роздрібна торгівля є кінцевим етапом процесу просування товару від виробника до споживача і завершує ланцюг господарських зв'язків. Магазинам стає дедалі складніше знаходити способи, які б допомогли позитивно виділити своє підприємство на фоні конкурентів серед споживачів. Роздрібним торговельним підприємствам необхідно правильно визначити свої конкурентні переваги з метою збереження лояльних клієнтів та залучення нових, що приведе до збільшення обсягів продажу та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням теорії та дослідженням конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі

займались не лише зарубіжні, але й вітчизняні науковці. Серед них слід назвати таких, як А.І. Акмаєв, Н.В. Коваленко [1], Т.В. Зламанюк [2], І.З. Должанський [3], А.Е. Воронкова [4], Т.О. Загорна [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно класифікувати показники конкурентоспроможності підприємств роздрібною торгівлі за внутрішніми, зовнішніми ознаками та його поведінкою на ринку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження конкурентних позицій та динаміки підприємств роздрібною торгівлі кластеру «міні-маркет».

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність роздрібного торговельного підприємства залежить від конкурентоспроможності товару, який він реалізує. З огляду на те, що магазин здійснює торгівлю не одного виду товару, а безлічі, цей показник

визначається конкурентоспроможністю всього асортименту й залежить від рівня задоволеності вимог споживачів [6].

Конкурентоспроможність підприємства вказує на його позицію на ринку. Уміння пристосуватися до впливу сили конкуренції дає змогу підприємству розвиватися та підвищувати своє становище порівняно з конкурентами. Для розроблення стратегії конкурентної боротьби необхідна якісна оцінка конкурентоспроможності підприємства та товарів, які ним реалізуються.

Загальна конкурентоспроможність роздрібного підприємства розділяється на дві складові:

1) внутрішня конкурентоспроможність підприємства, тобто його фінансовий та економічний потенціал, який не може бути оцінений з точки зору потенційного споживача;

2) зовнішня конкурентоспроможність, яка може бути оцінена безпосередньо споживачем; підприємство вважається конкурентоспроможним, якщо його зовнішні показники повністю задовольняють вимоги та потреби споживача.

Зовнішня й внутрішня конкурентоспроможність пов'язані між собою та не можуть функціонувати окремо.

Зовнішня конкурентоспроможність підприємства безпосередньо впливає на внутрішню конкурентоспроможність. Споживач, вибираючи це підприємство та здійснюючи в ньому покупки, є джерелом його фінансування. При цьому якщо у підприємства слабка внутрішня конкурентоспроможність, то вона не зможе розвинути зовнішню через нестачу коштів [7].

На основі зовнішньої та внутрішньої конкурентоспроможності підприємство під час прагнення реалізувати свої ділові інтереси, здійснює низку дій щодо конкурентного оточення, які формують конкурентну поведінку.

Для оцінювання конкурентоспроможності роздрібного магазину «Продукти» та трьох його основних конкурентів визначено критерії

внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності, а також його конкурентної поведінки (табл. 1).

З метою оцінювання конкурентоспроможності підприємства за допомогою експертних оцінок за 10-бальною шкалою проаналізовано магазин «Продукти», розташований в смт. Дмитрівка Бахмацького району Чернігівської області, а також його основні конкуренти за визначеними критеріями. Оцінка «1» відповідає найгіршому значенню, «10» – найкращому.

Оцінки за показниками внутрішньої конкурентоспроможності підприємства представлені в табл. 2.

Оцінку роздрібних торговельних підприємств за показниками зовнішньої конкурентоспроможності представлено в табл. 3.

Результати оцінювання магазину «Продукти» та трьох його основних конкурентів за показниками конкурентної поведінки подано в табл. 4.

Наступним етапом дослідження конкурентоспроможності торгового підприємства є розрахунок зважених оцінок за всіма показниками конкурентоспроможності шляхом добутку значимості показника та оцінки критерія (табл. 5).

Зважені оцінки за показниками загальної конкурентоспроможності роздрібних підприємств у 2017 р. подано в табл. 6.

На основі проведених розрахунків можна визначити конкурентну позицію та конкурентну динаміку підприємств, що досліджуються.

Конкурентна позиція кожного підприємства розраховується за формулою:

$$V_i = \sqrt{K_{\text{вн}}^2 + K_{\text{зовн}}^2 + K_{\text{пов}}^2}, \quad (1)$$

де $K_{\text{вн}}$ – оцінка за показниками внутрішньої конкурентоспроможності підприємства, ч. од.;

$K_{\text{зовн}}$ – оцінка підприємства за показниками зовнішньої конкурентоспроможності, ч. од.;

$K_{\text{пов}}$ – оцінка конкурентної поведінки підприємства, ч. од.

Таблиця 1

Основні показники конкурентоспроможності підприємства

№	Показники внутрішньої конкурентоспроможності підприємства	Показники зовнішньої конкурентоспроможності підприємства	Показники конкурентної поведінки підприємства
1	Обсяг продажів	Цінова політика конкурентів	Активність щодо конкурентів
2	Рівень лояльності споживачів	Місце розташування	Рівень обслуговування
3	Витрати на реалізацію продукції	Купівельна спроможність відвідувачів	Ринкова позиція
4	Рентабельність продажів	Рейтинг магазину	Маркетингова активність
5	Наявність додаткової торговельної послуги	Наявність місця для паркування	Корпоративна культура
6	Надійність постачальників	Доступність цільової аудиторії	Наявність акцій та знижок
7	Рівень цін постачальників	Можливість розширення торгових зон	Розробка конкурентної стратегії
8	Продуктивність праці менеджерів з продажу	Використання інноваційних технологій	Можливість залучення фінансових ресурсів

Таблиця 2

**Оцінка роздрібних торговельних підприємств
за показниками внутрішньої конкурентоспроможності, 2016–2017 рр.**

№	Показники	Значимість показника	Оцінка критерія для кожного магазину, бали							
			Магазин «Продукти»		Магазин «Азалія»		Магазин «Смак»		Магазин «Лідія»	
			2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
1	Обсяг продажів	0,20	8	9	6	8	6	7	7	8
2	Рівень лояльності споживачів	0,15	9	8	8	7	7	6	7	9
3	Витрати на реалізацію продукції	0,10	8	7	5	7	7	8	5	6
4	Рентабельність продажів	0,15	7	8	6	8	6	7	7	7
5	Наявність додаткової торговельної послуги	0,10	5	7	6	5	7	7	5	6
6	Надійність постачальників	0,15	7	8	8	8	7	7	7	8
7	Рівень цін постачальників	0,05	5	7	6	8	5	6	6	7
8	Продуктивність праці менеджерів з продажу	0,10	6	8	6	7	7	8	5	7

Таблиця 3

**Оцінка роздрібних торговельних підприємств
за показниками зовнішньої конкурентоспроможності, 2016–2017 рр.**

№	Показники	Значимість показника	Оцінка критерія для кожного магазину, бали							
			Магазин «Продукти»		Магазин «Азалія»		Магазин «Смак»		Магазин «Лідія»	
			2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
1	Цінова політика конкурентів	0,15	5	7	4	8	5	6	4	5
2	Місце розташування	0,10	4	6	5	8	3	5	5	5
3	Купівельна спроможність відвідувачів	0,10	7	5	4	5	6	4	4	6
4	Рейтинг магазину	0,15	4	7	3	5	3	6	4	7
5	Наявність місця для паркування	0,05	6	8	6	7	6	5	4	7
6	Доступність цільової аудиторії	0,20	7	8	8	6	6	8	5	7
7	Можливість розширення торгових зон	0,15	6	7	4	7	5	6	4	6
8	Використання інноваційних технологій	0,10	3	4	2	4	3	3	4	5

Конкурентна динаміка кожного підприємства (D_i^{v2-v1}) визначається як різниця між змінами векторів конкурентних позицій у часі:

$$D_i^{v2-v1} = \sqrt{(K_{ксп1} - K_{ксп2})^2 + (K_{конк1} - K_{конк2})^2 + (K_{к.пов1} - K_{к.пов2})^2} \cdot (2)$$

Показник D_i^{v2-v1} – це вектор різниці двох векторів, що відбиватиме динаміку конкурентних позицій для кожного підприємства [5].

Результати досліджень конкурентної позиції та конкурентної динаміки досліджуваних підприємств наведено в табл. 7.

Отримані результати дослідження демонструють стрімке зростання конкурентної позиції кожного підприємства.

Підприємство, що досліджується, отримало найбільше значення конкурентної позиції у 2016 та 2017 рр., а за показником конку-

Таблиця 4

**Оцінка роздрібних торговельних підприємств
за показниками конкурентної поведінки, 2016–2017 рр.**

№	Показники	Значимість показника	Оцінка критерія для кожного магазину, бали							
			Магазин «Продукти»		Магазин «Азалія»		Магазин «Смак»		Магазин «Лідія»	
			2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
1	Активність щодо конкурентів	0,25	3	5	2	3	1	3	2	4
2	Рівень обслуговування	0,15	3	6	3	4	4	5	2	5
3	Ринкова позиція	0,05	5	7	4	5	3	6	6	7
4	Маркетингова активність	0,15	4	8	3	6	4	5	7	8
5	Корпоративна культура	0,05	5	7	4	5	3	6	6	7
6	Наявність акцій та знижок	0,2	3	5	5	6	2	4	2	3
7	Розробка конкурентної стратегії	0,05	2	4	1	4	2	3	1	3
8	Можливість залучення фінансових ресурсів	0,1	4	6	3	4	5	6	3	5

Таблиця 5

**Зважені оцінки за показниками загальної конкурентоспроможності
роздрібних підприємств у 2016 р.**

Показники загальної конкурентоспроможності	Зважені оцінки за показниками, бали								Сума, бали
	1	2	3	4	5	6	7	8	
<i>Магазин «Продукти»</i>									
Внутрішня	1,6	1,35	0,8	1,05	0,5	1,05	0,25	0,6	7,2
Зовнішня	0,75	0,4	0,7	0,6	0,3	1,4	0,9	0,3	5,35
Конкурентна поведінка	0,75	0,45	0,25	0,6	0,25	0,6	0,1	0,4	3,4
<i>Магазин «Азалія»</i>									
Внутрішня	1,2	1,2	0,5	0,9	0,6	1,2	0,3	0,6	6,5
Зовнішня	0,6	0,5	0,4	0,45	0,3	1,6	0,6	0,2	4,65
Конкурентна поведінка	0,5	0,45	0,2	0,45	0,2	1	0,05	0,3	3,15
<i>Магазин «Смак»</i>									
Внутрішня	1,2	1,05	0,7	0,9	0,7	1,05	0,25	0,7	6,55
Зовнішня	0,75	0,3	0,6	0,45	0,3	1,2	0,75	0,3	4,65
Конкурентна поведінка	0,25	0,6	0,15	0,6	0,15	0,4	0,1	0,5	2,75
<i>Магазин «Лідія»</i>									
Внутрішня	1,4	1,05	0,5	1,05	0,5	1,05	0,3	0,5	6,35
Зовнішня	0,6	0,5	0,4	0,6	0,2	1	0,6	0,4	4,3
Конкурентна поведінка	0,5	0,3	0,3	1,05	0,3	0,4	0,05	0,3	3,2

рентної динаміки магазин посідає друге місце серед своїх основних конкурентів. Для кожного суб'єкта господарювання основою успішної діяльності є забезпечення та постійна підтримка переважних конкурентних позицій. Покращення торговельними підприємствами своїх конкурентних позицій сприяє зміцненню наявних конкурентних переваг, а відсутність дій щодо їх підтримки – виникненню конкурентних недоліків.

Конкурентна динаміка показує зростання конкурентних позицій або занепад підприємства порівняно з основними конкурентами в певний період (рис. 1).

На підприємствах, що досліджувались, спостерігається сприятлива тенденція поліпшення конкурентних позицій, що свідчить про посилення конкурентної боротьби у сфері роздрібною торгівлі. У сучасних умовах роздрібною підпри-

Таблиця 6

Зважені оцінки за показниками загальної конкурентоспроможності роздрібних підприємств у 2017 р.

Показники загальної конкурентоспроможності	Зважені оцінки за показниками, бали								Сума, бали
	1	2	3	4	5	6	7	8	
<i>Магазин «Продукти»</i>									
Внутрішня	1,8	1,2	0,7	1,2	0,7	1,2	0,35	0,8	7,95
Зовнішня	1,05	0,6	0,5	1,05	0,4	1,6	1,05	0,4	6,65
Конкурентна поведінка	1,25	0,9	0,35	1,2	0,35	1	0,2	0,6	5,85
<i>Магазин «Азалія»</i>									
Внутрішня	1,6	1,05	0,7	1,2	0,5	1,2	0,4	0,7	7,35
Зовнішня	1,2	0,8	0,5	0,75	0,35	1,2	1,05	0,4	6,25
Конкурентна поведінка	0,75	0,6	0,25	0,9	0,25	1,2	0,2	0,4	4,55
<i>Магазин «Смак»</i>									
Внутрішня	1,4	0,9	0,8	1,05	0,7	1,05	0,3	0,8	7
Зовнішня	0,9	0,5	0,4	0,9	0,25	1,6	0,9	0,3	5,75
Конкурентна поведінка	0,75	0,75	0,3	0,75	0,3	0,8	0,15	0,6	4,4
<i>Магазин «Лідія»</i>									
Внутрішня	1,6	1,35	0,6	1,05	0,6	1,2	0,35	0,7	7,45
Зовнішня	0,75	0,5	0,6	1,05	0,35	1,4	0,9	0,5	6,05
Конкурентна поведінка	1	0,75	0,35	1,2	0,35	0,6	0,15	0,5	4,9

Таблиця 7

Результати оцінки конкурентної динаміки підприємств кластеру «міні маркет»

Підприємство	Конкурентоспроможність підприємства		Конкуренція в галузі		Конкурентна поведінка		Конкурентна позиція		Конкурентна динаміка
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2017/2016 рр.
<i>Кластер «міні-маркет»</i>									
Магазин «Продукти»	7,2	7,95	5,35	6,05	3,4	5,85	9,59	11,58	2,66
Магазин «Азалія»	6,5	7,35	4,3	6,25	3,15	4,9	8,41	10,82	2,75
Магазин «Смак»	6,55	7	4,65	5,75	2,75	4,4	8,49	10,07	2,03
Магазин «Лідія»	6,35	7,45	4,65	6,65	3,2	4,55	8,50	10,97	2,65

емству необхідно правильно оцінити ринкову ситуацію, щоб запропонувати відповідні методи конкуренції. Одним з основних факторів, які забезпечують стійке положення підприємства на ринку, є конкурентні переваги, тому переможцем у конкурентній боротьбі залишається той, хто має більше переваг не лише перед конкурентами, але й у сприйнятті споживачем.

Висновки. Конкурентоспроможність роздрібного магазину є багатокомпонентною системою, адже під час її дослідження необхідно оцінити комплекс показників, які характеризують всі напрями діяльності підприємства, та визначити шляхи підтримки або підвищення рівня конкурентоспроможності. Чим вище конкуренція на ринку, тим більше уваги має приділяти підприємство своїм перевагам задля отримання максимального результату в конкурентній боротьбі.

Метою конкурентної боротьби торговельних підприємств є сталий розвиток, зміцнення своїх позицій на ринку, а максимальною метою – роз-

ширення, проникнення та захоплення нових ринкових ніш. Все це може бути забезпечене лише за постійних перемагань в боротьбі з конкурентами.

Конкурентні позиції роздрібних торговельних підприємств здатні змінюватися під впливом конкурентного потенціалу магазину. Під час зміни конкурентної позиції підприємства змінюється також динаміка конкурентної боротьби. Найбільше значення конкурентної позиції у 2016 та 2017 рр. має магазин «Продукти» з показниками 9,59 і 11,58 відповідно. Проте найбільшу конкурентну динаміку має магазин «Азалія», де вона становить 2,75, що на 0,09 перевищує значення конкурентної динаміки магазину «Продукти». Найменшу конкурентну динаміку зі значенням 2,03 має магазин «Смак». Попри незначні розбіжності з конкурентними динаміками, цей показник стрімко зростає в усіх підприємств, що досліджуються, тому конкурентна боротьба між ними постійно загострюється.



Рис. 1. Конкурентна позиція роздрібних торговельних підприємств, 2016–2017 рр.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акмаєв А.І., Коваленко Н.В. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації. Культура народів Причорномор'я. 2007. № 99. С. 7–10.
2. Зламанюк Т.В. Особливості управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства. Економічний вісник Донбасу. 2011. № 2. С. 143–145.
3. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
4. Воронкова А.Е. Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика. Економіка промисловості. 2009. № 3. С. 133–137.
5. Загорна Т.О. Модель векторної взаємодії факторів конкурентоспроможності підприємств роздрібної торгівлі. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 3. С. 35–44.
6. Анализ конкурентоспособности ассортимента. URL: <https://znaytovar.ru/s/Analiz-konkurentosposobnosti-a.html>.
7. Жилина Е.В. Параметры оценки конкурентоспособности розничной торговой сети. Экономика, управление, финансы: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). Пермь: Меркурий, 2014. С. 44–48. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/93/4858>.

УДК 658.012.2

ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В МЕХАНІЗМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

APPLICATION OF THE LOGISTIC APPROACH IN THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

Судакова О.І.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри

обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Щеглова О.Ю.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри

обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Бухінник О.А.

магістр,

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Писаревський О.М.

магістр,

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуто застосування логістичного підходу в механізмі управління економічною безпекою підприємства. Запропоновано підвищення рівня економічної безпеки на основі застосування логістичного підходу шляхом підвищення загальної організації виробництва, чіткого ув'язування його ланок, підвищення керованості системи, її чутливості до керуючих впливів, створення інтегрованої, ефективно діючої системи регулювання й контролю матеріальних та інформаційних потоків.

Ключові слова: логістика, логістична система підприємства, система управління економічною безпекою підприємства, економічна безпека підприємства, логістичний підхід.

В статье рассмотрено применение логистического подхода в механизме управления экономической безопасностью предприятия. Предложено повышение уровня экономической безопасности на основе применения логистического подхода путем повышения общей организации производства, четкого согласования звеньев, повышения управляемости системы, ее чувствительности к управляющим воздействиям, создания интегрированной, эффективно действующей системы регулирования и контроля материальных и информационные потоков.

Ключевые слова: логистика, логистическая система предприятия, система управления экономической безопасностью предприятия, экономическая безопасность предприятия, логистический подход.

The article considers the application of the logistic approach in the mechanism of management of economic safety of the enterprise. The proposed enhancement of the level of economic security based on the application of the logistic approach, by improving the overall organization of production, the clear linking of its parts, increased control of the system, its sensitivity to control effects, the creation of an integrated, effective system of regulation and control of material and information flows.

Key words: logistics, enterprise logistics system, enterprise economic security management system, enterprise economic security, logistic approach.

Постановка проблеми. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх та внутрішніх загроз є можливим шляхом забезпечення своєчасної реакції на них та створення умов для безпечного розвитку через ефективне

управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання. Прийняття оптимальних рішень в галузі управління та забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення низки

питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку з цим перед економістами та менеджерами постало завдання перегляду наявних принципів та підходів до управління економічною безпекою, а також їх вдосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з таких вимог є застосування логістичного підходу в механізмі управління економічною безпекою підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Н.С. Безугла, О.Р. Бойкеви, Т.Г. Васильців, Г.Б. Веретенников, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, В.А. Іванов, А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова [1–8].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених показують, що для підприємства важливішим є не уникнення загрози загалом, а вміння її вчасно й точно передбачити для того, щоб вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що перебувають у кризовому стані, так і успішно працюючих підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишилась невирішене завдання, що полягає у застосуванні логістичного підходу в механізмі управління економічною безпекою підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розробка теоретичних основ застосування логістичного підходу в механізмі управління економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування й проведення ефективної політики забезпечення економічної безпеки підприємства є основною задачею сучасної трансформації економічних перетворень в Україні. Вже в процесі формування логістичної системи виникають умови поліпшення багатьох показників її функціонування, таких як рівень запасів, час проходження матеріалів логістичним ланцюгом, тривалість обслуговування замовлення, якість та рівень сервісу, розміри партії вантажів, рівень використання виробничих потужностей, маневреність, адаптивність, сталість системи. Водночас логістична система в будь-якій практичній реалізації (від процесу переміщення вантажів до процесів руху товарів у ринковому просторі) включає безліч різноманітних елементів. Їхнє функціонування перебуває під впливом різних факторів загроз та пов'язане з певним ризи-

ком, який має бути зведений механізмом управління економічною безпекою підприємства до мінімуму або цілком нейтралізований.

В економічній та науковій літературі виділяють два принципові напрями визначення логістики. Один з них пов'язаний з функціональним підходом до руху товарів, тобто управлінням усіма фізичними операціями, які необхідно виконувати під час доставки товару від постачальника до споживача. Інший напрям характеризується ширшим підходом, адже, крім управління операціями руху товару, він включає аналіз ринку постачальників та споживачів, координацію попиту та пропозиції на ринку товарів і послуг, а також здійснює гармонізацію інтересів учасників руху товарів. Застосування другого підходу, в рамках якого є безліч різноманітних трактувань, дає змогу більш обґрунтовано підійти до проблеми формування механізму економічної безпеки підприємства.

Будь-яка логістична система містить безліч різноманітних елементів, функціонування яких залежить від різних факторів та поєднане з певним ризиком. Одним з основних принципів логістики є надійність як на мікро-, так і на макрологістичних рівнях. Це означає, що загрози безпеки функціонування логістичної системи повинні бути зведені до мінімуму або взагалі нейтралізовані. При цьому досить широке коло проблем підтримки безпеки логістичних систем практично не знайшло відображення в економічній літературі, в якій переважно розглядаються питання управління, планування, оптимізації або узгодження руху матеріальних та інших супутніх їм потоків.

Саме це обумовило необхідність побудови моделі забезпечення безпеки логістичних процесів підприємства та розроблення на її основі процедур нейтралізації загроз з боку контрагентів, що функціонують на ринку.

Таким чином, новизна концепції логістичного підходу до організації механізму економічної безпеки підприємства полягає у всебічному та комплексному вирішенні питань забезпечення безпечного руху матеріальних та супутніх їм потоків у процесі виробництва та споживання. Логістична система охоплює та погоджує процеси виробництва, закупівель та розподілу продукції, а також є основою стратегічного планування та прогнозування. Прийняття концепції логістики вимагає комплексного підходу до управління системою каналів, через які надходять на підприємство, убувають з нього, а також переміщуються всередині нього всі матеріальні елементи процесів виробництва та розподілу.

Це дає змогу провести аналіз поточних операцій, спрямований на виявлення всіх можливих загроз та втрат, з якими може стикнутися підприємство. Такий аналіз здійснюється шляхом побудови як узагальнених, так і детальних схем, які демонструють всі операції підприємства (від постачання сировини, матеріалів, палива до доставки готової продукції споживачам).

Логістика буде сприяти підвищенню рівня безпеки, сталості та ефективності роботи підприємства за дотримання низки вимог, таких як підтримка зв'язку логістики з корпоративною стратегією, вдосконалення організації руху матеріальних потоків, надходження необхідної інформації та сучасна технологія її оброблення, ефективне управління трудовими ресурсами, налагодження тісного взаємозв'язку з іншими фірмами у сфері вироблення стратегії, облік прибутку від логістики в системі фінансових показників, визначення оптимальних рівнів логістичного обслуговування з метою підвищення рентабельності, ретельне розроблення логістичних операцій.

Одним з базових понять логістики є поняття логістичної системи, ознаками якої є наявність потокової ознаки та певна системна цілісність. Така цілісність дає змогу механізму економічної безпеки підприємства за допомогою логістичної системи накладати критерій безпеки на всю виробничо-господарську діяльність підприємства. При цьому всі процеси, що відбуваються на підприємстві та забезпечують достатній рівень безпеки, треба розглядати як логістичні.

Економічний механізм кожного окремо взятого підприємства спрямований на те, щоб довести до максимуму різницю в ціні між закупівлями та реалізованою продукцією. Інтегрований же підхід, заснований на використанні логістичних ланцюжків, орієнтований на всіх учасників процесу постачань (послуг).

В цьому аспекті управління безпекою в реальності визначатиметься як процес регулювання та прийняття рішень зі зниження витрат, підвищення продуктивності та якості продукції та послуг в інтегрованому логістичному ланцюжку забезпечення прийняттого рівня сталості («виживаності») системи та її розвитку (в цьому й полягає безпека всіх економічних процесів). Застосування критерія безпеки для логістичних процесів дасть змогу не тільки протистояти загрозам середовища, але й досягти стратегічних цілей підприємства, створити ефективний механізм його адаптації до ринково середовища.

Накладення критерія безпеки на господарські процеси підприємства вимагає відповідного уточнення поняття логістичного менеджменту. З одного боку, він є синергією основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку й аналізу) з елементарними та комплексними логістичними функціями для досягнення цілей логістичної системи, головною з яких буде підтримка економічної безпеки. З іншого боку, він є інструментом управління стосунками персоналу з контрагентами підприємства, і такий розгляд логістичного менеджменту обумовлює актуальність підвищення кадрової безпеки.

Під час формування механізму економічної безпеки підприємства велике значення має

також визначення місця логістичного менеджменту в загальній структурі управління підприємством, а також визначення сфер взаємодії з іншими сферами менеджменту. Сучасна система управління є композицією організаційної структури управління з функціонально орієнтованими сферами діяльності (фінанси, інвестиції, виробництво, маркетинг та збут, інновації, персонал тощо), об'єднаними стратегічними, тактичними та іншими цілями. Щодо механізму економічної безпеки підприємства, то здійснення функцій стратегічного (тактичного, оперативного) та логістичного менеджменту має сприяти реалізації місії підприємства, погодженої з маркетинговою та виробничою стратегіями, а також спрямованої на забезпечення сталості роботи.

Особливістю логістичного менеджменту є те, що він як за стратегічними, так і за тактичними (оперативними) цілями й задачами пов'язаний з усіма функціональними сферами підприємства, що дає змогу виділити інтегруючу функцію безпеки логістичної системи. Інтегруюча роль логістики в процесі забезпечення безпеки розвитку досягається також за рахунок її забезпечувальних підсистем, тобто за рахунок інфраструктури. Загалом під логістичною інфраструктурою розуміється сукупність видів діяльності, за допомогою яких здійснюється й обслуговується процес руху матеріальних та фінансових потоків (процес руху товарів).

Логістична інфраструктура, як і будь-яка інша інфраструктура, підрозділяється на три види, а саме технічну (виробничу), інституціональну та соціальну. Технічна інфраструктура передбачає наявність та функціонування транспорту, шляхів, будинків та споруджень, складів тощо. Інституціональна інфраструктура – це діяльність банків, митниці, органів сертифікації тощо, безпосередньо пов'язана з обслуговуванням процесу руху товарів. Соціальна інфраструктура охоплює персонал, зайнятий у процесі руху потоків. В сучасних умовах інфраструктура відіграє визначальну роль в економіці загалом та логістиці зокрема. Наявність розвинутої інфраструктури – це необхідна умова забезпечення безпеки функціонування логістичної системи, тому під час формування механізму економічної безпеки підприємства варто звернути увагу на стан логістичної інфраструктури, параметри якої повинні відповідати вимогам безпеки.

Необхідно враховувати, що цілі логістики часто вступають у конфлікт з цілями маркетингу та виробництва, а це викликає деструктивні внутрішні протиріччя (*ВП*), створюючи додаткові загрози безпеки функціонування логістичної системи. Якщо процеси, що відбуваються всередині суб'єктів господарювання, не описані, тим більше не стандартизовані, то на «стиках» між підрозділами завжди виникають «тертя», що приводить до виникнення явних або ретельно замаскованих конфліктів (рис. 1).

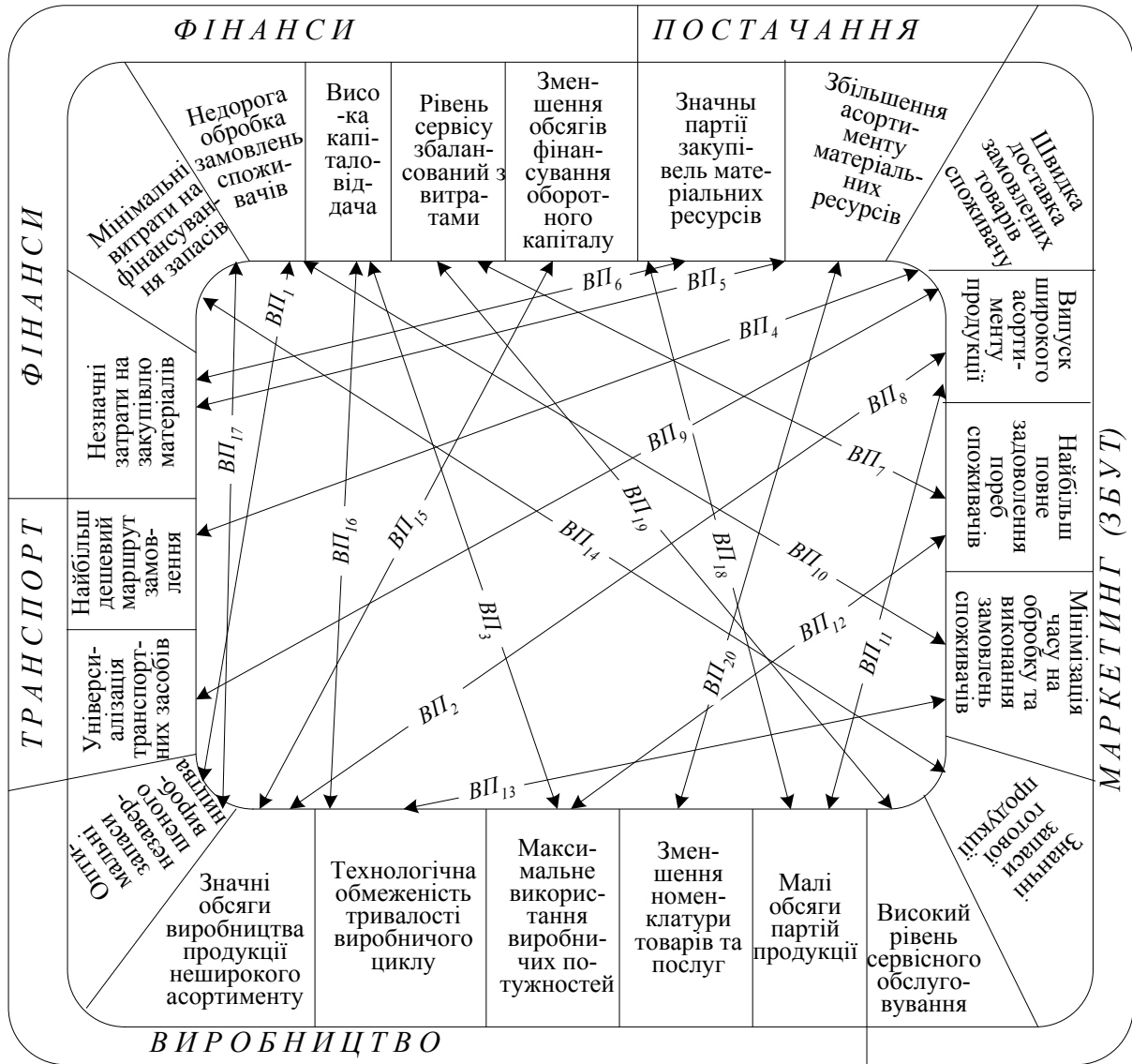


Рис. 1. Внутрішні протиріччя-загрози безпеки логістичної системи

Велике значення для створення організаційного механізму забезпечення стабільності матеріальних потоків має узгодження їхнього руху з інформаційним потоком, оскільки між ними відсутня ізоморфність (тобто однозначна відповідність, синхронність у часі виникнення). Як правило, інформаційний потік або випереджає матеріальний, або відстає від нього. Різноманітні інформаційні потоки, що циркулюють всередині та між елементами логістичної системи, утворюють специфічну логістичну систему, яка може бути визначена як інтерактивна структура, що включає персонал, устаткування та процедури (технології), які об'єднані інформаційним потоком, використовуваним логістичним менеджментом для планування, регулювання, контролю, аналізу функціонування логістичної системи та розроблення заходів, спрямованих на забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Зростання ролі логістичних інформаційних потоків для підвищення рівня безпеки підприємства обумовлене такими причинами. По-перше, інформація збільшує гнучкість логістичної системи через те, де, як і коли можна використовувати ресурси для досягнення конкурентних переваг. По-друге, для споживача інформація про статус замовлення, наявність товару, терміни постачання, відвантажувальні документи є необхідним елементом споживчого логістичного сервісу. По-третє, наявність повної та достовірної інформації дає змогу скоротити потреби в запасах та трудових ресурсах за рахунок зменшення невизначеності рівня попиту. Раціонально побудована логістична система підприємства дасть змогу шляхом вирішення поставлених перед нею задач досягти з найменшими витратами максимальної пристосованості підприємства до ринкової обстановки, що змінюється, забезпечити безпеку, підвищення

конкурентоздатності та ефективності роботи підприємства.

Звичайно, логістична система повинна розглядатись як єдине ціле, що реалізує цілі підприємства в усіх своїх ланках, а саме від постачальника до кінцевого споживача. Але водночас для виробничого підприємства більш доцільним є розгляд логістики як деякого інструмента, що інтегрує різні функції, пов'язані з матеріальними потоками. При цьому матеріальний потік розглядається як єдине ціле, інтегруючий фактор, що поєднує весь життєвий цикл виробу, а не як низка незалежних процесів. Це обумовлює спрямованість логістичної діяльності насамперед на досягнення синергії організаційних одиниць, систем, що використовують різні концепції організації виробництва.

Таким чином, під ризиками (загрозами для економічної безпеки) треба розуміти всю сукупність відмовлень або збоїв, настання яких приводить до виникнення втрат у процесі забезпечення та споживання матеріальних ресурсів. Наведене формулювання підкреслює високий рівень потенційного ризику для всієї логістичної системи, який істотно знижується за рахунок

управління матеріальним (товарним) потоком, тобто цілеспрямованого впливу на операції логістичної системи для підтримки ентропії на мінімально низькому рівні.

Висновки. Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються зовнішнім середовищем, а саме підприємство як відкрита система залежить від атмосфери у відносинах постачань ресурсів, енергії, кадрів, а також від споживачів та конкурентів. При цьому виникають два принципових типи загроз, пов'язаних як із самим протіканням процесу виробничо-господарської діяльності та обумовлених взаємин підприємства з постачальниками, споживачами та конкурентами, так і з природною відповідною реакцією контрагентів підприємства на його активні дії. Підвищення рівня економічної безпеки є можливим на основі застосування логістичного підходу шляхом підвищення загальної організації виробництва, чіткого ув'язування його ланок, підвищення керованості системи, її чутливості до керуючих впливів, створення інтегрованої, ефективно діючої системи регулювання, контролю матеріальних та інформаційних потоків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект: монографія. Харків: ТОВ «Щедра садиба плюс», 2014. 312 с.
2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2014. 680 с.
3. Пекна Г.Б. Вибір вектору регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки. Вчені записки. 2011. Вип. 25. С. 100–108.
4. Шпак Н.О., Пирог О.В. Економічна стабільність суб'єктів господарювання в умовах хаотичного розвитку національної економіки України: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2015. 288 с.
5. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.О. Головна характеристика механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2017. № 24. С. 11–14.
6. Судакова О.І., Медведовська Т.П., Гарбуз Є.В., Лутченко О.В. Управління безпекою взаємодії підприємства з контрагентами, діючими в загальному життєвому просторі. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 19. URL: <http://global-national.in.ua/issue-19-2017>.
7. Судакова О.І., Медведовська Т.П., Драгун А.В. Концепція протидії погрозам, що виникають при взаємодії підприємства з контрагентами. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 11. URL: www.easterneurope-ebm.in.ua.
8. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Медведовська Т.П., Туз К.В. Методичні основи забезпечення інформаційно-психологічної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. № 4 (15). URL: www.easterneurope-ebm.in.ua.

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК СУСПІЛЬНЕ БЛАГО В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL CAPITAL AS PUBLIC BENEFIT IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY

Сухоставець А.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто сучасний етап розвитку підприємництва, доведено, що становлення і функціонування сучасного суспільства неможливо без розвитку підприємництва та соціального капіталу в аграрній сфері. Підприємництво можна віднести до суспільних благ, а соціальний капітал – це, з одного боку, суспільне благо, яке розвиває підприємництво, а з іншого – це вид капіталу з усіма властивими іншим формам капіталу властивостями, який важливо використовувати для соціального і економічного розвитку аграрної сфери. Як будь-який капітал, соціальний формується поступово через інвестування в нього приватних та державних ресурсів.

Ключові слова: підприємництво, капітал, соціальний капітал, благо, суспільне благо, економіка, аграрні підприємства

В статье рассмотрен современный этап развития предпринимательства, доказано, что становление и функционирование современного общества невозможно без развития предпринимательства и социального капитала в аграрной сфере. Предпринимательство можно отнести к общественным благам а социальный капитал – это, с одной стороны, общественное благо, которое развивает предпринимательство, а с другой – это вид капитала со всеми присущими другим формам капитала свойствами, который важно использовать для социального и экономического развития аграрной сферы. Как любой капитал, социальный формируется постепенно через инвестирование в него частных и государственных ресурсов.

Ключевые слова: предпринимательство, капитал, социальный капитал, благо, общественное благо, экономика, аграрное предприятие.

The article examines the current level of entrepreneurship development in Ukraine and emphasizes the urgency of creating a highly efficient, socially oriented market economy based on the development of entrepreneurship and social capital in the agricultural sector. It is stated that social capital is, on the one hand, the public good that develops entrepreneurship, and on the other hand, it is a type of capital with all the properties inherent in other forms of capital, which is important to use for the social and economic development of the agrarian sector. And as any other capital, social capital is formed gradually through the investment of private and public resources in it.

Key words: entrepreneurship, capital, social capital, good, public good, economics, agrarian enterprises

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку нашої держави свідчить про те, що ми повинні шукати нові методи та шляхи підвищення її соціально-економічної спроможності. Розглядаючи теперішній етап розвитку підприємництва в Україні, необхідно відмітити, що нагальним є питання створення високоефективної, соціально спрямованої ринкової економіки, яка би базувалася на розвитку підприємництва та соціального капіталу аграрної сфери. Це пов'язано з тим, що процеси глобалізації впливають на окремі держави та регіони, і все більше уваги приділяється соціальним аспектам підприєм-

ництва. Сутність соціального капіталу (властивість, притаманна більшості форм соціального капіталу, що відрізняє його від інших форм капіталу) та підприємництва в аграрному секторі полягає в його вираженні як суспільного блага. А розвиток підприємництва і є цим благом для сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питання підприємництва та його ролі в економічному зростанні аграрного сектору досліджували такі науковці, як: А.А. Гриценко, М.І. Малік, Л.Л. Мельник, О.М. Бородіна, І.В. Прокопа, Г.Є. Мазнев, О. В. Шубравська, Л.В. Молдаван, І.Г. Кириленко

та інші. Вивченню соціального капіталу та оцінці його впливу на рівень економічного розвитку присвячені роботи зарубіжних вчених: Дж. Коулмана, Р. Патнема, Фр. Фукуями, М. Олсона, а також вітчизняних – Л.І. Поліщука, А.А. Аузана, А.Т. Конькова, М.Й. Маліка, О.П. Славкової, О.Г. Шпикуляка та інших. Однак у їхніх роботах не досить повно з'ясовано роль підприємництва в розвитку соціального капіталу в аграрному секторі економіки.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У вищезазначених наукових працях ученими з'ясовувалися питання розвитку підприємництва, його особливості, класифікації видів підприємницької діяльності. В останні роки з'явилися публікації щодо ролі та місця соціального капіталу в аграрній сфері. Але питання стосовно зв'язку цих понять та визначення ступеня впливу таких явищ одне на одне в літературі не досить висвітлені.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є уточнення сутності підприємництва та соціального капіталу і визначення їхніх особливостей і ролі в розвитку аграрної сфери в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Визначення підприємництва досліджується багато років різними закордонними та вітчизняними вченими. Нормативне визначення цього поняття закладено в статті 2 пункті 2 Господарського кодексу України, де підприємництво визначається як господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, а суб'єкти підприємництва є підприємцями [1].

Одні з провідних вчених-аграрників М.Й. Малік та О.Г. Шпикуляк у своїх працях відзначають важливе соціально-економічне значення підприємницької діяльності, що базується на необхідності всебічного задоволення потреб суспільства [2]. Також, М.Й. Малік визначає підприємництво, як діяльність щодо пошуку і створення нових можливостей, творчої руйнації стереотипів; підприємництво, на думку вченого, є сукупністю економічних, історичних, соціальних та юридичних відносин, особливим методом господарської діяльності, визначається підприємницьким середовищем, особистістю підприємця, стилем і типом його мислення та поведінки, історичним та психологічними аспектами [3, с. 25].

Заслуговує на увагу думка З.С. Варналій, який вважає, що підприємництво є мистецтвом ведення ділової активності, передусім розумовим процесом, який реалізується у формі ділового проектування. У професійному значенні, як вважає дослідник, підприємництво потрібно розглядати як уміння організувати власний бізнес і досить успішно здійснювати функції, пов'язані з веденням власної справи [4].

Провівши дослідження поглядів сучасних науковців до визначення сутності підприємництва, В.А. Пехов дійшов висновку, що спостерігаються два підходи до з'ясування суті цього поняття: 1) перший підхід – формалізований, що окреслює підприємництво як ще один вид господарської діяльності, яка відрізняється від господарської двома ознаками – самостійності та ініціативності (ризик, притаманний будь-якій економічній системі); 2) другий підхід передбачає розкриття підприємництва не просто як ще одного виду економічної діяльності, а як особливих, притаманних окремим особам-підприємцям особистісних характеристик, які і перетворюють їхню господарську діяльність на підприємницьку [5].

На нашу думку ці два підходи не зовсім повно описують це явище, ми вважаємо, що у з'ясуванні суті підприємництва необхідно врахувати підприємництво як соціальне явище та його вплив на розвиток соціального капіталу аграрної сфери.

Становлення і функціонування сучасного аграрного суспільства неможливе без соціального капіталу. Експерти Світового банку відзначають: «не будь його, суспільство би просто розвалилося, і не було б мови про економічне зростання, сталий розвиток і добробут людства». Неможливо не погодитися і з твердженням Фр. Фукуями: «соціальний капітал необхідний для процвітання і того, що прийнято називати конкурентоспроможністю, але ще більш важливі ті її наслідки, що не відчуються в економіці так сильно, як у соціальному та політичному житті» [6].

Світовий досвід свідчить, що забезпечити швидке і водночас стабільне зростання економіки можна тільки за рахунок внесків у соціальний і людський капітал, які є основою розвитку підприємництва. Приріст цього «нематеріального капіталу» відбувається не тільки за рахунок освіти і постійного підвищення кваліфікації, а й за рахунок зміцнення найрізноманітніших професійних і громадських зв'язків, виявлення та узгодження інтересів різних соціальних, конфесійних, етнічних груп, врахування культурних, тендерних та інших різниць [7].

Численні дослідження підтверджують наявність порівняльних конкурентних переваг у підприємств з достатнім запасом соціального капіталу. Найбільш широко відомий і переконливий приклад – різкий ривок конкурентоспроможності Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Гонконгу, який неможливо повністю пояснити мобілізацією ресурсів капіталу і праці. Найважливіше, на думку експертів, полягає в тому, що «уряди цих країн інвестували також у соціальний капітал, докладаючи максимум зусиль для формування сприятливого інвестиційного клімату, полегшення і вирівнювання доступу до освіти та інформації, зниження соціальної нерівності, співробітництва держави і корпорацій» [8].

Дж. Коулман вважає, що соціальний капітал, як і інші форми капіталу, є продуктивною силою, завдяки якій можна досягти таких результатів, які інакше ніяк не могли бути досягнутими [9]. Ще один підхід до вивчення цього поняття відображений у визначенні: «Соціальний капітал, який дуже важко не тільки виміряти, але і визначити, являє собою сплав особистісних та інституційних відносин між людьми, що визначає, чому різним товариствам в різному ступені вдається перетворити ресурси, що знаходяться в їхньому розпорядженні, в стійкий добробут» [10].

Соціальний капітал визначається можливістю отримання економічної віддачі від високої якості взаємин, яке досягається в суспільствах, орієнтованих на розширення можливостей розвитку, пом'якшення соціальної несправедливості й інтеграцію вразливих верств населення в суспільне життя. Його економічна корисність полягає в здатності знижувати трансакційні витрати, сприяти впровадженню інновацій та поширенню технологій, збільшувати здатність людей до співпраці, зменшувати інформаційну асиметрію.

А.А. Азуан пов'язує накопичення соціального капіталу з розвитком громадянського суспільства, яке складається з організацій громадянського суспільства, відмітною їх рисою є добровільність участі громадян у цих організаціях [11].

Сутність соціального капіталу (властивість, притаманна більшості форм соціального капіталу, що відрізняє його від інших форм капіталу) полягає в його вираженні як суспільного блага. І для розкриття цього твердження необхідно визначитися з такими категоріями, як «благо» та «суспільне благо».

Підприємництво можна віднести до громадських благ, які мають такі характеристики: кожен

новий індивідуум, який користується громадськими товарами, не повинен за них платити, виявляється важким або неможливим виключити індивідуумів з числа споживачів певного суспільного товару.

Благом називається все те, що містить в собі певний позитивний сенс: предмет, явище, продукт праці, що задовольняє певну людську потребу і відповідає інтересам, цілям, устремлінням людей. Таким чином, благо – річ, яка задовольняє певні потреби. Природні і суспільні явища – теж благо, оскільки вони задовольняють позитивні людські потреби, сприяють соціальному прогресу.

Корисність того чи іншого блага залежить від індивідуальних оцінок індивідів і являє собою судження суб'єктів про зміст і значення благ, що знаходяться в їх розпорядженні, залежно від властивих їм світогляду, менталітету та інших неформальних інститутів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Підводячи підсумки, можна сказати, що соціальний капітал – це суспільне благо, яке розвиває підприємництво, та вид капіталу з усіма властивими іншим формам капіталу властивостями, який важливо використовувати для соціального й економічного розвитку аграрної сфери. Соціальний капітал формується поступово через інвестування в нього приватних та державних ресурсів. Сутність його полягає у формуванні стійких зв'язків між взаємопов'язаними сторонами – підприємництвом, громадянами, організаціями та державою, якій у цьому ланцюжку повинна відводитися одна з провідних ролей. Соціальний капітал дає змогу покращити розвиток підприємництва та соціально-економічний стан держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436IV / Президент України. Відомості Верховної Ради України, 2003, № 18, № 19, № 20, № 21, № 22, с. 144. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15?fin_d=1&text=%EF%B3%E4%EF%F0%E8.
2. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Розвиток підприємництва в аграрному секторі економіки. Економіка АПК. 2006. № 4. С. 3–10.
3. Основи аграрного підприємництва: наукове видання / За ред. М.Й. Маліка. Київ. 2000. 582 с.
4. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. Київ. Знання. КОО. 2001. 277 с.
5. Пехов В.А. Сутність підприємництва та особливості його розвитку в аграрній сфері України. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). № 3(27). 2014. С. 33–38.
6. Фукуяма Фр. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. Москва. ООО «Издательство АСТ». ЗАО НПП «Ермак». 2004. 730 с.
7. Гражданское общество и государство. Москва. Либеральная миссия. 2005. 88 с.
8. Birdsall N. Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia. World Bank Economic Review. 1995. Vol. 9 (3). P. 479.
9. Coleman J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94. P. 97.
10. Dixon J.A. Expanding the measure of wealth. Finance and Development. 1996. December. P. 15.
11. Аузан А. Экономическое значение гражданского общества. Информационно-аналитический портал SocPolitika.ru. URL: <http://www.socpolitika.ru/rus/ngo/research/document5784.shtml>

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

INFORMATION APPROVAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT POTENTIAL ANALYSIS

Тарасова Г.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Київський національний університет технології та дизайну

У статті запропоновано модель інформаційного забезпечення аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні в розрізі виробничого, кадрового та інвестиційного потенціалів, що дає можливість в оперативному режимі об'єктивно проводити аналіз та давати оцінку стану потенціалу розвитку на основі моделювання процесу в нотації IDEF0 відповідно до визначених сигналів про зміни в зовнішньому середовищі підприємства на ринку праці, збуту та інвестицій, що забезпечує економію часу та коштів на підготовку та прийняття управлінських рішень та спрощує процедуру аналізу.

Ключові слова: управлінське рішення, підприємство, сигнал, вибір, інформаційне забезпечення, модель, дані.

В статті предложена модель информационного обеспечения анализа потенциала развития промышленного предприятия в антисипативном управлении в разрезе производственного, кадрового и инвестиционного потенциалов, что дает возможность в оперативном режиме объективно проводить анализ и давать оценку состояния потенциала развития на основе моделирования процесса в нотации IDEF0 в соответствии с определенными сигналами об изменениях во внешней среде предприятия на рынке труда, сбыта и инвестиций, что обеспечивает экономию времени и средств на подготовку и принятие управленческих решений и упрощает процедуру анализа.

Ключевые слова: управленческое решение, предприятие, сигнал, выбор, информационное обеспечение, модель, данные.

The article proposes a model of information support for analyzing the potential of industrial enterprise development in antispyptive management in the context of production, personnel and investment potentials, which enables to objectively carry out an analysis in an operational mode and assess the state of development potential on the basis of process modeling in the IDEF0 notation according to the defined signals about changes in the external environment of the company in the labor market, sales and investments, which saves time and money for training and make management decisions and simplifying the analysis process.

Key words: managerial decision, enterprise, signal, choice, information soft, model, data

Постановка проблеми. Під час вибору ефективних рішень в антисипативному управлінні з набору доступних альтернативних варіантів, завданням яких є своєчасне реагування на отримані сигнали про зміну стану зовнішнього середовища підприємства, постає завдання щодо вибору таких рішень, корисність яких буде максимальною за встановлених фінансових обмежень. Особливої актуальності це завдання набуває, коли на підприємстві впроваджуються програми розвитку, що вимагає суттєвого фінансування. Тому питання оптимізації процесів підготовки та прийняття рішень в антисипативному управлінні розвитком є актуальними з позиції розроблення відповідного інформаційного забезпечення підтримки таких рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання розроблення ефективного інформаційного забезпечення управління підприємством ставилися багатьма вченими та практиками [8]. З огляду на стрімкий технологічний прогрес у комп'ютерній сфері за останні два десятиріччя, результати таких досліджень мали постійне оновлення та вдосконалення.

Наприклад, у роботі [2] автор І.В. Титаренко як основний інструмент інформаційного забезпечення пропонує використовувати комп'ютерну систему «менеджмент ділових процесів» (Workflow Management systems). Свій вибір цієї системи автор підкріплює такими її особливостями та перевагами, як:

- зменшення витрат зберігання документів;
- скорочення часу на пошук документів;

- зменшення витрат на копіювання документів;
- скорочення часу та зменшення моральних і матеріальних витрат на пошук та доступ достовірної інформації і обробку документів, де вона зазначена.

Як далі зазначає І.В. Титаренко, застосування інтегрованої передачі інформаційних потоків забезпечує кожне робоче місце повним комплексом інформаційних послуг за виправданих витрат на їхнє впровадження та підтримку [2].

На нашу думку, запропонований підхід претендує скоріше на створення корпоративної інформаційної підтримки загальних процесів управління, що обмежує його використання під час переорієнтації функціоналу.

У статті [3] автор Б.О. Панчишин виділяє такі критерії для створення ефективного інформаційного забезпечення управління на підприємстві:

- прискорити одержання поточної інформації власникам бізнес-процесів;
- оперативно забезпечити всі підрозділи необхідною інформацією в задані моменти часу;
- мінімізувати ризик втрати інформації;
- запобігти дублюванню функцій окремих робітників і підрозділів;
- спростити процес формування й обробки інформації відповідно до змін законодавчого характеру;
- скоротити час на пошук інформації, очікування рішень, погодження робіт;
- виконати перерозподіл функцій управлінського персоналу, що дасть керівництву змогу більше часу приділяти вирішенню завдань розвитку підприємства;
- сформувати систему інформаційної прозорості;
- запровадити ефективний доступ до інформаційних джерел і можливість багаторазового використання даних, що знаходяться в архіві та базі даних служби оперативного управління;
- здійснювати оперативний та стратегічний постійний контроль головних показників діяльності підприємства;
- забезпечити достовірність інформації про стан процесів, об'єктів і елементів організаційної структури [3].

Провівши критичний аналіз робіт у своєму дослідженні, автор Б.О. Панчишин так і не визначився з практичним інструментарієм створення та впровадження ефективного інформаційного забезпечення, що дає нам можливість погодитися з наданими критеріями, яким повинна відповідати уніфікована інформаційна підтримка.

У дослідженні [4] авторка Ю.П. Владика приводить пропозицію з використання системно-статистичного підходу під час розроблення інформаційного забезпечення управління на підприємстві. Так, вона зазначає, що у комплексному системно-статистичному підході важливо враховувати специфіку систем:

- вибір критеріїв оптимальності й адекватності економіко-математичної моделі, які використовуються з метою наукового прогнозування та оптимального планування управлінських заходів;

- формування методологій і методики вирішення завдань фінансового управління покращення якості використовуваних ресурсів;

- вибір типів і побудова системи взаємопов'язаних економіко-математичних моделей;

- розроблення методів системно-статистичного аналізу техніко-економічних та економічних параметрів з метою оптимізації [4].

Відмітивши змістовний складник системи інформаційного забезпечення управління на підприємстві, що висвітлено в роботі Ю.П. Владики, слід вказати на обмеження у використанні, а саме відсутність прикладної технології, яка відповідатиме за перебіг інформаційних потоків.

Таким чином, провівши стислий аналіз наукових робіт вітчизняних дослідників із проблеми розроблення інформаційного забезпечення управління на підприємстві, можна дійти висновку про відсутність універсальних підходів, застосування яких могло би слугувати базою для побудови більш складної системи інформаційної підтримки за сферами управління.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення моделі інформаційного забезпечення аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, вирішити це завдання може структурно-функціональний підхід на основі моделі IDEF0. Як зазначено в [5], стандарт IDEF0 розглядає системи управління з позиції її аналізу та функцій, тут ключовим поняттям для розгляду є поняття бізнес-процесу. Отже, бізнес-процес – система послідовних, цілеспрямованих і регламентованих видів діяльності (операцій), що досягають значущих для організації результатів (за допомогою керуючого впливу, коли входи процесу перетворюються в виходи = результати процесу, що являють цінність для споживачів). Таким чином, бізнес-процесом можна вважати практично будь-який процес, результати якого приносять цінність для споживача.

Обов'язковими для бізнес-процесу є чотири складники:

- вхід – сировина, продукти тощо, оброблювані під час бізнес-процесу;

- вихід – продукція, результати дій тощо, одержувані в результаті бізнес-процесів;

- управління – правила, інструкції і стандарти, за якими відбувається виконання бізнес-процесу;

- механізми – ресурси, щоб забезпечити виконання бізнес-процесу.

Модель IDEF0. IDEF – ICAM (Integrated Computer-Aided Manufacturing) Definition – сімейство стандартів, призначених для опису

взаємодії предметної області з інформаційними технологіями. У цьому разі предметною областю є антисипативне управління. Сімейство IDEF включає понад 15 стандартів, призначених для специфікації й аналізу складних систем з різних позицій. Стандарт IDEF0 – методологія функціонального моделювання. За допомогою наочної графічної мови IDEF0 вивчається система та представляється перед розробниками й аналітиками у вигляді набору взаємопов'язаних функцій (функціональних блоків – у термінах IDEF0). Як правило, моделювання засобами IDEF0 є першим етапом вивчення будь-якої системи. Методологію IDEF0 можна вважати наступним етапом розвитку графічного опису функціональних систем SADT (Structured Analysis and Design Technique). В IDEF0 основний упор робиться на підпорядкування процесів. Наприклад, вихід одного процесу може подаватися на вхід іншого [5].

Продовжуючи думку, висвітлену в п.2.2, ми пропонуємо розробити інформаційне забезпечення в нотації IDEF0 аналізу потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні за складниками потенціалу:

- виробничий;
- кадровий;
- інвестиційний.

Як видно з наведеної контекстної діаграми IDEF, на першому етапі A1 відбувається визначення рівня виробничого потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні за рахунок переробки вхідних даних про стан ОБФ та ефективність використання ресурсів (бази даних на вході). На основі використання методів аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища в контексті виробничих потужностей промислового підприємства виробляти продукцію в тих чи інших умовах внутрішнього та зовнішнього оточення стає можливим визначити тип потенціалу, який може бути нестійким до змін, що відбуваються в оточенні промислового підприємства; задовільно стійким до змін, що відбуваються в оточенні промислового підприємства; стійким до змін, що відбуваються в оточенні промислового підприємства, здатним протидіяти негативним впливам внаслідок настання або наближення кризових явищ.

З наведеної контекстної діаграми реалізація першого етапу з аналізу та обробки даних, що є основою для побудови другого етапу в середовищі IDEF, відбувається працівниками економічного відділу, в розпорядженні якого – фінансова та виробничо-господарська звітність діяльності промислового підприємства за декілька років.

На другому етапі відбувається визначення потужності виробничого потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні [7]. За результатами обробки вхідних даних – ефективності використання виробничого потенціалу, даних про наявних та потенціальних споживачів, даних про конку-

рентів – можна визначити здатність виробничого потенціалу відбивати сигнали зовнішнього середовища, а саме:

- сигнали про скорочення попиту на продукцію: визначення здатності виробляти новий вид продукції або удосконалити частину наявної;
- сигнали про зміни, що відбуваються в конкурентному середовищі: визначення здатності проводити гнучку цінову політику на реалізацію продукції, умови постачання матеріалів та сировини, проведення науково-прикладних досліджень, впровадження нових технологічних процесів та ін.

Після визначення здатності виробничого потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні протидіяти можливим змінам у зовнішньому середовищі наступним етапом у контекстній діаграмі стає етап встановлення напрямів та змісту реакційних заходів на виявлені сигнали.

Так, на основі переробки вхідних даних інформаційної моделі про очікування споживачів та даних про зміни в конкурентному середовищі можна визначити деталізований план реалізації антисипативного управління на основі виробничого потенціалу. На виході цього етапу є інструменти впливу на виявлені сигнали у виробничій сфері:

- цінові методи управління реалізацією продукції, що випускається, окремих вузлів та конструкцій виробів;
- технологічні методи впровадження нової технології виробництва, додаткового технологічного переділу;
- науково-дослідні методи удосконалення діючої технології виробництва;
- інноваційні методи з виробництва нових видів продукції, запуск прикладних інноваційних проектів;
- методи рефлексивного управління конкурентами та постачальниками зі створення найвигіднішого образу підприємства в уяві об'єктів рефлексивних впливів та ін.

Реалізація цього та наступного кінцевого етапу покладається на плановий відділ та виробничий департамент промислового підприємства. На останньому етапі відбувається практичне впровадження обраних інструментів впливу на виявлені сигнали у виробничій сфері, які умовно можна поділити на два основні великих напрями: диверсифікація та технічне переозброєння.

Модель інформаційного забезпечення аналізу кадрового потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні наведено в вигляді чотирьох взаємопов'язаних етапів. На першому етапі, так само як і на першому етапі моделі інформаційного забезпечення аналізу виробничого потенціалу, відбувається визначення рівня кадрового потенціалу за яким встановлюється відповідний тип. Так, за переробкою вхідної інформації (бази даних

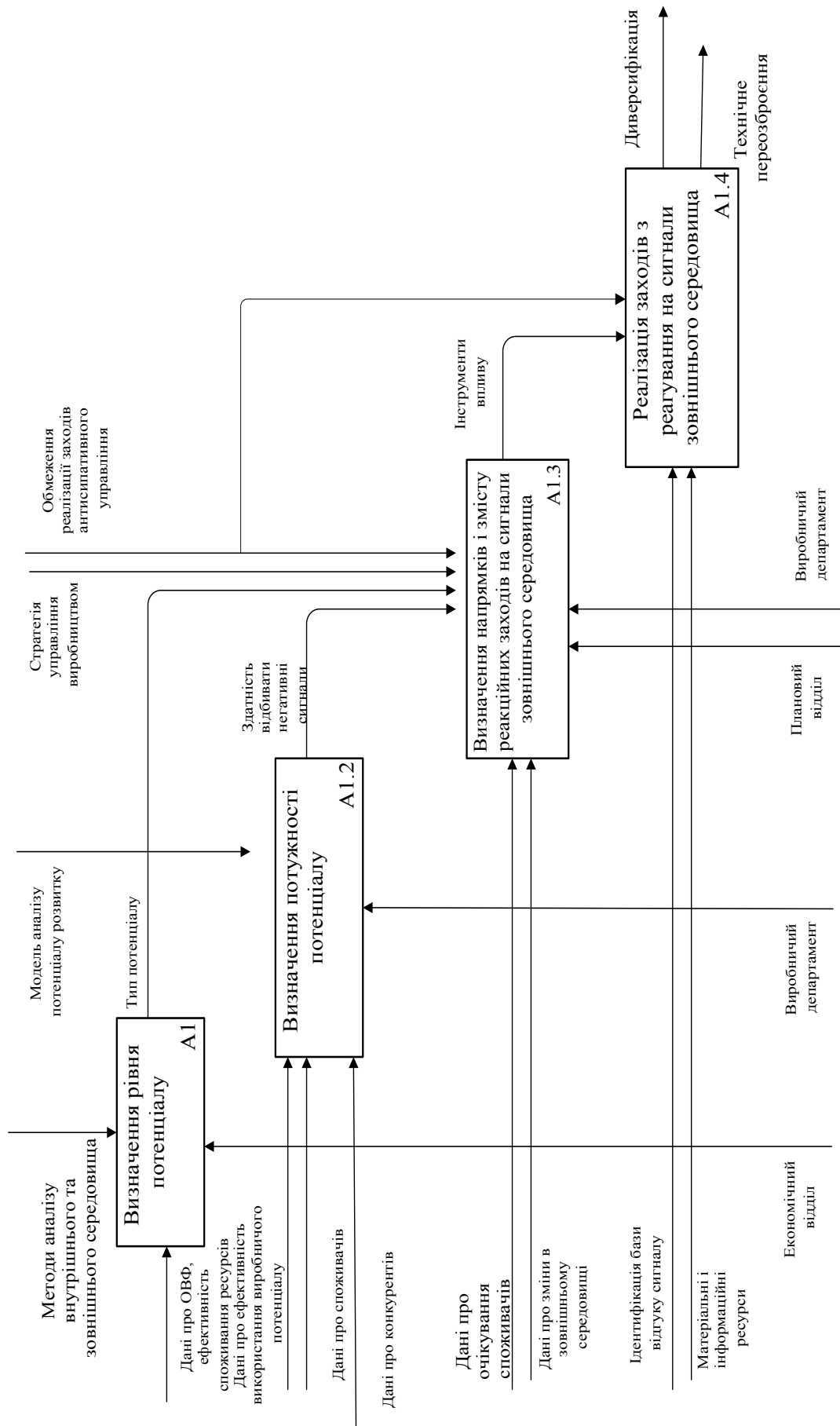


Рис. 1 Схеми інформаційного забезпечення аналізу виробничого потенціалу розвитку промислового підприємства в антициклічному управлінні

зліва) відділ кадрів визначає поточний рівень потенціалу трудових ресурсів.

На другому етапі так само відділом кадрів вносяться дані про аналіз ефективності діяльності персоналу та дані аналізу динаміки мотивації та заохочень на промисловому підприємстві. На основі використання моделі аналізу кадрового потенціалу (докладніше – п. 2.2) та перероблених даних у результаті отримується визначення потужності кадрового потенціалу. Визначення потужності кадрового потенціалу дає розуміння, наскільки підприємство зможе протистояти змінам, що відбуваються в зовнішньому середовищі в сфері ринку праці та правового регулювання трудових відносин на підприємстві. Цей етап дає попередні відповіді на питання, чи є достатня кількість працівників на підприємстві, здатних підтримувати поточне виробництво в умовах високої плинності кадрів, чи здатна обмежена група працівників не тільки підтримувати поточні результати діяльності підприємства, а й впроваджувати заходи з його розширення.

Залежно від умов, що склалися в зовнішньому середовищі, за результатами етапу визначення потужності кадрового потенціалу в моделі IDEF можна встановити не тільки наявний рівень здатності кадрового потенціалу протидіяти негативним впливам у макрооточенні підприємства, а й виявити прихований потенціал розвитку окремих працівників, здатних до кар'єрного підвищення, прояву ініціатив, розроблення пропозицій, та збільшувати загальний корисний ефект від діяльності в тій чи іншій сфері. Тому на виході цього етапу в наведеній інформаційній моделі IDEF є оцінка кадрових можливостей промислового підприємства.

На третьому етапі відбувається вибір рефлексивних інструментів впливу на активність працівників. Доцільність застосування саме рефлексивних інструментів управління пояснюється бюджетністю цього методу та високими результатами ефективності. Так, на основі створення необхідного образу в уяві працівника-об'єкта управління суб'єктом управління під час застосування відповідної моделі рефлексивного впливу стає можливим маніпулювати поведінкою працівника у вирашному для підприємства напрямі.

У результаті переробки вхідних даних, що наповнюють цей етап, а саме даних про стан ринку робочої сили, та чинників, що впливають на мотивацію працівників, можна нівелювати дію сигналів зовнішнього середовища у сфері ринку праці за допомогою:

- цінової мотивації працівників;
- нецінової мотивації;
- удосконалення соціального пакету;
- вирошування амбіцій працівників;
- прояв лояльності до працівників;
- залучення до розроблення програм, стратегій розвитку;

- підвищення корпоративної культури;
- підвищення кваліфікації;
- розширення зони відповідальності працівників;
- надання підлеглих;
- створення негативного образу в уяві працівників підприємств-конкурентів, які займаються переманюванням працівників, та ін.

Реалізація тих чи інших рефлексивних інструментів впливу на активність працівників в антисипативному управлінні (четвертий етап) залежатиме від визначених тенденцій на ринку праці: зміни в середньому рівні заробітної плати по галузі, наповненість соціального пакету, що пропонують аналогічні роботодавці та ін.

На рис. 3 наведено модель інформаційного забезпечення в нотації IDEF, що відповідає за перебіг інформаційних потоків під час аналізу інвестиційного потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні. Так, за результатами обробки фінансовим департаментом вхідних даних про інвестиційну діяльність промислового підприємства та на основі застосування методів аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища з погляду ефективності реалізації інвестиційної діяльності, формування та використання інвестиційних коштів можна визначити рівень інвестиційного потенціалу, що на виході цього етапу дає визначення його типу.

Так само, як і під час інформаційної підтримки формування другого етапу аналізу виробничого та кадрового потенціалу, відбувається формування другого етапу з визначення потужності інвестиційного потенціалу на основі обробки бази даних про стан фінансового ринку та динаміку залучення та розміщення інвестицій. За результатами цього етапу можна визначити, наскільки підприємство здатне протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища в інвестиційному секторі. Так, за нестабільності фінансового ринку та кредитів, відтоку капіталів та значних коливань валютного курсу, за наявності достатньо потужного інвестиційного потенціалу є можливість впроваджувати проекти розвитку, здійснивши попередню оцінку ризиків, результати якої є прямо залежними від визначеної потужності потенціалу підприємства.

Наступний етап передбачає визначення напрямів і змісту реакційних заходів на сигнали зовнішнього середовища в інвестиційному секторі. Якщо керівництвом підприємства прийнято рішення про доцільність фінансових вливань у проекти розвитку за наявністю отриманих сигналів про зміну стану макрооточення, наступним кроком є обґрунтування цієї доцільності перед інвестором (власниками, акціонерами чи зовнішніми інвесторами), де серед інших методів впливу доцільними також будуть методи рефлексивного управління. Результатом останнього етапу в наведеній моделі інформаційного забезпечення аналізу інвестиційного потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні є визначення напрямів і змісту реакційних заходів на сигнали зовнішнього середовища в інвестиційному секторі.

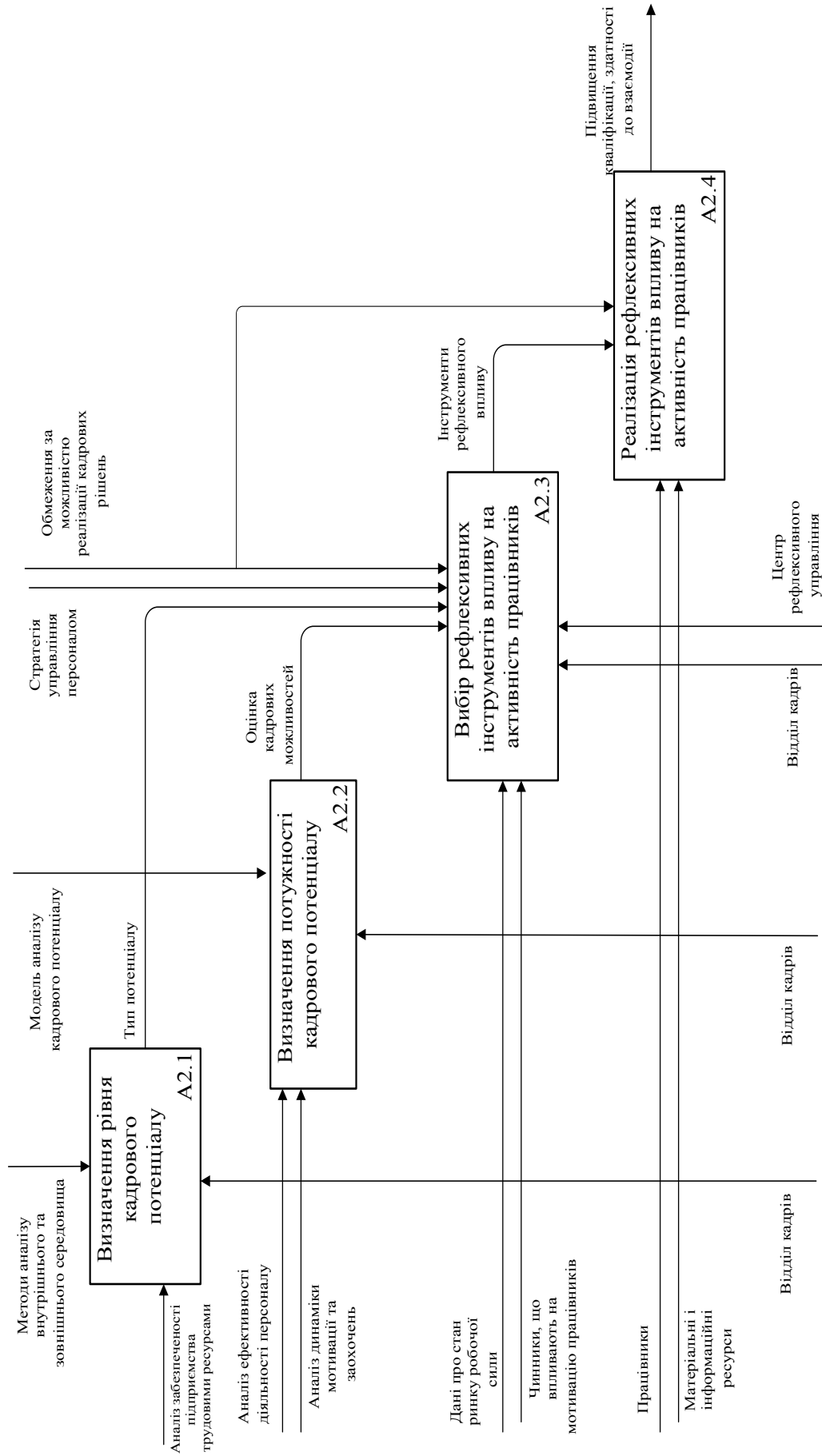


Рис. 2 Схеми інформаційного забезпечення аналізу кадрового потенціалу розвитку промислового підприємства в антикризовому управлінні

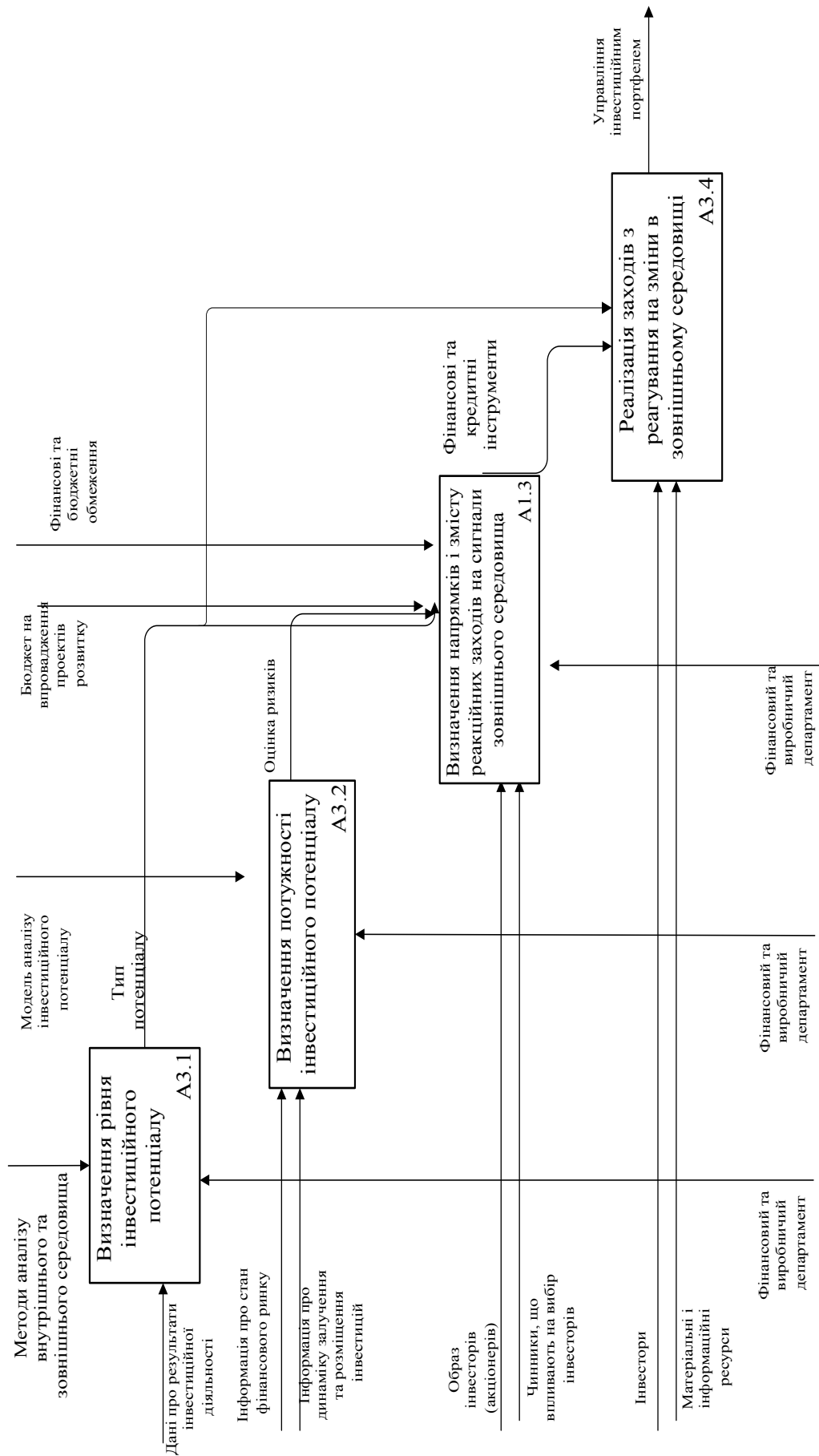


Рис. 3 Схеми інформаційного забезпечення аналізу інвестиційного потенціалу розвитку промислового підприємства в антициклічному управлінні

пативному управлінні є прийняття рішень про скорочення чи розширення інвестиційного портфеля промислового підприємства.

Це рішення є результатом переробки вхідних даних моделі на старті першого етапу до кінця циклу. Так само, як і в двох попередніх моделях інформаційного забезпечення, в нотації IDEF є можливість вносити оновлені дані для формування того чи іншого етапу, що дасть змогу зробити перерахунок результатів інших.

Висновки. Таким чином, запропоновано модель інформаційного забезпечення аналізу

потенціалу розвитку промислового підприємства в антисипативному управлінні в розрізі виробничого, кадрового та інвестиційного потенціалів, що дає можливість в оперативному режимі об'єктивно проводити аналіз та давати оцінку стану потенціалу розвитку на основі моделювання процесу в нотації IDEF0 відповідно до визначених сигналів про зміни в зовнішньому середовищі підприємства на ринку праці, збуту та інвестицій, що забезпечує економію часу та коштів на підготовку та прийняття управлінських рішень та спрощує процедуру аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Дякова Т.А. Інформаційне забезпечення управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств / Дякова Т.А. // URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/83.pdf>
2. Титаренко І.В. Удосконалення процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємством / І.В. Титаренко // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1(19). 2015. С. 34–353.
3. Панчишин Б.О. Інформаційне забезпечення процесу управління на підприємстві в сучасних умовах господарювання / Б.О. Панчишин // Економіка і суспільство. Випуск 10. 2017. С. 326–329.
4. Владика Ю.П. Інформаційне забезпечення управління виробництвом та реалізацією зерна сільськогосподарськими підприємствами / Ю.П. Владика // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2014. Вип. 4. С. 89–93.
5. Аристов А.О. Сравнительная характеристика описания логистических систем на основе IDEF0 и DFD / А.О. Аристов // Электронное научное издание «Устойчивое инновационное развитие: проектирование и управление». Том 2 (2009), ст. 2. С. 18-29.
6. Hroznyi I. Development of industrial enterprise: methodical approach / I. Hroznyi, Malevsky E.Z., Tarasova H.O. / Економіка і управління – науковий журнал. № 3 (76). Київ: Європ. універ. 2017. С. 40–46.
7. Грозний І.С. Прогнозування як базова функція управління адаптивним розвитком / І.С. Грозний / Економіка і управління – науковий журнал № 2 (70). Київ: Європ. універ. 2016. С. 61–66.
8. Методи, моделі і інформаційні технології в управлінні економічними системами різних рівнів ієрархії: монографія / О.О. Бакаєв, Л.І. Бажан, Л.І. Кайдан, та ін.: за ред. О.О. Бакаєва / НАН України, Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій і систем. К.: Логос, 2008. 127 с.

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ВИВЕДЕННЯ НОВОГО ТОВАРУ НА РИНОК В УМОВАХ РИЗИКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

MANAGEMENT OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE REFERENCE OF THE NEW PRODUCT ON THE MARKET IN THE RISK AND UNCERTAINTY CONDITIONS

Тимошик М.М.

викладач кафедри промислового маркетингу,
Тернопільський національний
технічний університет імені Івана Пулюя

У статті запропоновано статистичний метод вибору оптимальної стратегії виведення нового товару на ринок, в основі якого лежить оцінка критеріїв, що характеризують управлінські рішення, які найкращим чином забезпечують досягнення максимального виграшу для промислового підприємства в умовах ризику та невизначеності моменту початку конкурентної боротьби.

Ключові слова: управлінське рішення, підприємство, стратегія, товар, оцінка, ризик.

В статье предложен статистический метод выбора оптимальной стратегии выведения нового товара на рынок, в основе которого лежит оценка критериев, характеризующих управленческие решения, которые наилучшим образом обеспечивают достижение максимального выигрыша для промышленного предприятия в условиях риска и неопределенности момента начала конкурентной борьбы.

Ключевые слова: управленческое решение, предприятие, стратегия, товар, оценка, риск.

In the article the statistical method of choosing an optimal strategy for the output of a new product on the market is proposed, which is based on the evaluation of the criteria characterizing the management decisions that best ensure the achievement of the maximum benefit for the industrial enterprise in the conditions of risk and uncertainty at the time of the beginning of the competitive struggle.

Key words: managerial decision, enterprise, strategy, product, assessment, risk.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших етапів реалізації стратегії розвитку промислового підприємства є етап виведення нового товару на ринок. Складність цього етапу полягає в правильній оцінці сприятливого моменту для виходу на ринок та представлення нового товару, особливо коли в оточенні підприємства є достатня кількість підприємств-конкурентів, що виробляють аналогічний за характеристиками продукт з орієнтацією на одних і тих самих споживачів, їх уподобання, очікування, доход та обсяги споживання. Незважаючи на провідні технології, що дають змогу отримати найбільш повну характеристику про товар, що виробляє конкурент, не завжди можна визначити, чи буде він гірший або кращий за сукупними властивостями за власний товар. З цього питання починається розворот супроводжуваних ризиків під час виведення нового товару на ринок, головні з яких зводяться до ризику втрати

сприятливого моменту виведення товару, що забезпечить отримання найбільшого прибутку під час виходу товару на ринок до підприємств-конкурентів, разом або після.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

У роботах вітчизняних науковців піднімалися питання стосовно мінімізації ризиків на етапі виведення товару на ринок у межах загальної стратегії управління розвитком підприємства. Так, зокрема, в роботі [2] автори І.Ю. Приварникова та Г.Г. Грибачова під час управління ризиками в процесі виходу на ринок пропонують такий поетапний підхід:

1. Визначення середовища маркетингу (наявні торговельні обмеження, економічні, політичні та культурні характеристики певного ринку).

2. Прийняття рішення про доцільність виходу на зовнішній/внутрішній ринок і вибір перспективних ринків. Воно потребує визначення обсягу міжнародних продажів, кількості

країн, в яких здійснюватиметься продаж, а також рівня ризику міжнародної діяльності. Прийняття рішення про доцільність виходу є певною процедурою, яка передбачає виконання послідовних кроків.

3. Необхідним кроком є прийняття рішення про вибір методу та форми виходу на ринок, після чого доречною є організація служби маркетингу.

4. Останнім етапом виходу підприємства на ринок є реалізація маркетингової стратегії та контроль її результатів [2].

З цього підходу незрозуміло, за рахунок яких саме інструментів, окрім маркетингових, має здійснюватися успішний вихід підприємства на ринок із новим товаром. Відсутність методичного забезпечення цього підходу робить його обмеженим у процесі практичного впровадження та отримання результатів.

У дослідженні [3] Н.П. Мовчан та Н.С. Кубишина пропонують такі інструменти в управлінні виведенням нового товару на ринок за умови ризиків та невизначеності:

1. Concept Use Test, який дає змогу виміряти ступінь відповідності/невідповідності концепції продукту самому товару (його формулі), допомагає зрозуміти, чи відповідає сам товар очікуванням споживачів.

2. Simulated Test Market максимально наближений до реальної ринкової ситуації, він дає змогу прогнозувати потенційний об'єм продажів [3].

Далі автори пропонують проводити аналіз цільового ринку на основі вивчення всіх інших аспектів ринку, що не потрапили в розгляд аналізу конкуренції. Насамперед це аналіз споживачів. Спочатку потрібно виділити цільовий сегмент ринку, що цікавить, а потім досліджувати його характеристики. Для цього використовуються спеціальні маркетингові дослідження, такі як сегментація споживачів, визначення характеристик ринку, а також звіти служби збуту, преса й інші можливі джерела інформації. Як необхідна інформація для аналізу ринку розглядаються такі кількісні показники:

- потенціал ринку;
- обсяг ринку;
- рівень насиченості ринку;
- еластичність ринку;
- темпи зростання ринку;
- частки основних конкурентів, стабільність та ін. [3].

До якісних показників ринку автори Н.П. Мовчан та Н.С. Кубишина відносять такі показники, як:

- структура потреб клієнтів;
- мотиви покупки;
- вид процесу покупки;
- способи здобуття інформації споживачем, переваги, що склалися, тощо [3].

У запропонованому підході перевагами можна назвати доцільність використання таких

інструментів, як Concept Use Test та Simulated Test Market, проте достовірність результатів їхньої роботи викликає сумніви в частині оперативності обробки інформації та актуальності прийнятих управлінських рішень на їх основі.

Е.Е. Ібрагімов у дослідженні [4] акцентує увагу на доцільності використання технології Data Mining: статистичні методи, включаючи регресійний і кластерний аналізи, методи оцінки ризиків, інтелектуальні технології (нейронні мережі, генетичні алгоритми, експертні системи), а також методи експертного оцінювання. На думку автора, одержані знання є вхідною інформацією для формованої імітаційної моделі й дають змогу провести коректну параметризацію динамічної імітаційної моделі, що базується на реальних даних і знаннях. Ці дані можуть зберігатися в базі даних і базі знань, що спрощує подальші процедури ідентифікації імітаційної моделі.

Загалом проведення імітаційного експерименту виходу нового товару на ринок розбивається на такі етапи:

1. Опис фактичної схеми досліджуваного процесу.

2. За допомогою діаграм станів визначення та опис властивостей, послідовності виконуваних дій, використовуваних обмежень та ресурсів, для всіх учасників процесу.

3. Задання законів розподілення ймовірностей для ключових параметрів моделі.

4. Проведення імітації значень ключових параметрів моделі.

5. Проведення аналізу отриманих результатів та прийняття рішення [4].

На нашу думку, цей підхід заслуговує на увагу в частині економіко-математичного інструментарію за умови доповнення його аналізом ризиків та розроблення заходів з їх мінімізації.

Проте в дослідженні [5] автори В.М. Кобєлев та О.С. Прошутя, навпаки, значну частину роботи з вирішення питання мінімізації ризиків під час виведення нового товару на ринок приділяють саме дослідженню природи ризиків, серед яких виділяють: технологічний, ринковий і стратегічний ризики.

За В.М. Кобєлевим та О.С. Прошутю, технологічний ризик зумовлений технологічною інновацією, необхідною для технічної здійсненності нововведення.

Ринковий ризик визначається ступенем оригінальності і складності ідеї нововведення, що впливає на сприйнятливості ринку і витрати переходу для використання нового продукту.

Стратегічний ризик залежить від ступеня новизни продукту для компанії. Чим вища новизна, тим вищий рівень стратегічного ризику. З цієї позиції автори виділяють чотири рівні ризику:

– ринок і технологія відомі – мінімальний рівень ризику, оскільки фірма спирається на свою компетентність;

– новий ринок, але відома технологія – ризик в основному комерційний, залежить від нетехнологічних інновацій;

– ринок відомий, проте технологія нова – ризик більшою мірою технічний, визначається технологічними інноваціями;

– новий ринок і нова технологія – максимальний рівень ризику, пов'язаний з підсумовуванням усіх ризиків [5].

Авторами виділяються чотири типи стратегії конкурентної боротьби під час виходу з новим продуктом на ринок:

- віолентна (силова) стратегія;
- патієнтна (нішева) стратегія;
- комутантна (приспосована) стратегія;
- експелерентна (піонерська) стратегія [5].

Перевагою запропонованого стратегічного підходу є можливість вибору найбільш оптимальної стратегії за визначеними видами ризиків, що супроводжують вихід нового товару на ринок, проте відсутність деталізованого методичного інструментарію унеможлиблює її впровадження в практиці діяльності підприємств.

Таким чином, визначено, що в сучасних роботах мало уваги приділяється питанню, коли слід почати конкурентну боротьбу. Товари, рухомі новими технологіями, можуть швидко застаріти в результаті появи конкуруючих технологій. Навіть коли час для виведення товару оцінено цілком правильно, керівництво підприємства повинно оцінити, чи вистачить їй сил на те, щоб вийти на нього першою, і якщо немає, скоригувати стратегію у сфері інвестицій і розробок таким чином, щоб застовпити собі місце як мінімум другого і третього гравця.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення методу управління стратегічним розвитком промислового підприємства під час виведення нового товару на ринок в умовах ризику та невизначеності

Виклад основного матеріалу. Сучасні підприємства частіше концентрують увагу на самих конкуруючих компаніях, ніж на особистостях, які розробляють і приймають рішення в них. Розробляючи загальну стратегію або плани розроблення конкретних товарів, як правило, обмежуються аналізом самих підприємств-конкурентів. Але показники частки ринку, темпів зростання і прибутків характеризують лише один бік питання. Необхідний більш широкий підхід до аналізу, включаючи оцінки агресивності або обережності інформації про нові товари та умови їх виведення на ринок [6, 7].

Прийняття управлінських рішень у таких умовах характеризується високим рівнем невизначеності та ризику, які можуть змінюватися як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі підприємства. Для прийняття найбільш оптимальних управлінських рішень за різних умов стану ринку в процесі підготовки виведення на нього нового товару, що забезпечить максимальний прибуток, вважаємо доцільним використовувати математичну теорію ігор.

Математична теорія ігор є складовою частиною дослідження операцій. Вона знаходить широке застосування в різних сферах людської діяльності, таких як економіка та менеджмент, промисловість і сільське господарство, військова справа і будівництво. Завдання дослідження операцій можна класифікувати за рівнем інформації по ситуації, яка є в розпорядженні особи, що приймає рішення. Найбільш складним рівнем інформації про ситуацію є рівень невизначеності. Встановлення принципів оптимальної поведінки в умовах невизначеності, докази існування рішень задовольняють цим принципам, вказівки алгоритмів знаходження рішень і становлять зміст теорії ігор [8].

У багатьох ігрових задачах у сфері економіки невизначеність викликана необізнаністю в умовах завдання. Для вирішення цього виду ігор застосовується низка критеріїв: критерії Вальда, максимакс, Севіджа, Гурвіца, Лапласа, Байєса. Як правило, вихідна інформація представляється у вигляді матриці, рядки якої – це можливі альтернативні рішення (стратегії), а стовпці – стан системи (фінансовий результат).

На прикладі діяльності ПрАТ «Кераммаш» проведемо дослідження з вибору найбільш оптимальної стратегії виходу на ринок нового продукту, що максимізує найбільший прибуток у конкурентній боротьбі.

ПрАТ «Кераммаш» – провідне в СНД машинобудівне підприємство з повним технологічним циклом – від генерації ідеї до поставки обладнання під ключ, продукцією підприємства є:

- печі для термообробки металів, сплавів, деталей машин;
- печі для випалення неметалічних матеріалів і виробів;
- печі для сушки і загартування різних матеріалів і виробів;
- комплектуючі вироби для термічного обладнання;
- автоматизовані системи управління нагрівом;
- спеціальне технологічне обладнання.

Серед основних конкурентів ПрАТ «Кераммаш» можна виділити підприємство НК «Теплохімонтаж» (м. Старий Оскол, Російська Федерація), що виробляє аналогічну продукцію. Серед останніх розробок ПрАТ «Кераммаш» – піч електрична конвексна ТермоМастер-КО-10.40.1/961, яка ще не була представлена на ринкових сегментах, проте розроблення пройшло попередні етапи з виробництва дослідного зразка. Аналогічною за властивостями є розробка такого продукту на підприємстві НК «Теплохімонтаж», яке також планує вийти з ним на ринок.

У табл. 1 наведено вихідні дані про очікуваний прибуток від реалізації однієї з трьох стратегій виходу на ринок.

Для визначення оптимістичного прогнозу для ПрАТ «Кераммаш» в ситуації з виходом на

Таблиця 1

Платіжна матриця ПрАТ «Кераммаш»

Вид стратегії	В ₁ Продукт конкурента кращий	В ₂ Продукт конкурента такий самий	В ₃ Продукт конкурента гірший
A ₁ Вихід на ринок до конкурента	600	600	800
A ₂ Вихід на ринок разом із конкурентом	400	500	700
A ₃ Вихід на ринок після конкурента	300	500	900

Таблиця 2

A _i	B ₁	B ₂	B ₃	max(a _{ij})
A ₁	600	600	800	800
A ₂	400	500	700	700
A ₃	300	500	900	900

Таблиця 3

A _i	B ₁	B ₂	B ₃	
A ₁	198	198	264	660
A ₂	132	165	231	528
A ₃	99	165	297	561
r _i	0,33	0,33	0,33	

Таблиця 4

A _i	B ₁	B ₂	B ₃	
A ₁	200	200	266,667	666,667
A ₂	133,333	166,667	233,333	533,333
A ₃	100	166,667	300	566,667
r _i	0,333	0,333	0,333	

ринок ТермоМастер-КО-10.40.1/961 необхідно розрахувати критерій максимакса (табл. 2).

З табл. 2 обираємо максимальний елемент $max = 900$, що робить стратегію № 3 оптимальною для ПрАТ «Кераммаш» у конкурентній боротьбі з НК «Теплохিমмонтаж» під час виходу на ринок ТермоМастер-КО-10.40.1/961.

Ширше обґрунтування стратегії виходу на ринок, за якої можна визначити максимальний усереднений виграш з мінімальним ризиком r , можна отримати у процесі розрахунку критерію Байєса:

$$\sum A_i r_j \quad (1)$$

$$\sum A_1 r_j = 600 * 0,33 + 600 * 0,33 + 800 * 0,33 = 660$$

$$\sum A_2 r_j = 400 * 0,33 + 500 * 0,33 + 700 * 0,33 = 528$$

$$\sum A_3 r_j = 300 * 0,33 + 500 * 0,33 + 900 * 0,33 = 561$$

Дані занесемо в табл. 3

Максимальний елемент табл. 3 $max = 660$, що за критерієм Байєса робить стратегію № 1 найвигіднішою в можливих.

Приватним випадком критерію Байєса є критерій Лапласа, за якого в умовах невизначеності (коли ймовірності станів невідомі) використовується принцип недостатньої підстави Лапласа, згідно з яким ризик за всіма стратегіями є рівномірним (табл. 4).

Максимальний елемент табл. 4 $max = 666,7$, що за критерієм Лапласа робить стратегію № 1 найвигіднішою з наведених. Для визначення максимального виграшу від виходу на ринок ПрАТ «Кераммаш» із розробкою ТермоМастер-КО-10.40.1/961 за найгірших умов доцільно визначити критерій Вальда:

$$a = \max(\min a_j) \quad (2)$$

Дані розрахунку критерію Вальда наведено в табл. 5.

Таблиця 5

A _i	B ₁	B ₂	B ₃	
A ₁	600	600	800	600
A ₂	400	500	700	400
A ₃	300	500	900	300

Таблиця 6

A _i	B ₁	B ₂	B ₃	
A ₁	0	0	100	
A ₂	200	100	200	
A ₃	300	100	0	

Таблиця 7

A _i	B ₁	B ₂	B ₃	max(a _{ij})
A ₁	0	0	100	100
A ₂	200	100	200	200
A ₃	300	100	0	300

Таблиця 8

A _i	B ₁	B ₂	B ₃	min(a _{ij})	max(a _{ij})	Y*min(a _{ij}) + (1-y)max(a _{ij})
A ₁	600	600	800	600	800	700
A ₂	400	500	700	400	700	550
A ₃	300	500	900	300	900	600

Максимальний елемент табл. 5 $\max = 600$, що за критерієм Вальда робить стратегію № 1 найвигіднішою з наведених за найгірших умов, що можуть скластися під час виходу ПрАТ «Кераммаш» на ринок.

Вибір стратегії за умови мінімального ризику її реалізації за найгірших умов здійснюється за розрахунком критерію Севіджа:

$$a = \min(\max r_{ij}) \quad (3)$$

Для побудови матриці ризиків розрахуємо 3 стовпці:

$$\begin{aligned} r_{11} &= 600 - 600 = 0; r_{21} = 600 - 400 = 200; r_{31} = 600 - 300 = 300; \\ r_{12} &= 600 - 600 = 0; r_{22} = 600 - 500 = 100; r_{32} = 600 - 500 = 100; \\ r_{13} &= 900 - 800 = 100; r_{23} = 900 - 700 = 200; r_{33} = 900 - 900 = 0; \end{aligned}$$

Дані занесемо в табл. 6.

Результати розрахунку критерію Севіджа наведено в табл. 7.

З табл. 7 обирається (100; 200; 300) мінімальний елемент $\min=100$, що робить стратегію A1 оптимальною за критерієм Севіджа. Для визначення найгіршого та найкращого сценарію реалізації стратегії виходу на ринок ПрАТ «Кераммаш» з ТермоМастер-КО-10.40.1/961 доцільно розрахувати критерій Гурвіца, за яким оптимальною є та стратегія, для якої виконується умова:

$$\max(s_i) \quad (4)$$

$$Y = 0,5 \quad (5)$$

$$s_1 = 0,5 * 600 + (1 - 0,5) * 800 = 700$$

$$s_2 = 0,5 * 400 + (1 - 0,5) * 700 = 550$$

$$s_3 = 0,5 * 300 + (1 - 0,5) * 900 = 600$$

Отримані дані занесемо в табл. 8.

З останнього стовпця табл. 8 обираємо дані (700; 550; 600), в яких максимальний елемент $\max = 700$, що вказує на доцільність застосування стратегії № 1. Розрахунок за критерієм Ходжа-Лемана:

$$H_i = u \sum a_{ij} r_j + (1 - u) \min(a_{ij}) \quad (6)$$

$$H_1 = 0,5 * 660 + (1 - 0,5) * 600 = 630$$

$$H_2 = 0,5 * 528 + (1 - 0,5) * 400 = 464$$

$$H_3 = 0,5 * 561 + (1 - 0,5) * 300 = 430,5$$

Дані оформимо в табл. 9.

З табл. 9 отримуємо (630; 464; 430,5), де максимальний елемент $\max = 630$ стратегії виходу на ринок № 1.

Для визначення середнього значення між крайнім песимізмом та оптимізмом сценаріїв виходу на ринок ПрАТ «Кераммаш» із розробкою ТермоМастер-КО-10.40.1/961 доцільно визначити узагальнений критерій Гурвіца за умови:

$$\lambda_1 = 1 - \lambda, \lambda_2 = \lambda_3 = \dots = \lambda_{n-1} = 0, \lambda_n = \lambda, \text{де } 0 \leq \lambda \leq 1 \quad (7)$$

$$G_i = (1 - \lambda) \min a_{ij} + \lambda \max a_{ij} \quad (8)$$

Таблиця 9

A_i	B_1	B_2	B_3	$\sum(a_{ij}r_j)$	$\min(a_i)$	H_i
A_1	198	198	264	660	600	630
A_2	132	165	231	528	400	464
A_3	99	165	297	561	300	430,5
r_j	0,33	0,33	0,33			

Таблиця 10

A_i	B_1	B_2	B_3	$\min(a_{ij})$	$\max(a_{ij})$	Песимістичний прогноз	Оптимістичний прогноз
A_1	600	600	800	600	800	729,729	670,270
A_2	400	500	700	400	700	594,594	505,405
A_3	300	500	900	300	900	689,189	510,810

Таблиця 11

A_i	B_1	B_2	B_3	$\sum(a_{ij}r_j)$	$\min(a_{ij})$	$\max(a_{ij})$	$600 - \min_i$	$\max - \max_1$
A_1	600	600	800	660	600	800	0	0
A_2	400	500	700	528	400	700	200	-100
A_3	300	500	900	561	300	900	300	100
r_j	0,33	0,33	0,33					

Оптимальною приймається та стратегія, де значення показника ефективності за узагальненим критерієм Гурвіца є максимальним. За песимістичним прогнозом λ обирається за умови не збільшення середнього значення:

$$\lambda = \frac{c_1}{c_1 + c_2} = \frac{1300}{1300 + 2400} = 0,35;$$

$$G_1 = 0,351 * 600 + (1 - 0,351) * 800 = 729,73;$$

$$G_2 = 0,351 * 400 + (1 - 0,351) * 700 = 594,595;$$

$$G_3 = 0,351 * 300 + (1 - 0,351) * 900 = 689,189;$$

За оптимістичним прогнозом λ обирається за умови не скорочення середнього значення:

$$\lambda = \frac{c_2}{c_1 + c_2} = \frac{2400}{1300 + 2400} = 0,649$$

$$G_1 = 0,649 * 600 + (1 - 0,649) * 800 = 670,27;$$

$$G_2 = 0,649 * 400 + (1 - 0,649) * 700 = 505,405;$$

$$G_3 = 0,649 * 300 + (1 - 0,649) * 900 = 510,811;$$

Отримані дані занесемо в табл. 10.

З табл. 10 обираються значення (729,73; 594,595; 689,189), де максимальний елемент $\max = 729,73$.

Прагнення отримати критерії, які би краще пристосовувалися до наявної ситуації, ніж всі досі розглянуті, привело до побудови так званих складових критеріїв. Таким прикладом є критерій, отриманий шляхом об'єднання критеріїв Байєса-Лапласа і мінімакса (BL (MM) кри-

терій), який виражається в доповненні матриці додатковими стовпцями:

1. Математичним очікуванням.

2. Різницею між опірним значенням

$e_{i0j0} = \max_i(\min_i(e_{ij}))$ з найменшим значенням $\min_i(e_{ij})$ відповідної строки.

3. Різницею між найбільшим значенням $\max_i(e_{ij})$ кожної строки з найбільшим значенням $\max(e_{i0j0})$ тієї строки, де знаходиться значення e_{i0j0} .

Обираються ті варіанти, де представлено найбільше математичне очікування $\sum(a_{ij}r_j)$:

$$\sum(a_{1j}r_j) = 600 * 0,33 + 600 * 0,33 + 800 * 0,33 = 660$$

$$\sum(a_{2j}r_j) = 400 * 0,33 + 500 * 0,33 + 700 * 0,33 = 528$$

$$\sum(a_{3j}r_j) = 300 * 0,33 + 500 * 0,33 + 900 * 0,33 = 561$$

Опірне значення дорівнює $e_1 = 600$, умова $\max - \max_1 > 600 - \min_j$ виконується для строки (1), далі обирається \max математичне очікування (табл. 11).

З п'ятого стовпця табл. 11 обирається максимальне значення математичного очікування $\max = 660$, що знову підтверджує доцільність вибору стратегії № 1.

У результаті рішення математичної задачі за різними критеріями стратегія A_1 є найчастіше рекомендованою, що робить рішення про вихід на ринок ПрАТ «Кераммаш» з ТермоМастер-КО-10.40.1/961 раніше за НК «Теплохімонтаж» оптимальним з альтернативних.

Висновки. Таким чином, запропоновано статистичний метод вибору оптимальної стратегії виведення нового товару на ринок, в основі

якого лежить оцінка критеріїв, що характеризують управлінські рішення, які найкращим чином забезпечують досягнення максимального виграшу для промислового підприємства в умовах ризику та невизначеності моменту початку конкурентної боротьби.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: теорія та практика / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. К.: Кондор, 2004. 200 с.
2. Приварникова І.Ю., Грибачова Г.Г. Управління виходом українських підприємств на міжнародні ринки сфери послуг / І.Ю. Приварникова, Г.Г. Грибачова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. Випуск 5-1 (05). 2016. С. 141–144.
3. Мовчан Н.П., Кубишина Н.С. Концепція виведення нового товару на ринок / Н.П. Мовчан, Н.С. Кубишина // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. 2010. Вип. 4. С. 39–42.
4. Ібрагімов Е.Е. Моделювання виведення нового товару на ринок у системі корпоративного управління підприємством / Е.Е. Ібрагімов // Маркетинг і менеджмент інновацій, № 3. 2012. С. 21–30.
5. Кобєлев В.М., Прошута О.С. Стратегічні аспекти виведення нового товару на ринок / В.М. Кобєлев, О.С. Прошута // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». № 27 (1199). 2016. С. 27–32.
6. Гаркавенко С.С. Маркетинг / Гаркавенко С.С. [5-е вид. доп.]. К.: Лібра, 2007. 720 с.
7. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика / В. Я. Кардаш, І. А. Павленко, О. К. Шафалюк / Підручник. К.: КНЕУ, 2002. 266 с.
8. Петросян Л.А. Теория игр: учебник / Л.А. Петросян, Н.А. Зенкевич, Е.В. Шевкопляс. 2-е изд., перераб. и доп. СПб.: БХВ-Петербург, 2012. 432 с.

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ В БУДІВНИЦТВІ

TRANSACTION COSTS IN THE CONSTRUCTION PROJECT

Трач Р.В.

кандидат економічних наук,
Варшавський університет природничих наук
(м. Варшава, Польща)

У статті проаналізовано виникнення та еволюцію поняття трансакційних витрат, досліджено різного роду класифікації залежно від сфери господарської діяльності підприємства. Будівельна галузь має свою виражену специфіку структури трансакційних витрат і підходів до оптимізації. Відсутність єдиного підходу до визначення фундаментальних понять, а також складність фактичного вимірювання трансакційних витрат зумовлює те, що процес їх оцінки є досить складним. Водночас вплив трансакційних витрат на терміни і вартість будівельного проекту не можна недооцінювати. Аналіз та систематизація наявних досліджень розміру трансакційних витрат у будівельному проекті показав, що їх середнє значення становить 10,05% від вартості контракту.

Ключові слова: трансакційні витрати, проект, будівництво, управління проектом.

В статье проанализировано возникновение и эволюция понятия трансакционных издержек, исследованы разного рода классификации в зависимости от сферы хозяйственной деятельности предприятия. Строительная отрасль также имеет свою выраженную специфику структуры трансакционных издержек и подходов к оптимизации. Отсутствие единого подхода к определению фундаментальных понятий, а также сложность фактического измерения трансакционных издержек приводит к тому, что процесс их оценки является достаточно сложным. Влияние трансакционных издержек на сроки и стоимость строительного проекта нельзя недооценивать. Анализ и систематизация исследованных размера трансакционных издержек в строительном проекте показал, что их среднее значение составляет 10,05% от стоимости контракта.

Ключевые слова: трансакционные издержки, проект, строительство, управление проектом.

The article analyzes the emergence and evolution concept transaction costs, investigated kinds classification depending on sphere of economic activity enterprise. The construction industry also has its own specific structure transaction costs and optimization approaches. The lack of a unified approach to the definition fundamental concepts, as well as complexity actual measurement transaction costs, leads to the fact that the process their evaluation is rather complicated. However, the impact of transaction costs on time and cost construction project cannot be underestimated. Analysis and systematization research on the size transaction costs in construction projects showed that their average value is 10.05% contract value.

Key words: transaction costs, project, construction, project management.

Постановка проблеми. Питання оцінки та контролю трансакційних витрат господарюючих суб'єктів має методологічний характер і є предметом досліджень у сучасній науці. Водночас необхідно зазначити, що питання управління трансакційними витратами досліджуються щодо конкретної діяльності підприємства. Багато в чому це пояснюється різною структурою трансакційних витрат залежно від галузі, в якій провадить свою діяльність підприємство. Будівельна галузь також має свою виражену специфіку структури трансакційних витрат і підходів до оптимізації.

Під якісним та ефективним управлінням трансакційними витратами розуміється комплексний підхід до процесу оцінки можливих витрат, зумовлених трансакціями, а також їх систематизація та оцінка. Процес оцінки такого роду витрат

досить складний, що зумовлено відсутністю єдиного підходу до визначення фундаментальних понять, а також складністю фактичного вимірювання трансакційних витрат. Водночас вплив трансакційних витрат на терміни і вартість проекту не можна недооцінювати.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз виникнення та еволюції поняття трансакційних витрат, класифікація та дослідження їх розміру на різних етапах реалізації будівельного проекту.

Виклад основного матеріалу. Поняття трансакційних витрат було введено в економічну теорію Р. Коузом в 1931 році [1]. У найзагальнішому розумінні Р. Коуз визначив їх як «витрати користування ринковим механізмом», але потім це поняття стало вживатися в більш

широкому сенсі. У трансакції базовим елементом вважається акт економічної взаємодії, під яким розуміється обмін як товарами, так і юридичними зобов'язаннями, а також позначення інших угод різного характеру, що вимагають детального документального оформлення або простого взаєморозуміння сторін. За своєю суттю будь-яка передача товарів, послуг, майнових прав, яка здійснюється між юридичними і фізичними особами, є трансакцією (внутрішньою, якщо обмін здійснюється в межах одного підприємства, або зовнішньою – обмінні процеси на ринку закупівель або збуту).

Одним із джерел, що викликає трансакцію, є витратність інформації. Будь-яка інформація, яка необхідна учасникам у процесі виробництва, реалізації та обміну, дістається ціною конкретних зусиль. У разі, коли ми купуємо, тобто є покупцем, нам важливо знати про цінні властивості, укладені в цьому товарі чи послугі, і про якість, а також необхідно отримати точну інформацію про ціни на цьому ринку і на ринках зі схожими товарами. Трансакційні витрати на пошук необхідної інформації будуть оцінені в кількості витраченого часу. Особливо важлива інформація для виробника, наприклад, містить у собі дані про потреби споживачів, нові технології, рівень розвитку конкурентів. Отримання й обробка цієї інформації безпосередньо пов'язана з оплатою праці працівників, а також оплатою роботи посередників і маркетологів.

Д. Норт ідентифікує трансакційні витрати таким чином: «складаються з витрат оцінки корисних властивостей об'єкта обміну і витрат забезпечення прав і примусу до їх дотримання» [2].

У сучасній науковій літературі наявна значна кількість варіантів визначення трансакційних витрат і їх класифікацій.

За класифікацією Т. Еггертсона [3], трансакційні витрати поділяються на:

1. Витрати на пошук інформації про розподіл цін і якість товарів, а також про потенційних покупців або продавців.

2. Витрати на проведення переговорів, які потрібні для виявлення резервних позицій за цін, що формуються безпосередньо постачальником або продавцем. Цей вид витрат зазвичай пов'язується з процесом ведення переговорів, тому що підсумковою метою переговорів є максимальне наближення до ціни партнера.

3. Витрати укладення контрактів. Головне завдання під час формування контракту полягає у визначенні можливих результатів процесу взаємодії в майбутньому.

4. Витрати контролю за виконанням умов контракту. У кожній стороні можуть бути свої причини діяти всупереч угоді. Через це виникає необхідність взаємного контролю.

5. Витрати примусу до виконання умов контракту. До складу цих витрат входять витрати на досудове регулювання, адвокатські та судові витрати.

6. Витрати на захист прав власності від посягань третіх осіб.

Автори в публікації [4] виділяють такі групи трансакційних витрат, характерні для будівництва:

1. Збір інформації про поточний стан інвестиційно-будівельного комплексу.

2. Контрактинг:

– планування взаємодії між суб'єктами;
– переговори, обговорення інтересів, планів взаємодії;

– рішення про форми, характер і терміни взаємодії;

– закріплення домовленостей із застосуванням формалізованих процедур з оформлення договорів, укладання договорів;

– контроль за виконанням зобов'язань суб'єктів у процесі взаємодії;

– застосування санкцій до суб'єктів, що працюють «проти» системи.

3. Взаємодія учасників у процесі спільного використання матеріальних і нематеріальних ресурсів.

4. Специфікація і захист прав власності.

Часто у будівельній галузі розділяють трансакційні витрати, що виникають на різних етапах життєвого циклу проекту. Трансакційні витрати в будівельній галузі були розділені на дві категорії: трансакційні витрати до і після підписання контракту (*англ. Pre Contract Transaction Costs i Post Contract Transaction Costs*). Причиною категоризації трансакційних витрат є чітка різниця між різними типами трансакційних витрат і їх виникненням протягом життєвого циклу проекту. Через те, що теорія трансакційних витрат економічно тісно пов'язана з контрактним обміном продуктами і послугами, трансакційні витрати розділяють на етапи до підписання контракту і після.

Трансакційні витрати до підписання контракту – це витрати, які були отримані до підписання угоди між сторонами контракту і в основному включають витрати, пов'язані з ініціюванням проекту. Як правило, ці витрати отримує власник до підписання контракту на будівництво. Попередні трансакційні витрати визначаються і поділяються на такі категорії: витрати на ініціювання, попередні витрати на проектування, витрати на переговори і витрати на техніко-економічне обґрунтування [5]. Початкові витрати пов'язані з процесом ініціювання проекту і включають підбір команди, оцінку варіантів і організацію зустрічей. Попередні витрати на проектування включають розроблення ранньої проектної документації, необхідної для допомоги в затвердженні та техніко-економічному обґрунтуванні проекту, в тому числі попередні проектні креслення і проектні розрахунки. Витрати на техніко-економічне обґрунтування включають оцінку фінансової спроможності та рентабельності проекту. Ці витрати пов'язані з пошуком і оцінкою інформації. Витрати на переговори й укладення контрактів є основними факторами, що пов'язані з

попередніми трансакційними витратами і залежать від процесу конкурсного відбору учасників проекту. Вони включають витрати на підготовку конкурсної документації та проведення комерційних переговорів. Витрати на переговори й укладення контрактів несуть не тільки власник і підрядник, але й учасники торгів, що програли конкурс. На етапі до підписання договору трансакційні витрати поділяють на зовнішні (технічні, юридичні та фінансові консультації) і внутрішні (витрати на підготовку проекту). У підсумку передконтрактні трансакційні витрати в будівельній галузі визначаються як витрати на ініціацію, техніко-економічне обґрунтування, попередні розрахунки і витрати на переговори.

Трансакційні витрати після підписання контракту пов'язані з витратами, понесеними після підписання контракту і до завершення реалізації цілого проекту. Всі сторони за договором можуть бути потенційними отримувачами цих витрат. Трансакційні витрати після підписання контракту пов'язані з поточними витратами на структуру управління контрактами, в межах якої здійснюється моніторинг і вирішуються суперечки [6]. Ці витрати також поділяються на підкатегорії. До них належать витрати на моніторинг та контроль, витрати на вирішення суперечок та витрати на впровадження. Витрати на моніторинг та контроль включають у себе процес дотримання умов контракту, де обидві сторони відстоюють свої обов'язки за контрактними документами. Витрати на вирішення суперечок утворюються у разі виникнення конфлікту між сторонами і пов'язані з витратами на врегулювання цих конфліктів. Ця категорія може включати витрати на посередництво, арбітраж і судові процеси. Операційні витрати за договором і судові витрати є досить високовартісними з погляду як прямих витрат, таких як юристи, консультанти із претензій та затримки графіка виконання робіт, так і непрямих витрат, таких як погіршення робочих відносин і подальше зрос-

тання недовіри між сторонами контракту [7]. Витрати на впровадження є найбільш поширеним видом трансакційних витрат за контрактом, в основному пов'язані з повсякденною реалізацією контрактних зобов'язань і включають в себе щоденне управління контрактами, адміністрування та реалізацію змін.

По суті, трансакційні витрати після підписання контракту визначаються як витрати на моніторинг та контроль, витрати на вирішення суперечок та витрати на реалізацію проекту. Ці витрати виникають у результаті процесу утворення кінцевого продукту відповідно до контрактної документації і безпосередньо пов'язані з витратами, понесеними на етапі попереднього контракту, з метою розроблення, адміністрування та узгодження самої контрактної документації, що використовується в управлінні відносинами між сторонами договору.

Дослідження частки трансакційних витрат у будівельному проекті та можливі напрями їх зменшення не можна назвати надто популярним питанням серед науковців, адже кількість публікацій по напрямку не є значною. А.Н. Асаул у своїй роботі підтверджує, що частка трансакційних витрат у загальних витратах проекту в будівництві може сягати до 25% від обороту галузі [8].

Глобальне дослідження розміру трансакційних витрат було здійснене J. Whittington [9]. Автор провів шість тематичних досліджень і визначив, що трансакційні витрати до підписання контракту у разі використання методу реалізації будівельного проекту «Проектування – Торги – Будівництво» (DBB) варіюються від 0,4% до 8,8% від вартості контракту (в середньому 2,6%). У разі використанні методу «Проектування – Будівництво» (DB) діапазон становить від 0 до 5,7% (в середньому 2,2%). Трансакційні витрати після підписання контракту у разі використання методу реалізації будівельного проекту «Проектування – Торги – Будівництво» (DBB) варіюються від 8,9% до 14,7% від вартості

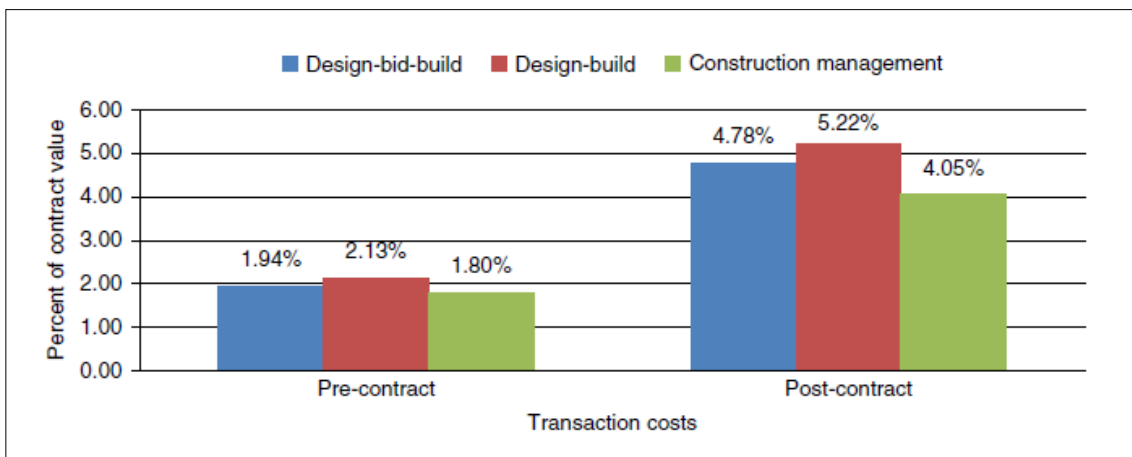


Рис. 1. Розподіл трансакційних витрат залежно від методу реалізації будівельного проекту

Таблиця 1

Трансакційні витрати, що виникають на різних етапах реалізації будівельного проекту

Дослідження	Метод виконання проекту	Етап до початку будівництва	Етап будівництва	Разом
H. Li, D. Arditi	Проектування – Торги – Будівництво (DBB)	1,94	4,78	6,72
	Проектування – Будівництво (DB)	2,13	5,22	7,35
	Будівельне управління з ризиком (CM)	1,8	4,05	5,85
	Середнє значення			6,64
J.M. Whittington	Проектування – Торги – Будівництво (DBB)	2,6	12,6	15,2
	Проектування – Будівництво (DB)	2,2	9,5	11,7
	Середнє значення			13,45
	Середнє з обох досліджень			10,05

контракту (в середньому 12,6%). У разі використанні методу «Проектування – Будівництво» (DB) діапазон становить від 3,4% до 14,3% (в середньому 9,5%).

Подібне дослідження було реалізовано H. Li і D. Arditi [10]. Автори провели електронне анкетування учасників будівельного процесу з метою отримати інформацію щодо розмірів трансакційних витрат. Одним із численних результатів опитування стали дані щодо процентного співвідношення трансакційних витрат на етапах до і після підписання контракту для трьох різних методів реалізації будівельного проекту («Проектування – Торги – Будівництво» (DBB), «Проектування – Будівництво» (DB), «Будівельне управління з ризиком» (CM)) (рис. 1).

Зазначені вище дослідження були систематизовані в таблиці 1.

Отже, середнє значення трансакційних витрат у будівельному проекті становить 10,05% від вартості контракту.

Висновки. Відсутність єдиного підходу до визначення фундаментальних понять, а також складність фактичного вимірювання трансакційних витрат зумовлює те, що процес їх оцінки є досить складним. Водночас вплив трансакційних витрат на терміни і вартість будівельного проекту не можна недооцінювати. Питання управління трансакційними витратами досліджуються щодо конкретної діяльності підприємства. Будівельна галузь також має свою виражену специфіку структури трансакційних витрат і підходів до оптимізації. Дослідження частки трансакційних витрат у будівельному проекті та можливі напрями їх зменшення не можна назвати надто популярним питанням серед науковців, адже кількість публікацій із напрямку не є значною. Аналіз та систематизація наявних досліджень розміру трансакційних витрат у будівельному проекті показав, що їхнє середнє значення становить 10,05% від вартості контракту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК.

1. Coase, R. (1937). The Nature of the Firm, *Economica*, November, S. 386–405.
2. Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, Москва. Фонд экон. книги «Начала», 1997, с. 44–45.
3. Эггертссон Т. (2000). Экономическое поведение и институты, Москва. Дело, 1.4.
4. Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счёт оптимизации информационного пространства. СПб: АНО ИПЭВ, 2008. 300 с.
5. Soliño AS, Gago de Santos P (2009) Transaction costs in PPP transport infrastructure projects: comparing procurement procedures. *European Management Journal* 19(3).
6. Williamson OE (1985). The Economic Institutions of Capitalism: Firms. Relational Contracting, Free Press, New York, Markets.
7. Winch G (2001) Governing the project success, a conceptual framework. *Construction Management and Economics* 19(8).
8. А.Н. Асаул (2009). Особенности и структуризация трансакционных издержек в инвестиционно-строительной деятельности. СПб. АНО ИПЭВ, с. 106–114.
9. Whittington, J. M. 2008. The transaction cost economics of highway project delivery: design-build contracting in three states. Doctoral Dissertation. University of California, Berkeley, CA, USA.
10. Huiimin Li, David Arditi & Zhuofu Wang (2014) Transaction costs incurred by construction owners, *Engineering, Construction and Architectural Management*, Vol. 21 Iss 4 pp. 444–458 <http://dx.doi.org/10.1108/ESAM-07-2013-0064>.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТОМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ

FORMATION OF A SUBJECT MANAGEMENT SYSTEM OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY BASED ON THE INNOVATION METHOD

Турчіна С.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

Лазнева К.В.

студентка факультету економіки і менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

У статті окреслено проблеми розвитку та особливості умов формування системи управління підприємств будівельної галузі. Проаналізовано економічні показники діяльності ТОВ «Керамейя» (м. Суми) як прикладу успішного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності вказаної галузі. Визначено роль та обґрунтовано необхідність і важливість інноваційного складника з огляду на сучасний стан розвитку підприємств – суб'єктів ЗЕД галузі будівництва.

Ключові слова: експорт, випереджаючий розвиток, зовнішньоекономічна діяльність, інноваційна діяльність, інноваційні бізнес-моделі, управління інноваційною діяльністю, прибутковість.

В статье очерчены проблемы развития и особенности условий формирования системы управления предприятий строительной области. Проанализированы экономические показатели деятельности ООО «Керамейя» (г. Сумы), являющегося производителем строительных материалов и успешным субъектом внешнеэкономической деятельности. Учитывая современное состояние развития предприятий – субъектов ЗЕД сферы строительства, определена роль и обоснованы предложения, касающиеся необходимости и важности инновационной составляющей.

Ключевые слова: экспорт, опережающее развитие, внешнеэкономическая деятельность, инновационная деятельность, инновационные бизнес-модели, управление инновационной деятельностью, прибыльность.

The article shows development issues and features of formation of the enterprises management system in construction industry. Economic indicators of "KERAMEYA" LLC (Sumy) were analyzed, as an example of the successful subject of the foreign economic activity in the specified industry. The role was determined, the necessity and importance of the innovation part of modern enterprises development was proved.

Key words: export, advanced development, foreign economic activity, innovative business models, managing innovation activity, profitability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах інтенсивної глобалізації світової економіки науково-технічний прогрес та інновації виступають об'єктивною основою формування конкурентних переваг і економічного зростання підприємств. Це спонукає менеджерів до систематичного прийняття обґрунтованих управлінських рішень та здійснення заходів зі впровадження досягнень науки і техніки в усі сфери діяльності господарюючого суб'єкта. Забезпечення інноваційної активності останніх потребує використання сучасних форм, методів та інструментів управління. Зважаючи на це, актуальність

проблеми формування ефективної системи управління підприємством, зокрема суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, на засадах інноваційного підходу не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження теоретичних та практичних аспектів інновацій, інноваційного розвитку підприємств і управління ним присвячені науковій праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, таких як В.І. Аверченков, Р. Акофф, А.І. Амоша, Б.М. Андрушків, В.П. Антонюк, В.Д. Базилевич, І.Г. Балабанов, Л.К. Бесчастний, І.П. Булеєв, В.О. Василенко, В.С. Верлока,

А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Н.Г. Георгіаді, С.В. Герасимова, Н.П. Гончарова, О.А. Зінченко, С.М. Ілляшенко, А.І. Кабанов, П.В. Краснокутська, Л.А. Костирко, Н.С. Коткова, О.Є. Кузьмін, Т.Г. Логутова, С.В. Ляшенко, П.П. Микитюк, О.А. Паршина, А.В. Савчук, А.Г. Семенов, А. Томпсон, Р.А. Фатхутдінов, Л.І. Федулова, М. Хучек, П.М. Цибульов Й. Шумпетер та інші.

Водночас слід констатувати, що, в умовах розширення присутності на зовнішніх ринках у наукових працях згаданих авторів недостатньо досліджена проблема формування системи управління суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності у ракурсі інноваційного підходу, зокрема, виробників будівельних матеріалів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Мета статті полягає у дослідженні особливостей розвитку підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності – з урахуванням специфіки будівельної сфери та в обґрунтуванні пропозицій щодо формування системи управління таких підприємств на засадах інноваційного підходу

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення стабілізації і підвищення прибутковості бізнесу є головною метою будь якого суб'єкта господарювання. Зважаючи на те, що будівельний комплекс є однією з найбільш капіталосемних і диференційованих виробничих систем, успішна діяльність приналежних йому підприємств суттєво залежить від функціонування ефективної системи управління.

Варто відмітити і факт того, що для підприємств досліджуваної галузі характерною є ситуація, за якої обмеження внутрішнього попиту на продукцію стимулює їх до пошуку нових ринків збуту продукції та нових партнерів. Відповідно, зростає зацікавленість суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній діяльності – пошуку нових перспективних шляхів реалізації потенціалу підприємства, що свідчить про прагнення до інновацій, іноді зміну основних напрямів його діяльності та безперервне удосконалення. Автори, поділяючи думку науковців [1], вважають, що саме інноваційний розвиток є основним складником випереджаючого розвитку ЗЕД. Щоб бути конкурентоспроможним підприємством у будівельній галузі, необхідно не лише вміти економічно збудувати будинок, а й зробити це так, щоб його експлуатація була також економічною, тобто енергоефективною.

Дослідженнями напряму інноваційного розвитку встановлено, що в Україні після деякого спаду сфера будівництва останнім часом поживалася та продовжує розвиватися досить активними темпами. Цьому сприяли позитивні зміни в прийнятті законів та реформ в будівництві, передусім це зміни у межах дерегуляції будівництва та спрощенні дозвільних процедур для учасників будівельного ринку. Так, за підсумками 2017 року підприємствами галузі будівництва України виконано будівельних робіт на

суму 101,1 млрд. грн, індекс будівельної продукції проти 2016 року становив 20,9%. Нове будівництво, реконструкція та технічне переоснащення становили 73,2% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 17,1% та 9,7% відповідно, будівництво інженерних споруд зросло на 26,3%, будівель – на 16,1% [2].

У межах наукового дослідження з'ясовано, що для ефективного розвитку будівельного підприємства необхідно запроваджувати інноваційні технології. Оскільки в Україні гостро постає питання енергозбереження та дотримання нормативних вимог Європейського рівня, доцільним буде впровадження інноваційних методів будівництва та в перспективі перехід до будівництва «енергонезалежних будинків», використовуючи сучасні енергоефективні та енергозберігаючі матеріали.

Географія зовнішньої торгівлі цегли обмежується країнами, найближчими до України. У попередні роки імпортувалася в основному високоякісна цегла з країн ЄС, проте в 2016 році близько 70% імпорту було з Білорусі. Експорт цегли майже повністю орієнтований на Молдову [3].

Досліджуючи будівельну галузь, варто відмітити факт того, що, незважаючи на всеохоплюючу світову економічну кризу 2008–2009 рр., згідно з даними авторитетної лондонської служби з інформаційних послуг IHS Markit, зафіксовано щорічне зростання глобальних витрат на будівництво у таких напрямках, як житловий, інфраструктурний, структурний. Щодо прогнозних показників, то у 2022 році вони мають становити майже 12 трлн. USD. Стосовно загального використання будівельних матеріалів у кризовому 2009 році спостерігалось зниження виробництва та реалізації, однак у наступні роки вказаний показник стабілізується, і в період з 2017 по 2022 роки прогнозується ріст його на рівні 3% [4].

На нашу думку, перспектива розвитку будівельного комплексу України полягає у процесі модернізації інфраструктури та поліпшення фінансування інноваційної діяльності галузі. Нині дуже важливим, але водночас недостатньо вивченим є питання інноваційного перетворення системи управління будівельної сфери загалом і особливо зовнішньої економічної системи управління, якщо компанія працює на міжнародних ринках.

Ситуація на зовнішніх ринках характеризується посиленням конкуренції, яка вимагає, щоб компанії використовували прогресивні методи роботи і постійно вдосконалювали системи управління. Інноваційні зміни є способом для досягнення цієї мети. Ключове значення організаційних інновацій в бізнесі має те, що вони стають основою для впровадження інноваційних перетворень всіх інших типів; їхня мета полягає в тому, щоб підготувати організацію до шляху

інноваційного розвитку. Ця підготовча функція складається з таких важливих перетворень, як зміна корпоративної культури, поведінки, звичок і уявлення про персонал, про управління та господарську діяльність, що приводить до формування інноваційного мислення в компанії, що є ключем до наступних інновацій [5].

Зважаючи на те, що одним із головних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є підприємство, для більш глибокого аналізу та оцінки стану визначеної проблеми нами обрано як модельний об'єкт товариство з обмеженою відповідальністю «Керамейя», засноване 2006 року за підтримки американського інвестиційного венчурного фонду Horizon Capital. Основним напрямом діяльності вказаного суб'єкта є виробництво екологічно чистого, якісного та довговічного будівельного матеріалу для будівництва житлових будинків та брукування доріг. «Керамейя» – це бренд, під яким пропонується ринку понад 18 видів клінкеру різної кольорової гами, фактури та розмірів, єдиний виробник клінкерної керамічної бруківки в Україні та країнах СНД.

Найбільшу питому вагу в структурі виробництва ТОВ «Керамейя» займає КлінКЕРАМ Класика – майже 46% у 2017 році (рис. 1). Протягом останніх п'яти років цей показник не досягав позначки нижче 45%. Значна частка товарної продукції – це такий унікальний будівельний матеріал, як керамічні блоки, що характеризуються міцністю та значною теплоізоляцією.

Ресурсний потенціал ТОВ «Керамейя» дає змогу підприємству ефективно функціонувати і розвиватися. Динаміка основних фінансово-економічних показників ТОВ «Керамейя» за період 2013–2017 рр. наведена у табл. 1.

Оцінюючи загалом основні економічні показники діяльності ТОВ «Керамейя», можемо констатувати, що підприємство є прибутковим.

Значення зовнішньоекономічної діяльності для суб'єктів господарювання полягає в можливості одержувати валютну виручку від експорту. ТОВ «Керамейя» є досить активним підприємством у сфері зовнішньої торгівлі з широкою географією діяльності. Реалізація експортного потенціалу підприємства та його географія наведені на рис. 2, 3.

Питома вага експорту у виручці підприємства змінювалася із року в рік. Так, у 2013 році вона становила 57,9%, а вже у 2017 році – 78,3%. Експорт продукції здійснюється як до країн-сусідів, так і до країн далекого зарубіжжя. Серед них: Республіка Білорусь, Казахстан, Російська Федерація, Литва, Польща, Молдова, Грузія, Монголія, Німеччина і Румунія.

У межах розгляду досліджуваної проблематики встановлено суттєві зміни в географічній структурі експорту. Відбулося скорочення експортних поставок до Російської Федерації (із 70 до 7% у 2013–2017 рр.). Саме експортним операціям до Казахстану відведена найбільша частка експорту продукції ТОВ «Керамейя». Також позитивну тенденцію демонструють

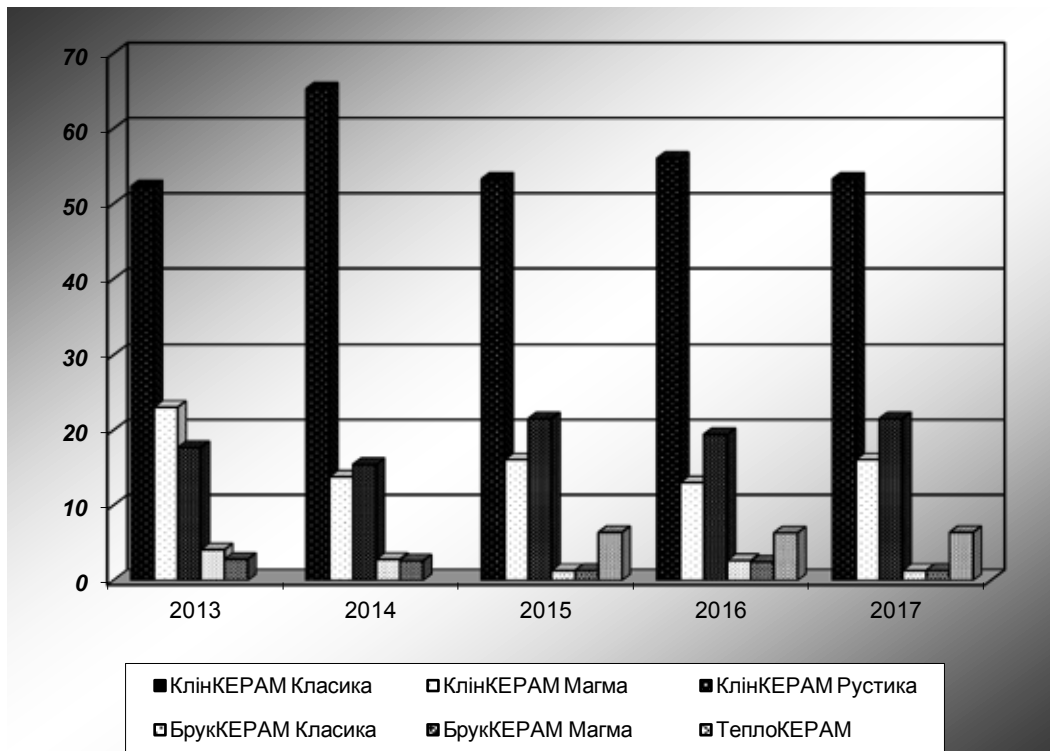


Рис. 1. Структура товарної продукції ТОВ «Керамейя»

Джерело: складено за даними форм звітності ТОВ «Керамейя», м. Суми

торговельні зв'язки з Республікою Білорусь та Румунією. ТОВ «Керамейя» зазвичай виконує поставки, використовуючи міжнародні комерційні умови EXW та DDP.

У сучасному міжнародному середовищі зростає число чинників, що негативно впливають на економічну діяльність підприємств. Таке явище є характерним і для компаній будівельної галузі. Це, зокрема: постійна змінюваність, нестабільність економічних і політичних аспектів у контексті процесів глобалізації та інтеграції. Перелічені явища вимагають від суб'єктів зовнішньоекономічних зв'язків гнучкості та здатності реагувати швидше й ефективніше, ніж конкуренти, особливо у сфері будівництва, що зазвичай орієнтується на довгострокову перспективу.

Стосовно фінансового складника можемо відмітити, що винятково власні кошти вико-

ристовуються на розвиток інноваційної діяльності базового підприємства. ТОВ «Керамейя» займається інноваційною діяльністю, однак не на постійній основі та не в усіх напрямках господарювання.

Виходячи з характеристик підприємства і продукту, а також споживачів, можна зазначити такі особливості стратегії ТОВ «Керамейя», як ставка на диференціацію продукту, зосередження максимуму зусиль на вузькому сегменті (ніші) ринку. Викладена стратегія є характерною для підприємств-пацієнтів, орієнтованих на вузький вибіркового сегмент ринку.

До недоліків у діяльності досліджуваного підприємства слід віднести те, що ТОВ «Керамейя» фактично стає заручником вибраного цільового сегменту, зміна виробничого профілю майже неможлива. Тобто підприємство стає

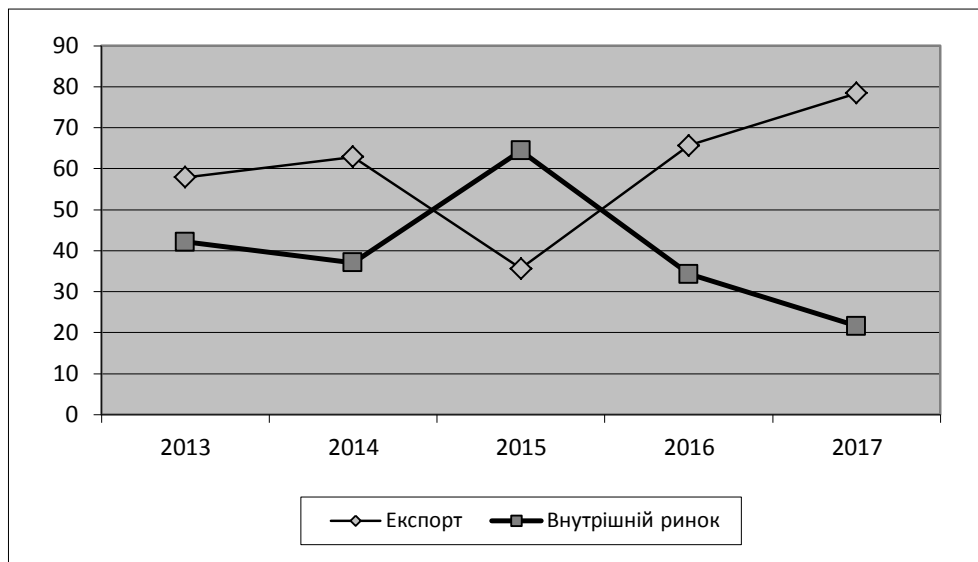


Рис. 2. Динаміка виручки від реалізації продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках

Джерело: складено за даними форм звітності ТОВ «Керамейя», м. Суми

Таблиця 1

Основні економічні показники ТОВ «Керамейя»

Показники	Роки					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	+/-	%
Вироблена продукція, млн. грн	107,49	172,94	138,04	167,19	165,24	57,76	53,74
Отримано чистого доходу, млн. грн.	72,89	129,7	103,31	133,16	125,15	52,26	71,69
Отримано прибутку/збитку, млн. грн.	5,88	22,92	16,77	21,2	20,32	14,44	245,58
Отримано прибутку/збитку, млн. грн.	4,94	19,59	15,11	19,1	18,31	13,37	270,58
Собівартість	67,01	106,78	86,54	111,96	104,83	37,8	56,38
Чистий прибуток	4,09	16,33	12,7	16,18	15,51	11,42	279,31

Джерело: складено за даними форм звітності ТОВ «Керамейя», м. Суми

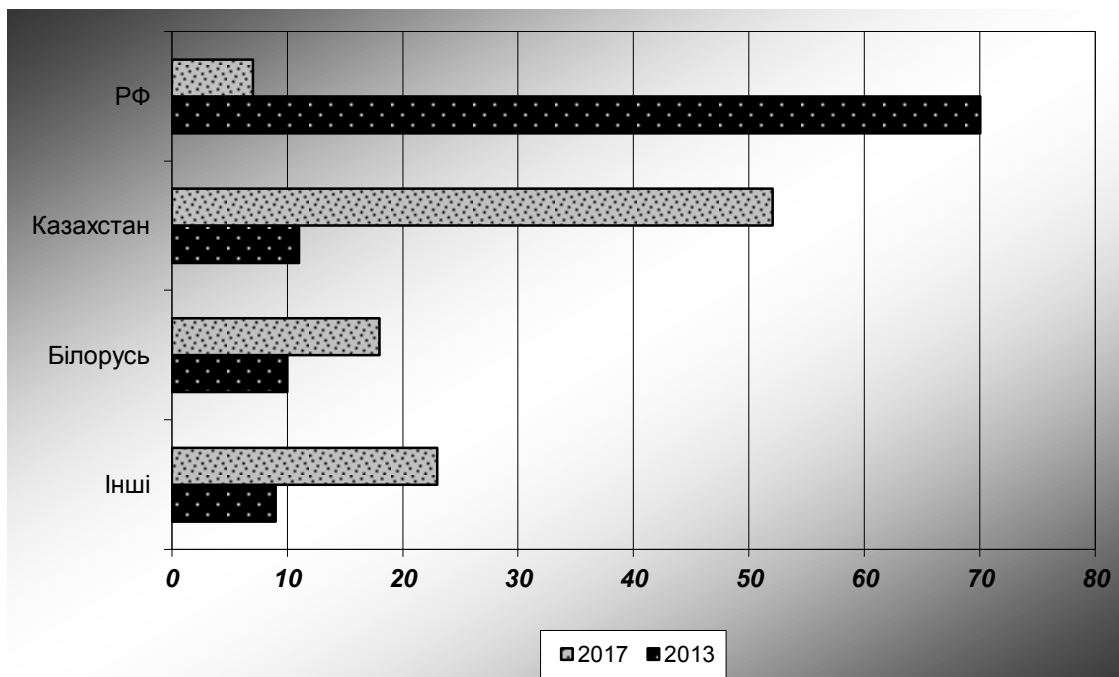


Рис. 3. Географія експорту ТОВ «Керамейя»

Джерело: складено за даними форм звітності ТОВ «Керамейя», м. Суми

вузькоспеціалізованим. Окрім цього, воно може стати об'єктом поглинання більш потужним господарюючим суб'єктом.

Отже, аналіз ринку і моделювання подальшого розвитку для розглянутого підприємства свідчать про те, що цільовий сегмент (клінкерна цегла) має тенденції до зростання. Проте лімітовані виробничі потужності ТОВ «Керамейя» не дають змоги адекватно збільшити обсяги виробництва і реалізації. Також відсутні можливості значного збільшення капіталу та захоплення більшої ринкової частки на фоні наявного дефіциту клінкерної цегли на вітчизняному ринку будівельних матеріалів. Однак ТОВ «Керамейя» планує подальше поступове зростання частки сегменту ринку за рахунок залучення нових дистриб'юторів і відкриття нових представництв як в Україні, так і за її межами, оскільки за останні три роки попит перевищує пропозицію. Можливості для цього є. Через специфіку продукції будівельної галузі та відсутність прямого виходу до морських шляхів підприємству необхідно виконувати експорт товарів свого виробництва до країн, що розташовані територіально близько до України. ТОВ «Керамейя» має міцні торговельні зв'язки з Казахстаном, проте ми вважаємо, що підприємству необхідно мати багатовекторну орієнтацію на продаж товарів, щоб стратегічно уникнути пастки потенційних криз в обраних ринках та можливих майбутніх катаклізмів і нестабільностей.

Таким чином, ефективна робота кожного підприємства як складової частини загальної

економіки, безперечно, залежить від активізації інноваційної діяльності. Резервами останньої є основні інструменти: науковий і науково-технічний потенціал, виробнича база, система підготовки кваліфікованих кадрів, трудові ресурси.

Висновки із цього дослідження. Європейський вибір України на шляху до інтеграції у світовий економічний простір повинен супроводжуватися ефективним забезпеченням інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів. Продовження урбанізації у всіх країнах світу, збільшення населення, покращення житлових умов, реорганізація інфраструктури, проектування масштабних архітектурних проектів – все це є беззаперечними подіями сьогодення, тож будівництво триматиме свою актуальність протягом усього існування людства. Саме виробництво та реалізація якісних, міцних будівельних матеріалів повинні стати найголовнішим завданням сучасного бізнесу в галузі конструювання.

Узагальнюючи результати дослідження, доходимо висновку про те, що виробництво та реалізація якісних, міцних будівельних матеріалів має стати найголовнішим завданням сучасного будівельного бізнесу, де вплив інноваційного складника на загальний економічний розвиток будівельних підприємств та, зокрема, їхню зовнішньоекономічну діяльність є безперечним. Вважаємо, що інноваційність забезпечує безперервне вдосконалення наявного стану, зростання, перехід до значно вищого рівня, розширення кордонів у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія національної безпеки України «Україна у світі, що змінюється» затверджена Указом Президента України № 389/2012 від 08.06.2012. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/project-Litvinenko-dcd38.pdf>.
2. <https://glavcom.ua/economics/finances/budivelna-galuz-ukrajini-za-rik-zrosla-na-21-468242.html>
3. Обзор рынка кирпича Украины. URL: <http://kreston-gcg.com/analytical-reviews/>. (дата звернення: 11.09.2017).
4. Global Construction Outlook: Executive Outlook. URL: https://www.ihs.com/pdf/IHS_Global_Construction_ExecSummary_Feb2014_1_40852110913052132.pdf. (дата звернення: 11.09.2017).
5. Івашова Л.М. Удосконалення державних механізмів захисту економічної безпеки України в процесі здійснення ЗЕД (рос. мовою) / Л.М. Івашова, М.Ф. Івашов, Є.А. Павленко. // Державне будівництво. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2012_1_15
6. Борисенко О.П. Удосконалення управління економічним розвитком держави шляхом дотримання балансу інтересів суб'єктів ЗЕД / О.П. Борисенко // Вісник Академії митної служби України. Серія : Державне управління. 2014. № 2. С. 24–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2014_2_5.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВПЛИВУ СТАНУ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

IDENTIFICATION OF THE INFLUENCE OF THE STATE OF THE LIFE CYCLE ON THE FORMATION OF THE MARKETING STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Устік Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу,
Сумський національний аграрний університет

У статті здійснено ідентифікацію впливу стадій життєвого циклу на формування маркетингової стратегії підприємства, розглянуто маркетингові стратегії зростання, що передбачають збільшення обсягів продажу, прибутку, частки ринку, розміру підприємства, зменшення собівартості. Визначено, яку застосовувати стратегію у подальшому для розвитку кожної товарної групи в аграрному підприємстві.

Ключові слова: маркетинг, життєвий цикл, маркетингова стратегія, аграрні підприємства, маркетингові дослідження, маркетингова діяльність.

В статье осуществлена идентификация влияния стадий жизненного цикла на формирование маркетинговой стратегии предприятия, рассмотрены маркетинговые стратегии роста, предусматривающие увеличение объемов продаж, прибыли, доли рынка, размера предприятия, уменьшение себестоимости. Определено, какую применять стратегию в дальнейшем для развития каждой товарной группы в аграрном предприятии.

Ключевые слова: маркетинг, жизненный цикл, маркетинговая стратегия, аграрные предприятия, маркетинговые исследования, маркетинговая деятельность.

The article identifies the influence of life cycle stages on the formation of the marketing strategy of the enterprise, considers the marketing strategies of growth, which include increase of sales volumes, profit, market share, size of the enterprise, decrease of the cost price. It is determined which strategy to apply in the future for the development of each product group in the agrarian enterprise.

Key words: marketing, life cycle, marketing strategy, agribusiness, marketing research, marketing activity.

Постановка проблеми. Товарна політика підприємства є важливим складником для ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств. І товаровиробнику слід враховувати і процеси життєвого циклу товару. Виникнення розриву між стадіями життєвого циклу товару в часі часто приводить до зниження конкурентоспроможності підприємства на ринку і погіршення його економічних показників. Тому і постає необхідність дослідження стратегії і тактики ринкової поведінки та можливості покращення ефективності діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження з питань залежності стадій життєвого циклу продукції та формування маркетингової стратегії відображаються в роботах провідних науковців, серед яких найсуттєвіші доробки мають: Л.В. Балабанова, А.Ю. Беліченко, Д. Борман, В.О. Василенко, Л.І. Воротіна,

Ю.А. Дайновський, О. Замлинська, С.М. Ілляшенко, О.В. Ляхта, Н.Т. Солом'янюк, М. Окландер, Р.В. Федорович та інші.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення стадій життєвого циклу під час формування маркетингової стратегії аграрного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Одним з основних напрямів маркетингової діяльності підприємства є управління життєвим циклом продукції. Життєвий цикл є ланцюгом взаємозв'язаних етапів розвитку продукції, кожен з яких відрізняється різним рівнем обсягу продажів, якістю вироблюваної продукції, мірою конкурентної боротьби на ринку. Конфігурація кривих життєвого циклу значною мірою залежить від суті вироблюваної продукції, є типові конфігурації кривих життєвого циклу. Проте під впливом чинників маркетингового управління характер

життєвого циклу, його тривалість можуть бути модифіковані. Управління життєвим циклом передбачає його продовження або скорочення шляхом внесення змін у товарну, збутову, цінову, комунікаційну стратегії.

Використання концепції життєвого циклу товару під час розроблення стратегії підприємства по певному товару стикається з певними труднощами, оскільки стратегія є її причиною, і наслідком життєвого циклу товару [7].

Маркетингова стратегія на етапі виведення товару на ринок. На цьому етапі можна задати надзвичайно високі чи надзвичайно низькі рівні кожної із маркетингових змінних, а саме ціни, просування, розподілу, якості товару. Якщо розглядати лише ціноутворення і просування товару, то згідно з класичними маркетинговими підходами є чотири стратегії ціноутворення залежно від виводу нового товару на ринок.

1. Стратегія швидкого «зняття вершків з ринку». У разі стратегії швидкого «зняття вершків з ринку» на початковому етапі життєвого циклу товару встановлюються високі ціни, а потім новий продукт виводиться в сегменти ринку, що характеризуються найменшою еластичністю попиту за цінами. Таким чином, новий продукт спочатку пропонується тим сегментам ринку, де попит незначно піддається впливу цін, де клієнти готові заплатити за продукт найвищу ціну. Згодом ціни будуть поступово знижуватися й сприяти залученню покупців з інших сегментів ринку. Стратегія «зняття вершків» передбачає максимізацію прибутку. Ця стратегія також передбачає посилене рекламування свого товару у всіх засобах масової інформації. Це дає змогу переконати ринок у тому, що цей товар гідний їхньої уваги [3].

Стратегію швидкого «зняття вершків з ринку» доцільно використовувати за таких обставин:

- більша частина потенційного ринку ще не знайома з товаром;
- споживачі, які знайомі з товаром, мають намір його придбати і можуть заплатити навіть високу ціну;
- фірма зіштовхується з потенційними конкурентами й має намір завоювати лідируючі позиції на ринку.

Стратегія швидкого «зняття вершків з ринку» є ефективною, коли ринку потрібен товар, а ціна не відіграє особливої ролі, коли додатковим фактором просування товару являється марка, коли основна частина ринку не зацікавлена в товарі, на відміну від цільового сегменту.

2. Стратегія повільного «зняття вершків». Цю стратегію називають ще стратегією повільного одержання прибутку. Вона сприяє отриманню максимально можливого валового прибутку з кожної одиниці товару, а низькі витрати на стимулювання збуту знижують загальні витрати на маркетинг. Застосовувати цю стратегію має сенс тоді, коли:

- розмір ринку невеликий;
- більшість потенційних покупців інформовані про товар і готові платити за нього високу ціну;
- потенційних конкурентів, готових негайно прийняти бій, небагато.

Така стратегія ціноутворення може дати ефект в умовах невеликого ринку, коли ринок уже підготовлений до товару чи товар є необхідним для споживачів [8].

3. Стратегія швидкого проникнення на ринок. Підприємство встановлює низькі ціни на новий товар і посилено рекламує його у всіх засобах масової інформації, стимулюючи бажання споживачів придбати новинку. Ця стратегія сприяє найшвидшому проникненню товарів на ринок і завоюванню найбільшої його частки. Її необхідно використовувати тоді, коли:

- ринок має значні розміри;
- більшість покупців є чутливими до цін;
- є небезпека виходу на ринок сильних конкурентів;
- скорочуються витрати компанії на виробництво товару зі збільшенням виробництва й набуттям досвіду.

Ця стратегія ціноутворення рекомендується, коли ринок не обізнаний про продукт чи коли споживачі чутливі до ціни, а також коли йде різке падіння собівартості виробництва за нарощування його масштабів.

4. Стратегія повільного проникнення на ринок. Якщо підприємство вважає, що попит досить чутливий до ціни, але мінімально сприйнятливий до реклами, воно встановлює низькі ціни на товар і посилено рекламує його в засобах масової інформації. Низькі ціни будуть сприяти швидкому визнанню товару, а невеликі витрати на просування приведуть до зростання прибутку.

Ця стратегія ціноутворення рекомендується, коли ринок не обізнаний про продукт чи коли споживачі чутливі до ціни, а також коли йде різке падіння собівартості виробництва за нарощування його масштабів. Стратегія ціноутворення обґрунтована, крім великого ринку, який чутливий до цін, ще й чудовою обізнаністю про товар [1].

Маркетингова стратегія на етапі росту. Для того щоб максимально продовжити етап росту, підприємство може використати декілька стратегій:

- 1) покращити якість товару, надати йому нових якостей і зміцнити своє положення на ринку;
- 2) випустити нові моделі і модифікації, а також розширити номенклатуру видів та сортів продукції, щоб захистити основний товар;
- 3) вийти на новий сегмент ринку;
- 4) розширити наявні канали збуту і знайти нові;
- 5) у рекламі перейти від ознайомлення до стимулювання;

б) знизити ціни, щоб привернути споживачів, для яких їх рівень являється домінуючим фактором придбання товару.

Підприємство на етапі росту повинно розв'язати проблему вибору між великою часткою ринку й високими поточними витратами:

- покращити якість товару;
- випустити нові варіанти та модифікації товару, а також розширити номенклатуру, щоб захистити основний товар;
- вийти на новий сегмент ринку;
- розширити наявні канали збуту і знайти нові;
- в рекламі перейти від ознайомлення до стимулювання;
- знизити ціни, щоб привернути споживачів, для яких їх рівень являється домінуючим фактором придбання товару[4].

Підприємство на етапі росту повинно розв'язати проблему вибору між великою часткою ринку й високими поточними прибутками. Вкладаючи гроші в удосконалення товару, стимулювання його збуту й розподіл, воно може зайняти панівне становище на ринку. Але при цьому підприємство відмовляється від негайного прибутку в надії одержати набагато більший дохід від упровадження перспективних стратегій.

Маркетингова стратегія на етапі зрілості. На етапі зрілості деякі компанії відмовляються від виробництва товарів, що користуються найменшим попитом у споживачів, воліючи спрямувати ресурси на виробництво найбільш прибуткових або нових товарів. Продавцям необхідно постійно шукати нові шляхи у використанні невичерпних можливостей модифікації ринку, продукту й маркетингу. Отже, для забезпечення збуту продукції необхідно застосовувати такі стратегії, як [2]:

1. Модифікація ринку. Компанія має можливість домогтися розширення ринку «зрілої» торгової марки за допомогою зусиль, спрямованих на збільшення числа її користувачів:

- завоювання довіри споживачів, які раніше не користувалися цією маркою;
- вихід на нові сегменти ринку;
- заохочення на свій бік клієнтів компаній-конкурентів. Підприємство призиває оцінити її товар з погляду порівняння з конкурентами. Збільшення інтенсивності споживання одним споживачем досягається такими стратегіями:

1) більш часте використання. Підприємство намагається переконувати споживачів збільшити частоту використання товару;

2) більш інтенсивне використання. Виробник вказує на переваги цього товару, що максимально забезпечить потреби споживачів, щоб збільшити обсяги реалізації;

3) нові й більш різноманітні способи використання. Підприємство прагне відкрити нові можливості використання товару й переконати споживачів не упускати їх [3].

2. Модифікація продукту. Фірма має можливість стимулювати ріст збуту, поліпшуючи характеристики товару, його властивості, зовнішнє оформлення, підвищуючи його якість. Ця стратегія ефективна, доки є можливість покращення якості товару, доки досить багато споживачів готові заплатити за більш високу якість.

3. Стратегія підвищення якості спрямована на вдосконалення функціональних характеристик товару – його довговічності, надійності, швидкодії, смаку. Надаючи продукту нові властивості, підприємство заробляє репутацію інноватора й усталює лояльність тих цільових сегментів, які вважають ці нові властивості важливими. Основний недолік стратегії поліпшення властивостей полягає в тому, що нові властивості легко копіюються конкурентами, і якщо підприємство не буде постійно прагнути до лідерства, одночасно вдосконалення продукту навряд чи окупиться в довгостроковій перспективі.

4. Стратегія підвищення зовнішнього оформлення полягає в тому, що вона сприяє виділенню товару, надає йому якостей унікальності й завоюванню прихильності споживачів. Однак, реалізуючи її, компанія зустрічається з низкою проблем. По-перше, передбачити, чи сподобається споживачам зовнішній вигляд і якому саме вони віддають перевагу, досить непросто. По-друге, зміна зовнішнього вигляду товару звичайно має на увазі відмову від старого, що може викликати негативну реакцію у споживачів. Наприклад, покупців, можливо, на перший погляд залучить зовсім незначне вдосконалення [5].

3. Модифікація маркетинг-міксу. Нерідко підприємство прагне стимулювати збут за допомогою зміни одного або декількох елементів маркетингу: ціни, розподілу, реклами, стимулювання збуту, продажів за участю торговельних представників, обслуговування.

Основна проблема трансформації маркетинг-міксу полягає в тому, що її з легкістю відтворюють конкуренти. У такому разі підприємство не отримує очікуваного прибутку (як і конкуренти), оскільки їх маркетингові зусилля будуть спрямовані на боротьбу один з одним.

Маркетингова стратегія на етапі спаду. Вивчаючи поведінку компаній, що випускають так звані «старіючі» товари, К. Харріган сформулювала п'ять використовуваних підприємством на етапі спаду стратегій.

1. Збільшення обсягу інвестицій з метою виходу на лідируючі позиції або зміцнення свого становища на ринку.

2. Збереження певного рівня капіталовкладень доти, поки ситуація у галузі не проясниться.

3. Вибірче скорочення інвестицій шляхом відмови від обслуговування деяких груп споживачів і одночасне збільшення капіталовкладень у прибуткові ніші.

4. Відмова від інвестицій («збирання врожаю»), з метою швидкого збільшення грошових потоків).

5. Дивестування (ліквідація або продаж) виробництва й розміщення активів, що звільнилося, з найбільшою вигодою [6].

Вибір відносної стратегії для етапу спаду залежить від відносної привабливості галузі й конкурентоспроможності підприємства.

Стратегії «збирання врожаю» і девестування принципово різні. «Збирання врожаю» припускає поступове скорочення витрат виробництва товару або бізнес-витрат і одночасну підтримку (на якийсь час) рівня його реалізації. Першими під скорочення попадають бюджет досліджень і розробок, а також витрати на закупівлі й обслуговування виробничого устаткування. Підприємство може також зменшити витрати на забезпечення якості товару, скоротити чисельність торговельного персоналу, обсяг надаваних послуг і витрати на рекламу. Керівництво підприємства повинне намагатися робити це так, щоб споживачі, конкуренти і навіть співробітники фірми не підозрювали, що вона має намір поступово вийти зі справи. «Збирання врожаю» – неоднозначна з морального погляду

стратегія, яка, крім іншого, ще й важко здійсненна. Але вона успішно застосовується щодо багатьох зрілих продуктів і суттєво збільшує вміст «гаманця» компанії.

Рішення про виключення товару з номенклатури. Якщо підприємство ухвалює рішення про виключення товару з номенклатури продукції, їй необхідно продумувати, як це зробити з найбільшою вигодою. Якщо товар реалізується через канали збуту й має гарну репутацію, його можна продати іншому підприємству. Якщо виробник не в змозі знайти покупців на свій товар, йому доводиться вирішувати, наскільки швидко необхідно вилучати його з асортименту, в яких обсягах зберігати товарно-матеріальні запаси й на якому рівні підтримувати обслуговування колишніх споживачів [1].

Традиційний життєвий цикл товару охоплює чотири фази: впровадження на ринок, зростання продажів, зрілість, спад (рис. 1).

Кожний етап життєвого циклу товару характеризується низкою факторів (табл. 1).

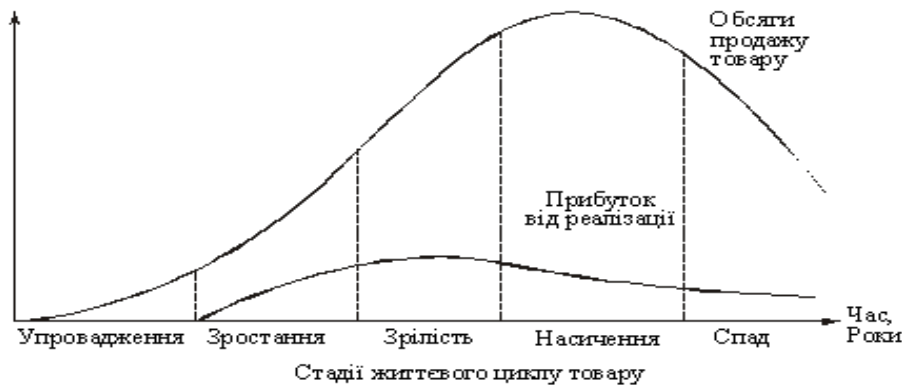


Рис. 1. Стадії життєвого циклу товару

Таблиця 1

Фактори впливу на етапи життєвого циклу товару

Фактори	Етап виведення на ринок	Етап зростання	Етап зрілості	Етап занепаду
Збут	Слабкий	Швидко зростаючий	Повільно зростаючий	Спадаючий
Прибуток	Незначний	Максимальний	Падаючий	Низький чи нульовий
Споживачі	Аматори нового	Масовий ринок	Масовий ринок	Відстаючі
Число	Невелике	Постійно зростаюче	Велике	Спадаюче
Реакція виробника	Розширення ринку	Проникнення вглиб ринку	Відстоювання своєї частки ринку	Підвищення рентабельності виробництва
Витрати на маркетинг	Високі	Високі	Скорочуються	Низькі
Розподіл товару	Нерівномірний	Інтенсивний	Інтенсивний	Селективний
Ціна	Висока	Трохи нижча	Найнижча	Зростаюча
Товар	Основний варіант	Удосконалення	Диференційований	Підвищеної рентабельності

Вище керівництво визначає стратегію розвитку аграрного підприємства згідно з кожним етапом життєвого циклу товару, а менеджер із маркетингу розробляє відповідну стратегію маркетингу. Стратегія маркетингу – це формування мети і завдань виробникам і працівникам збуту за кожним окремим ринком (сегментом ринку) і кожним товаром на певний період часу (довгострокова, середньострокова) для здійснення виробничо-комерційної діяльності відповідно до ринкової ситуації і можливостей підприємства.

Чим точнішими будуть маркетингові прогнози та розрахунки, чим ближчими вони будуть до реального результату, тим більшого успіху

досягне фірма. Для цього насамперед необхідно правильно вибрати методологію та технологію маркетингових досліджень, джерела, види та обсяги інформації; правильно вибрати ринок і цільові сегменти (з урахуванням перспектив розвитку); спрогнозувати потреби та уподобання покупців, приділити увагу формуванню попиту [3].

Визначимо, на якому з етапів життєвого циклу товару знаходиться продукція одного із сільськогосподарських підприємств Сумської області.

Озима пшениця перебуває на етапі зрілості. Однак кількість реалізованої продукції зменши-

	Уведення маркі	Зміцнення маркі	Покращення маркі	«Життя» Відродження маркі	
	<i>Уведення маркі</i>	<i>Зростання</i>	<i>Зрілість</i>	<i>Занепад</i>	
Цілі маркетингу	Спонукати спробувати Налагодити розподіл	Своюкати до повторних закупівель Залучити нових покупців	Вишукувати нових споживачів або нове застосування	Знизити витрати на маркетинг Зберегти прихильних покупців	Відповісти позиції на ринку
Цілі за товаром	Одержати перевагу над конкурентами	Підтримувати якість товару	Модифікувати товар	Зберегти товар у продажу	Повторно ввести первісний або модифікований товар
Цілі розподілу	Створити розподільну мережу	Зміцнити відносини з торгівцями	Передбачити додаткові стимули для забезпечення підтримки	Виключити вплиги торгівлі	Відновити збуту мережу
Цілі просування	Ознайомити з маркою	Надати інформацію	Перепозиціонувати товар	Виключити рекламу і стимулювання продажів	Пагадувати про марку
Цілі ціноутворення	Використовувати стратегію «зняття вершків» або проникнення на ринок	Зберегти ціни	Знизити ціни з урахуванням конкуренції	Зберегти ціни	Установити конкурентоспроможні ціни

Рис. 2. Стратегії маркетингу протягом життєвого циклу товару

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку життєвого циклу товару

Види продукції	Обсяг реалізації продукції, ц		
	2015 р.	2016р.	2017 р.
Пшениця озима	6582	3320	3095
Ячмінь ярий	4530	1616	3041
Гречка	-	-	180
Овес ярий	-	134	352
Кукурудза на зерно	4687	503	1201
Соняшник	-	-	1424
Соя	280	1297	706
Ріпак	-	-	149
Насіння трав	11	164	100
ВРХ	488	765	743
Свині	703	1281	640
Молоко	13667	13197	11814

лася за рахунок того, що були зменшені посівні площі і дещо знизилася врожайність. Підприємству необхідно на цьому етапі відновити позиції на ринку та збільшити кількість виробленої продукції за стабільної ціни на продукцію, що сприятиме зростанню кола споживачів, виключити пільги торгівлі, рекламу та стимулювання збуту.

Із рис. 3 бачимо, що обсяги реалізації ячменю ярого значно зросли порівняно з минулим роком, з чого можна дійти висновку, що ячмінь ярий знову повернувся на стадію зростання. Для утримання його на цій позиції підприємству необхідно стимулювати збут продукції, збільшувати кількість споживачів, надати повну інформацію про продукцію та залишити ціни на тому ж рівні.

У 2017 році соя перебуває на етапі спаду. Оскільки цей вид продукції галузі рослинництва користується попитом, підприємству необхідно відновити позиції сої на ринку: вивести її на ринок, відновити збутову мережу та розширити її та встановити конкурентоспроможні ціни.

Насіння трав перебуває на стадії зрілості. Підприємству необхідно відшукати нових споживачів, застосувати додаткові стимули для забезпечення підтримки, знизити ціни з урахуванням конкуренції, що дасть змогу повернутися на попередню позицію та покращити показники господарської діяльності підприємства.

Продукція ВРХ знаходиться на етапі зрілості (рис. 4). Для втримання позицій на ринку необхідно збільшити обсяги виробництва продукції, застосувати активну рекламу, а також залишити ціни на тому ж рівні чи дещо знизити, що дасть змогу цьому виду продукції перейти на етап зростання.

Продукція свинарства перебуває на етапі спаду. Тому аграрному підприємству необхідно збільшити поголів'я свиней, встановити конкурентні ціни на продукцію, відновити та розширити збутову мережу та зберегти прихильних покупців. Це дасть змогу збільшити обсяги реалізації до показника 2016 року.

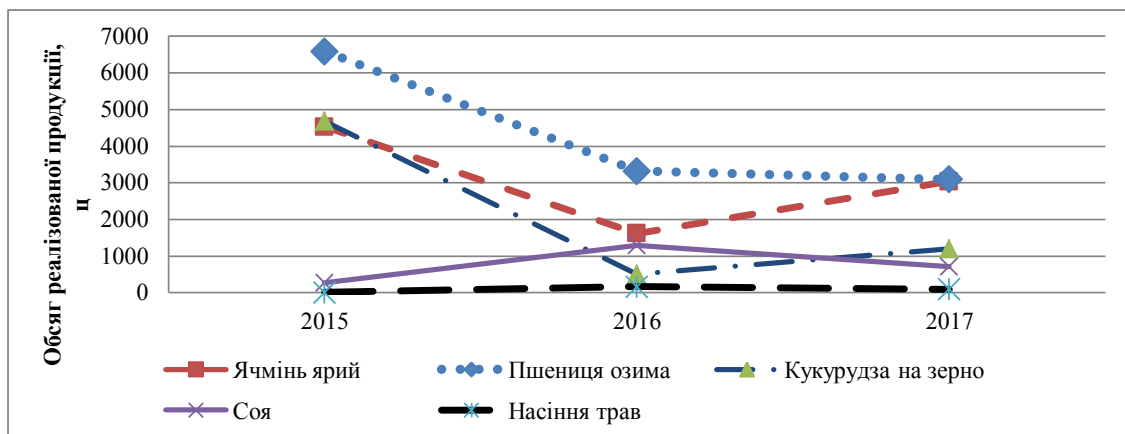


Рис. 3. Життєвий цикл продукції рослинництва*

*розрахунок зроблено автором на основі статистичної звітності підприємства Ф 21 ЗАГ «Звіт про реалізацію продукції»

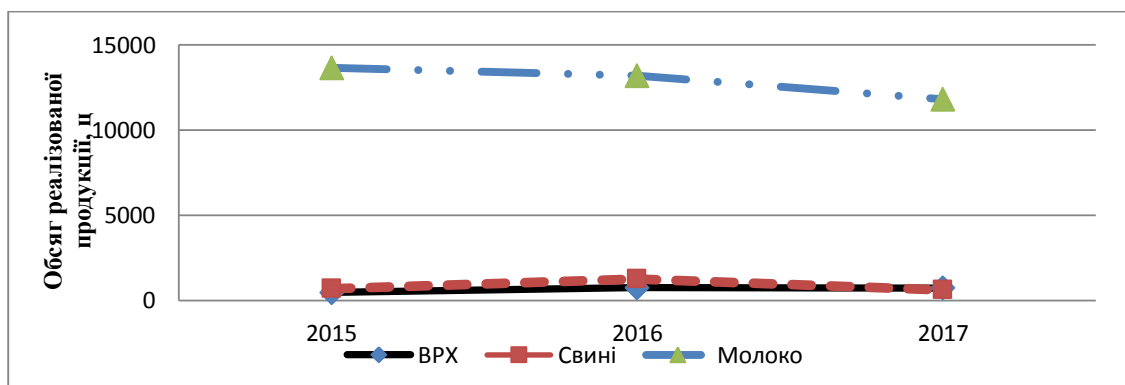


Рис. 4. Життєвий цикл продукції тваринництва*

*розрахунок зроблено автором на основі статистичної звітності підприємства Ф 21 ЗАГ «Звіт про реалізацію продукції»

Молоко перебуває на етапі зрілості, оскільки обсяг реалізації зменшився не досить суттєво. Інститут має всі можливості для виведення товару на етап зростання. Для цього необхідно встановити конкурентну ціну на товар, знайти нові ринки збуту та збільшити обсяги виробництва.

Гречка, соняшник та ріпак перебувають на етапі впровадження. Ця продукція була введена у виробництво тільки у 2017 році після тривалої перерви у зв'язку зі складним фінансовим становищем підприємства.

Таким чином, на етапі зростання перебувають ячмінь та овес ярі, кукурудза на зерно; на етапі зрілості – пшениця озима, насіння трав, ВРХ та молоко; на етапі спаду – соя та свині.

Висновки. Таким чином, підприємству необхідно вживати заходів щодо розвитку вироб-

ництва, використання більш нових способів догляду за рослинами та тваринами, розширення збутової мережі, що дасть змогу покращити фінансові результати діяльності підприємства. Благополуччя підприємства надійно забезпечується тільки тоді, коли життєві стадії різних товарів, що випускаються ним, перекривають одна одну. Це означає, що ще до моменту насичення ринку одним товаром на нього повинен бути введений вже інший, новий товар. Поява розриву між стадіями в часі часто призводить до втрати підприємством позицій на ринку. А тому виробнику й спеціалістам-маркетологам, менеджерам потрібно врахувати позитивні і негативні моменти щодо ЖЦТ та вжити всіх заходів, завдяки яким покращиться попит на конкурентоздатну продукцію та збільшиться прибутковість підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головка Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз : Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / за ред. д-ра економ. наук, проф. М.В. Кужельного. К.: КНЕУ, 2002. 198 с.
2. Ляхта О.В. Вплив життєвого циклу товару на вибір маркетингової стратегії. Економічний вісник Донбасу. 2010. № 2 (20). С. 152–156.
3. Лишенко М.О, Яценко Д.С. Розробка комплексу маркетингових заходів для сільськогосподарського підприємства. Технології 21 века. Сборник тезисов по материалам 23-й международной научной конференции (сентябрь 2017г.). Ч. 2. г.Сумы: СНАУ, 2017. С. 121–124.
4. Маркетингові технології підприємств в сучасному науково-технічному середовищі: колективна монографія: за ред. проф. Р.В. Федоровича. Тернопіль: Астон, 2012. 544 с.
5. Окландер М., Замлинська О. Маркетингові стратегії зростання: класичний та новітній підходи. Економіст. 2013. № 3, березень. С. 20–24.
6. Соломянюк Н. Т. Теорія життєвого циклу при плануванні в маркетингу. Економічний аналіз. 2013. Випуск 12. Частина 4. С. 56–59.
7. Туболец К. Г. Шляхи вдосконалення управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств. Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Сер. : Державне управління. 2012. Т. 186, Вип. 174. С. 129–132.
8. Чухрай Н.І. Прибутковий маркетинг: взаємоузгодження маркетингових і фінансових рішень: монографія. За наук. ред. Н. Чухрай. Львів: Вид-во Львівської політехніки. 2012. 205 с.

НАПРЯМИ РАЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

DIRECTIONS OF RATIONAL ORGANIZATION OF LABOUR OF HOTEL-RESTAURANT ECONOMY

Фальченко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Юр'єва І.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Побережна Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Харківський національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто поняття організації праці на підприємствах готельно-ресторанного господарства. Розглянуті напрями організації праці як невід'ємний складник трудової діяльності людини. Розкрито мету організації праці готельно-ресторанного господарства. Проаналізовано розподіл роботи усередині галузі. Визначено підходи до ефективної організації праці готельно-ресторанного господарства.

Ключові слова: готельно-ресторанне господарство, організація праці, методи організації праці, розподіл праці, персонал, розподіл праці.

В статье рассмотрено понятие организации труда на предприятиях гостинично-ресторанного хозяйства. Рассмотрены направления организации труда как неотъемлемая составляющая трудовой деятельности человека. Раскрыта цель организации труда гостинично-ресторанного хозяйства. Проанализировано распределение работы внутри отрасли. Определены подходы к эффективной организации труда гостинично-ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: гостинично-ресторанное хозяйство, организация труда, методы организации труда, распределение труда, персонал, распределение труда.

The concept of organization of labour is considered on the enterprises of hotel-restaurant economy in the article. Directions of organization of labour as inalienable constituent of labour activity of man are considered. The aim of organization of labour of hotel-restaurant economy is exposed. Distribution of work is analysed into industry. Certainly going near effective organization of labour of hotel-restaurant economy.

Key words: hotel-restaurant economy, organization of labour, methods of organization of labour, division of labor, personnel, division of labor.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки напрями організації праці є об'єктивною необхідністю і невід'ємним складником трудової діяльності людини. Напрями організації праці мають сприяти вдосконаленню всіх процесів праці, виробничих структур для досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації праці багато уваги приділя-

ється у наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених: О.С. Арсеньової, В. Борисова, О.А. Гріш-нової, І.Я. Кисельова, А. Колота, А.І. Кудрявченко, І.В. Лебедєва, І.О. Лосиці, М.В. Лушнікової, А.М. Лушнікового, С.С. Петрачкова, М.В. Сорочишина, М.П. Стадник, О.А. Трохан, Г.А. Трунової та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності та значення організації праці на підприємствах готельно-ресторанного господарства, виявлення напрямів організації праці, дослідження основних напрямів організації праці в готельно-ресторанному господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готельно-ресторанна сфера як одна з високорентабельних галузей світової економіки стає провідним напрямом економічного і соціального розвитку країни.

Готельно-ресторанне господарство займає важливе місце у реалізації соціально-економічних завдань. Його основним призначенням є забезпечення населення наданнями послуг та організація високого рівня обслуговування відповідно до його потреб.

Ефективне функціонування готельно-ресторанного господарства залежить від багатьох факторів, що мають широкий вплив на зовнішню та внутрішню діяльність підприємства.

Сфера готельно-ресторанного господарства розвивається нерівномірно і має чітко виражений регіональний характер. Для регіонального ринку характерним є розвиток матеріально-технічної бази готельно-ресторанних підприємств, якість та обсяг товарів і послуг, що пропонує готельно-ресторанне господарство.

Сутність організації праці готельно-ресторанного господарства полягає у створенні оптимальної взаємодії працюючих людей, знарядь і предметів праці на основі доцільної організації робочих систем (робочих місць) з урахуванням продуктивності і потреб людини. Організація праці спрямована на створення найсприятливіших умов праці, збереження та підтримку на високому рівні працездатності працівників, підвищення ступеня привабливості їхньої праці та досягнення повного використання засобів виробництва.

Організація праці готельно-ресторанного господарства – це спосіб поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва з метою створення сприятливих умов для одержання високих кінцевих соціально-економічних результатів.

Організація праці готельно-ресторанного господарства є об'єктивною необхідністю і невід'ємним складником трудової діяльності людини. Вона має сприяти вдосконаленню всіх процесів праці, виробничих структур для досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва.

Мета організації праці готельно-ресторанного господарства складається з двох взаємопов'язаних частин: підвищити дохідність підприємства або коефіцієнт корисної дії робочої системи, тобто виробляти більшу кількість продукції належної якості за низьких витрат; гуманізувати працю шляхом зниження високого навантаження на працівників та підвищення безпеки праці.

Раціональна організація праці вважається таким способом роботи, який забезпечує мінімальні затрати часу. Також, раціональною вважається така організація праці, яка, ґрунтуючись на досягненнях науки і техніки, дає змогу поєднати техніку і людей у єдиному виробничому процесі і за найменших витрат матеріальних і трудових ресурсів одержати найкращі результати, домагаючись при цьому підвищення продуктивності праці.

Як і в інших галузях економіки, раціональна організація праці в готельно-ресторанному господарстві повинна вирішити два основних завдання: економічне і соціальне. Ці завдання пов'язані між собою і повинні вирішуватися в комплексі.

Економічні завдання передбачають досягнення максимальної економії живої та уречевленої праці, підвищення продуктивності, зниження витрат у процесі виробництва продукції і надання послуг належної якості.

Соціальні завдання передбачають створення таких умов праці, які б забезпечували високий рівень працездатності зайнятих у виробництві.

За всієї різноманітності організацій, які є в сучасному суспільстві, і видів діяльності в роботі з людськими ресурсами вирішують одні і ті самі завдання, незалежно від їхньої специфіки.

Основними напрямками підвищення рівня організації праці та її ефективності на підприємствах готельно-ресторанного господарства є:

- розподіл і кооперація праці, що полягають у науково обґрунтованому розподілі працівників за певними трудовими функціями, робочими місцями, а також об'єднанні їх у виробничі колективи;
- організація й обслуговування робочих місць, що сприяють раціональному використанню робочого часу;
- нормування праці, що передбачає визначення норм трудових затрат на виробництво продукції і надання послуг як основу для організації праці та визначення ефективності виробництва;
- організація підбору персоналу та його розвиток, що охоплюють планування, профорієнтацію, профвідбір, наймання персоналу, підвищення його кваліфікації, планування кар'єри тощо;
- оптимізація режимів праці і відпочинку, які передбачають встановлення найраціональнішого чергування часу роботи та відпочинку протягом робочої зміни, тижня, місяця. Відпочинки, його зміст і тривалість мають максимально сприяти досягненню високої працездатності протягом робочого часу;
- раціоналізація трудових процесів, прийомів і методів праці на основі узагальнення прогресивного досвіду. Раціональним вважається такий спосіб роботи, який забезпечує мінімальні затрати часу;

– поліпшення умов праці, що передбачає зведення до мінімуму шкідливості виробництва, важких фізичних, психологічних навантажень, а також формування системи охорони і безпеки праці;

– зміцнення дисципліни праці, підвищення творчої активності працівників;

– мотивація й оплата праці.

Одним із головних напрямів організації роботи є розроблення раціональних форм її розподілу і кооперації, які б якнайкраще відповідали сучасній техніці, культурному і технічному рівню працівників.

Стосовно підприємств готельного-ресторанного господарства розподіл роботи усередині галузі – це розподіл між заготівельними і дозаготівельними підприємствами, виділення спеціалізованих і вузькоспеціалізованих підприємств готельного-ресторанного господарства; усередині підприємства – це розподіл роботи між працівниками.

Важливе значення для підвищення ефективності роботи виробництва має не тільки розподіл праці, а й її кооперація. Форми кооперації можуть бути різними. При цьому враховуються можливості випуску продукції у повному асортименті і гарної якості шляхом раціонального використання робочого часу.

Стосовно підприємств ресторанного господарства розподіл роботи усередині галузі – це розподіл між заготівельними і дозаготівельними підприємствами, виділення спеціалізованих і вузькоспеціалізованих підприємств ресторанного господарства; усередині підприємства – це розподіл роботи між працівниками.

Розподіл роботи усередині підприємств може бути функціональним (наприклад, між працівниками виробництва і торговельного залу), технологічним (за видами робіт), поопераційним. У зв'язку з тим, що на підприємствах ресторанного господарства одночасно здійснюються функції із приготування продукції, її реалізації та організації споживання, структура штату цих підприємств включає групи працівників виробництва, торговельного залу, адміністративно-обслуговуючого персоналу. Кожна з перерахованих груп виконує певні функції. Функціональний розподіл праці залежить від обсягу робіт на виробництві, у торговельному залі, від тривалості роботи торговельного залу протягом дня.

Технологічний розподіл праці здійснюється залежно від характеру виробничого процесу. На підприємствах ресторанного господарства ступінь диференціації технологічних процесів може бути більший або менший залежно від конкретних організаційно-технічних умов, потужності підприємства. Наприклад, такий технологічний розподіл праці: первинна обробка сировини; тепла обробка продуктів; приготування холодних страв.

Під час технологічного розподілу роботи залежно від складності виконуваних операцій

використовується кваліфікаційний розподіл, коли роботи певної складності, точності і відповідальності розподіляються між працівниками залежно від рівня кваліфікації. Так, працівники високої кваліфікації виконують більш складні операції, що потребують певних навичок, менш складні виконують працівники нижчої кваліфікації.

Розмежування кваліфікованої і некваліфікованої роботи поєднується з операційним розподілом праці, тобто розчленуванням процесу приготування продукції на окремі операції. Поопераційний розподіл найчастіше здійснюється на великих підприємствах, де робітники зайняті протягом усього робочого дня однорідною роботою. Наприклад, у великому м'ясному цеху розподіл праці здійснюється за видами операцій: обвалювання м'яса, зачищення, нарізання м'ясних напівфабрикатів, приготування м'ясної рубки і виробів із неї. У невеликих цехах працівник, як правило, виконує послідовно кілька операцій, але порушення технологічного процесу не допускається.

Праця персоналу готельного-ресторанного господарства характеризується різноманітністю функцій, які виконує кожен працівник готелю, тому вона важко піддається точному нормуванню, як у промисловому виробництві.

Одним із найважливіших напрямів в оптимізації витрат живої та уречевленої праці, збільшення продуктивності праці є її організація та нормування.

Нормування праці являє собою процес установлення міри праці на виготовлення одиниці продукції або обсягу робіт, який повинен бути виконаний за визначений період, тобто нормування дає змогу обґрунтувати норми витрат робочого часу на виконання різних робіт та послуг.

Визначати оптимальну кількість працівників та склад служб допомагає нормування праці, яке базується на встановленні міри витрат праці на виконання певного обсягу роботи. Штатні норми готельного-ресторанного господарства залежать від специфіки його роботи, функцій, що виконуються працівниками, обсягу робіт і рівня трудових витрат.

Діяльність у сфері організації праці здійснюється на основі певних принципів, які поділяються на загальні, приватні і специфічні. Сфера дій загальних принципів не обмежується тільки проблемами організації праці, вони універсальні. їм необхідно слідувати як під час проведення наукових досліджень, так на практиці, зокрема, щодо удосконалення організації праці.

До загальних принципів належать науковість, а також єдність економічних і соціальних цілей. Принцип науковості полягає в необхідності системного підходу до аналізу окремих елементів організації праці, комплексності під час вирішення питань організації праці, що включає

всебічний підхід з боку багатьох наукових дисциплін, які зачіпають питання організації праці, функціонування людини у виробничому середовищі. Принцип єдності економічних і соціальних цілей передбачає, що організація праці, спрямована на мінімізацію витрат, зростання конкурентоспроможності та прибутковості підприємства, повинна забезпечити умови для повноцінної трудової діяльності, що приносить задоволення і гідну винагороду.

Приватні принципи належать до окремих елементів і напрямів організації праці (наприклад, принципи поділу праці, кооперації праці, організації робочих місць, оптимізації умов праці, раціоналізації прийомів і методів праці тощо).

Специфічні принципи застосовуються для окремих сфер, галузей діяльності або окремих робочих місць (малярні, облікові тощо).

Організація раціонального планування використання людських ресурсів є основою ефективного функціонування закладу готельно-ресторанного господарства.

Організація праці керівника тісним чином пов'язана з організацією всіх процесів управління й істотним чином впливає на успіх роботи підприємства загалом.

У зв'язку з цим роль керівника в системі управління підприємством полягає насамперед у вдосконаленні цієї самої системи.

Щоб реалізувати глибинні потенційні можливості колективу, керівник повинен розкрити перед ними економічний і соціальний аспект завдань або доручень і домагатися їх ініціативного виконання, бути сміливим і готовим узяти на себе відповідальність за ухвалення і таких рішень, в успішному результаті яких немає повної упевненості.

Важлива і низка інших моментів. Насамперед сучасного керівника відрізняє хороше знання дійсності, як внутрішньої, так і зовнішньої, розуміння цілей закладу і свого підрозділу, уміння бачити проблеми, виділяти в них найбільш істотні сторони, бути сприйнятливим до новизни і змін. Це неможливо без володіння розумовими здібностями вище середнього рівня, умінням аналізувати ситуацію, створювати і критично оцінювати різні плани і програми, ухвалювати рішення, брати на себе відповідальність за їх виконання, багато і наполегливо працювати для цього, бути енергійним і рішучим.

Управління кадрами в межах підприємства має стратегічний і оперативний аспекти. Організацію управління персоналом керівник повинен виробляти на основі концепції розвитку підприємства, що складається з трьох частин:

- виробничої;
- фінансово-економічної;
- соціальної (кадрова політика).

Кадрова політика визначає цілі, пов'язані зі ставленням підприємства до зовнішнього оточення (ринку праці, взаємини з державними

органами), а також цілі, пов'язані зі ставленням керівника до свого персоналу.

Повсякденна реалізація кадрової стратегії під час виконання керівництвом завдань управління підприємством лежать в оперативній сфері управління кадрами. Кадрова політика, що формує майбутній персонал підприємства, – це цілісна кадрова стратегія, що об'єднує різні форми кадрової роботи, стиль її проведення в організації і плани з використання робочої сили.

За допомогою кадрової політики керівник може збільшувати можливості підприємства, реагувати на вимоги технології і ринку, що змінюються, в найближчому майбутньому.

Кадрова політика є складовою частиною всієї управлінської діяльності і виробничої політики організації. Вона має на меті сформуванню власну згуртовану, відповідальну, високорозвинену і високопродуктивну робочу силу.

Обов'язковим напрямом організації праці є поліпшення умов. Для підвищення працездатності велике значення має створення комфортних умов на виробництві. Частка ручної праці в ресторанному господарстві становить у середньому 70–75%. Тому необхідне її скорочення за рахунок механізації та автоматизації процесів.

Важливим напрямом організації праці готельно-ресторанного господарства є поліпшення організації й обслуговування робочих місць.

Правильно організувати робоче місце – значить забезпечити його раціональне планування, оснащення інструментом, обладнанням, своєчасну подачу матеріалів, сировини, тари; створити сприятливі естетичні умови праці.

Під час організації робочих місць необхідно враховувати потужність і спеціалізацію підприємства готельно-ресторанного господарства, характер здійснюваних у ньому технологічних процесів, послідовність їх виконання, ступінь розподілу праці.

Робочі місця призначені для виконання операцій, що слідує одна за одною, тобто створення поточкових технологічних ліній, які дають змогу скоротити зайві непродуктивні рухи працівників, полегшити умови праці.

На робочих місцях із великою часткою ручної праці, раціоналізація яких за рахунок механізації недоцільна або неможлива, варто передбачати заходи щодо перепланування робочих місць, що забезпечується встановленням пересувного обладнання.

Для підвищення продуктивності праці велике значення має розмежування основної роботи і допоміжної. Основну роботу виконують працівники більш високої кваліфікації. Допоміжні роботи (перенесення вантажів, прибирання приміщень, заточення ножів та ін.) повинні виконувати робітники, прибиральниці тощо.

Однак розподіл праці є доцільним лише за забезпечення повного завантаження працівників виробництва протягом усієї зміни на підприємствах із великим обсягом робіт.

Організація праці повинна включати в себе низку напрямів діяльності:

– розроблення раціональних форм поділу і кооперації праці, що включає розподіл працівників за об'єднаними у певну систему трудовими функціями і робочими місцями, а також комбінування працівників у виробничі колективи;

– управління рівнем нормування праці, морального і матеріального його стимулювання з урахуванням кількості та якості праці, а також встановлення величини витрат робочого часу, необхідних для виконання певного обсягу роботи;

– організацію праці, що забезпечує організацію та обслуговування робочих місць, дає змогу усувати втрати робочого часу, створювати сприятливі умови праці і раціональні режими праці та відпочинку;

– раціоналізацію трудових процесів, впровадження оптимальних прийомів і методів праці;

– побудову ефективної системи мотивації працівників та оплати праці, що включає формування сучасних компенсаційних пакетів, які відповідають структурі мотивів, стимулів і потреб працівників.

Висновки. Практичне значення одержаних результатів полягає у розробленні наукових та практичних підходів до ефективної організації праці готельно-ресторанного господарства, а також висновки і рекомендації можуть бути основою для формування стратегічних напрямів раціонального використання готельно-ресторанних трудових ресурсів, що сприятиме вирішенню економіко-соціальних проблем та забезпечить функціональну роботу у сфері організації праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладуняк Ю.В. Державне регулювання розвитку готельного господарства: проблеми та перспективи / Ю.В. Гладуняк // Наук. вісн. Нац. ун-ту держ. Податкової служби України (економіка, право). 2009. № 3.
2. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: навч. посіб. / Л.І. Нечаюк, Н.О. Нечаюк. К.: ЦУЛ, 2009. 344 с.
3. Пуцентайло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : навч. посіб. / П.Р. Пуцентайло. К.: ЦУЛ, 2007. 344 с.
4. Рябуха М.С. Система стимулювання і мотивація праці в менеджменті організацій / М.С. Рябуха, В.Д. Савченко // Вісник ХНАУ. 2009. № 14.
5. Пономарьова М.С. Сутність оплати праці та матеріального стимулювання в умовах трансформаційних змін. / М.С. Пономарьова, Заворуєва А.С. // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2014. № 5. 297 с.

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В МЕЖАХ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

FORMATION OF CORPORATE CULTURE WITHIN SOCIAL AND LABOR RELATIONS

Федотова Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
та управління національним господарством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Цуриков К.С.

магістр,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Розглянуто значущість розвитку корпоративної культури в організації та її функції. Визначено внутрішні і зовнішні комунікаційні канали проведення корпоративної культури та їх цілі. Для оцінки успішності реалізації корпоративної культури в компанії необхідно проводити її діагностику, у зв'язку з чим встановлено її критерії.

Ключові слова: корпоративна культура, цінності, організаційна культура, комунікаційні канали, внутрішні канали, зовнішні канали, функції, успішність реалізації, діагностика успішності.

Рассмотрена значимость развития корпоративной культуры в организации и ее функции. Определены внутренние и внешние коммуникационные каналы проведения корпоративной культуры и их цели. Для оценки успешности реализации корпоративной культуры в компании необходимо проводить ее диагностику, в связи с чем установлены ее критерии.

Ключевые слова: корпоративная культура, ценности, организационная культура, коммуникационные каналы, внутренние каналы, внешние каналы, функции, успешность реализации, диагностика успешности.

The significance of development of corporate culture in organization and its functions is considered. The internal and external communication channels of corporate culture and their purpose are determined. In order to assess the success of corporate culture implementation in the company it is necessary to carry out its diagnostics, in connection with which its criteria are established.

Key words: corporate culture, values, organizational culture, communication channels, internal channels, external channels, functions, implementation success, diagnostics of success.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Корпоративна культура значною мірою впливає на відносини з персоналом, клієнтами, страховими компаніями, державними органами, іншими контрагентами. Слід зазначити, що цей напрям практично не реалізується в державних закладах і отримав розвиток більшою мірою в організаціях недержавної форми власності. Корпоративна культура забезпечує визначення цінностей учасників, дає їм усвідомлений вибір, який дає змогу створювати продуктивні відносини всередині компанії та взаємодії з навколишнім середовищем. У такому аспекті зрозуміло її важливість та значущість упровадження для підприємств і організацій всіх форм власності і господарювання.

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

на які спирається автор. Теоретичною основою вивчення суті, особливостей і напрямів розвитку корпоративної культури є роботи низки вітчизняних та закордонних учених, які приділяли увагу різним аспектам цієї проблематики, таким як корпоративна культура як механізм мотиваційної системи на підприємстві [1]; особливості формування й ефективного використання потенціалу корпоративної культури [2]; особливості формування й оцінки корпоративної культури [3]; особливості впливу корпоративної культури на інноваційний розвиток підприємства [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.

Незважаючи на значну увагу до дослідження цього питання, деякі його аспекти залишаються поза увагою вітчизняних і закордонних учених. Зокрема, недостатню увагу приділено аналізу

внутрішніх і зовнішніх каналів комунікації під час проведення корпоративної культури, розмежуванню їх цілей. Немає чіткості щодо визначення ролі розвитку корпоративної культури як основи конкурентної переваги підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основною метою дослідження є встановлення значущості розвитку корпоративної культури в організації та визначення комунікаційних каналів її проведення і критеріїв діагностики ефективності цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під корпоративною культурою організації слід розуміти її філософію, систему цінностей і способів їх реалізації – норми і правила поведінки співробітників, що сприяють досягненню стратегічних цілей і місії організації.

Відповідно до результатів досліджень управління корпоративною культурою в організаціях дає можливість забезпечити позитивний результат як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі, сприяє підвищенню ефективності діяльності працівників, покращує мотивацію праці, знижує ризики втрати провідних співробітників, зменшує конфліктність і психологічну напруженість у колективі, підвищує лояльність співробітників (табл. 1).

Становлення корпоративної культури в організації пронизує усі рівні управління – оптимальною є участь у її розвитку усього колективу [5, с. 57].

Провідна роль у формуванні й управлінні корпоративною культурою відводиться кадровій службі, до функцій якої входить:

- розроблення ідеології корпоративної культури;
- постановка системи цінностей і норм етичної поведінки відповідно до стратегії;
- адміністрування корпоративної культури;
- розроблення нових методів запровадження сучасних технологій управління корпоративною культурою;
- генерація нових ідей та завдань для вдосконалення корпоративної культури;
- розроблення документів з приводу регламентації порядку розроблення стандартів кор-

поративної культури, їх запровадження та контролю виконання співробітниками;

– здійснення контролю та оцінки ефективності запровадження стандартів корпоративної культури.

Важливу роль відіграє також керівництво вищої і середньої ланки організації, яке затверджує стандарти корпоративної культури, подолає опір нововведенням, погоджує стандарти корпоративної культури зі своїми напрямками діяльності, здійснює контроль за дотриманням стандартів корпоративної культури у своїх підрозділах [6, с. 38].

Персонал в управлінні корпоративною культурою дотримується затверджених стандартів корпоративної культури, самоконтролює дотримання затверджених стандартів корпоративної культури [7, с. 240].

Впровадження корпоративної культури вимагає, щоб сформульовані принципи, норми і правила поведінки були доведені до її носіїв і зовнішніх споживачів за допомогою відповідних внутрішніх і зовнішніх каналів комунікації.

Внутрішні джерела, як відомо, в основному орієнтовані на передачу інформації колективу організації (рис. 1), зовнішні – користувачам стороннього оточення (рис. 2).

Відповідно ці джерела виконують різні цілі (табл. 2).

Для того щоб корпоративна культура давала результати і була ефективною у створенні позитивного іміджу організації, до персоналу закладу висуваються особливі вимоги у сфері стандартів його поведінки в організації. Корпоративна культура є надзвичайно дієвим способом підвищення якості послуг, які надаються співробітниками, та продукції, що виробляється [8, с. 20].

Успішна компанія повинна гармонізувати зовнішній і внутрішній простір її співробітників і забезпечити цілісність його розвитку в різних заходах, єдність інтелектуального, емоційного, соціального досвіду. Корпоративна культура є одним із найефективніших ресурсів для вирішення цієї проблеми.

Кожен працівник повинен будувати відносини з іншими людьми й організаціями, і це вимагає виробітку певних правил і положень. Корпора-

Таблиця 1

Значущість розвитку корпоративної культури в організації

Значущість	Чинник значущості	Середній ранг
1	Забезпечення позитивного внутрішнього і зовнішнього іміджу організації	7,45
2	Забезпечення досягнення найвищих показників діяльності	7,42
3	Підвищення мотивації	7,1
4	Ключовий чинник стратегії розвитку	6,83
5	Підвищення ефективності бізнес-процесів	6,43
6	Не впливає на діяльність	1,17

Джерело: складено авторами експертним методом за даними опитувань працівників компанії та аналізу показників діяльності

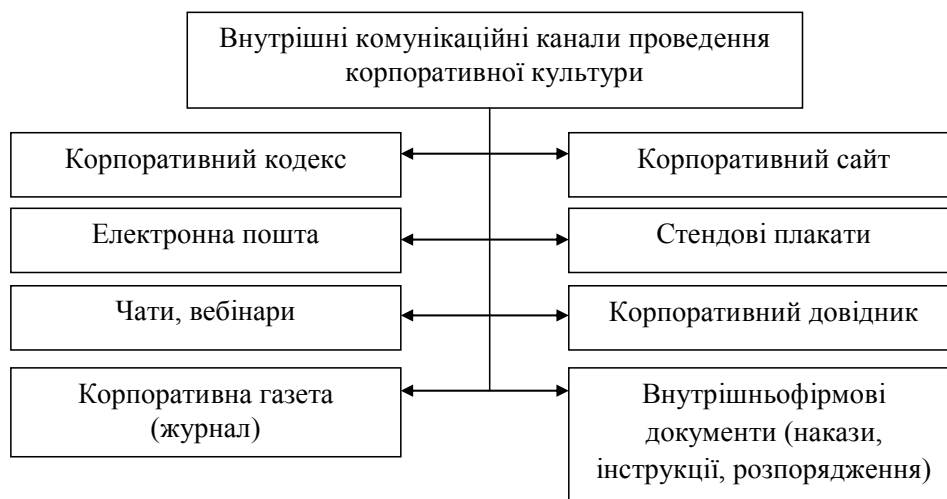


Рис. 1. Внутрішні комунікаційні канали проведення корпоративної культури

Джерело: систематизовані авторами



Рис. 2. Зовнішні комунікаційні канали проведення корпоративної культури

Джерело: систематизовані авторами

Таблиця 2

Зовнішні і внутрішні цілі каналів комунікації в розвитку корпоративної культури

Напрями дії внутрішніх каналів	Напрями дії зовнішніх каналів
доведення до співробітників ідеології і корпоративних цінностей	підвищення репутації організації в очах держави і громадськості, регулюючих органів, страхових організацій, інвесторів
саморегульовані дії і поведінка персоналу	
передача стратегічних цілей, місії і перспектив розвитку	декларування корпоративних принципів і відданості ідеології для зростання публічної привабливості організації
введення відповідальності за дотримання норм етичної поведінки в колективі	формування сприятливого іміджу організації через трудові процеси і, відповідно, залучення висококваліфікованих фахівців
мотивування персоналу до постійного самовдосконалення	
мотивація працівників і підвищення ролі непрямих методів управління персоналом	

Джерело: систематизовані авторами

тивна культура призначена для створення сприятливого середовища для творчості та реалізації потенціалу кожного працівника, що дає йому змогу довести справу до реального результату [9].

Для оцінки успішності реалізації корпоративної культури в компанії необхідно проводити її діагностику за такими критеріями (рис. 3).

Необхідно зупинитися коротко на характеристичній типології корпоративних культур за Камероном-Куїном, яка покладена нами в основу під час визначення критеріїв діагностики успішності реалізації корпоративної культури. В основу цієї типології покладена концепція конкуруючих цінностей:

- кланова (сімейна) корпоративна культура – гнучкість в ухваленні рішень, лояльність, дотримання традиції, згуртованість, турбота про людей і клієнтів;

- інноваційна (підприємницька) – гнучкість, динамічність, креативність, новаторство, індивідуальний підхід до людей і клієнтів, націлена на зовнішні позиції на ринку.

- ринкова культура – позиції на ринку, стабільність, цілеспрямованість, контроль, результативність;

- ієрархічна (бюрократична) – стабільність, контроль, раціональність, організованість.

Для повноти аналізу необхідно також охарактеризувати основні функції корпоративної культури (рис. 4).

Корпоративна культура також виконує низку інших взаємопов'язаних функцій, пов'язаних із підвищенням довіри у відносинах із зовнішніми партнерами: поширення загальнодоступної і конфіденційної інформації; встановлення довірчих відносин і зменшення міри невизначеності; надання взаємодопомоги на формальній і неформальній основі; зниження трансакційних витрат, пов'язаних зі взаємодією з незнайомими партнерами.

Отже, корпоративна культура може стати запорукою успішного розвитку організації через вмиле застосування комунікаційних каналів та поєднання її функцій як організаційного ресурсу. Необхідним також є регулярне проведення діагностики успішності реалізації корпоративної культури з метою її оперативного коригування.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Формування корпоративної культури є актуальним практичним завданням сучасного управління, рішення якого може бути результативним тільки у тому разі, якщо воно матиме серйозні теоретичні підстави. Тому сьогодні дослідженням, присвяченим формуванню корпоративної культури, приділяється велика увага як у світовій, так і у вітчизняній науці і практиці. Корпоративна культура дає відчуття причетності, прихильності; сприяє комунікаціям, ініціативі; ство-



Рис. 3. Основні критерії діагностики успішності реалізації корпоративної культури в компанії

Джерело: розроблені та інтерпретовані авторами



Рис. 4. Основні функції корпоративної культури

Джерело: систематизовані авторами

рює ефективний, високопродуктивний трудовий колектив. І постійні пошуки тривалої переваги над конкурентами приводять керівників до усвідомлення необхідності впровадження корпоративної культури.

Основні способи, що є головною стратегією корпорації в управлінні персоналом і використовуються для посилення ототожнення її зі своїми службовцями, ми розглядатимемо як перспективну тему для наступних публікацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гращенко І.С. Корпоративна культура як основа формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством / І.С. Гращенко, І.П. Гуца, С.Є. Лавринюк // Економіка: реалії часу. 2012. № 3–4 (4–5). С. 46–51.
2. Дмитренко М.Й. Особистісний потенціал корпоративної культури / М. Й. Дмитренко // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. 2011. № 3. С. 18–23.
3. Cameron K.S. Diagnosing and Changing Organizational Culture / K.S. Cameron, R.E. Quinn. Ed. 3. Jossey Bass, 2011. 288 p.
4. Шевчук О.А. Формування інноваційної корпоративної культури підприємства для досягнення стратегічних цілей розвитку [Текст] / О.А. Шевчук // Науковий вісник Національного гірничого університету. 2015. № 1. С. 132–137.
5. Корпоративна культура / ДП «Укртехінформ» К., 2013. 185 с.
6. Юрченко В.В., Мельник Ю.В., Богданова Н.В. Корпоративна культура організації. К., 2014. 44 с.
7. Веремчук Р. О. Корпоративна культура організації та її вплив на систему розвитку персоналу // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2006. № 554. С. 240–245.
8. Карпенко А.В., Коляда Ю.Г. Исследование влияния корпоративной культуры на деятельность предприятия и его инновационность // Технологический аудит и резервы производства. 2016. № 6. С. 20–24.
9. Цукерман Г.В. Корпоративная культура: ценностные основания интеграции // Социум и власть. 2016. № 6. С. 128–133.

УДК 005.52:005.334:339.74

ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ У ПРАКТИЦІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

HEDGING CURRENCY RISK IN THE PRACTICE OF UKRAINIAN ENTERPRISES

Фонарьова Т.А.старший викладач кафедри менеджменту, здобувач,
Національна металургійна академія України**Квасова Л.С.**кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту, PhD,
Національна металургійна академія України

У статті досліджено аспекти хеджування валютних ризиків. Розглянуті перспективи його застосування для вітчизняних підприємств. Надано практичні рекомендації щодо впровадження цих методів на прикладі українського підприємства-імпортера. Обґрунтовано економічна доцільність поширення цього досвіду. Розроблено алгоритм хеджування валютного ризику.

Ключові слова: курсові коливання, валютний ризик, хеджування, форвард.

В статье исследованы аспекты хеджирования валютных рисков. Рассмотрены перспективы его использования для отечественных предприятий. Даются практические рекомендации по внедрению этих методов на примере украинского предприятия-импортера. Обоснована экономическая целесообразность распространения этого опыта. Разработан алгоритм хеджирования валютного риска.

Ключевые слова: курсовые колебания, валютный риск, хеджирование, форвард.

The article explores aspects of currency risk hedging. The prospects of its use for domestic enterprises are considered. Practical recommendations are given for the introduction of these methods on the example of a Ukrainian importing enterprise. The economic feasibility of spreading this experience has been substantiated. An algorithm for hedging currency risk has been developed.

Key words: exchange rate fluctuations, currency risk, hedging, forward.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. У час інтенсивного запровадження новітніх технологій, в умовах глобалізації міжнародних ринків та неймовірно швидкого розвитку суспільства загалом валютні ризики безпосередньо чи опосередковано впливають на діяльність підприємства та є головною проблемою сучасної підприємницької діяльності. З огляду на актуальність розвитку сучасних інтеграційних процесів та розширення співробітництва з країнами Європейського союзу, удосконалення імпортних операцій є одним із головних стратегічних пріоритетів розвитку експортно-імпортної діяльності вітчизняних підприємств. На українському валютному ринку хеджування валютних ризиків тільки починають запроваджуватися. У межах намічених тенденцій розвитку економіки України однією з найбільш актуальних проблем для вітчизняних підприємств є ефективна організація зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), зокрема, завдання формування валютної полі-

тики підприємства, основою якої є управління валютними ризиками, що виникають у результаті курсових коливань. Все більше українських фірм намагаються управляти валютними ризиками, тобто хеджують себе. Хеджування припускає, що підприємство займає таку позицію щодо ризику, яка дає змогу елімінувати вплив змін курсу валюти на вартість контракту і визначати майбутні фінансові потоки. Отже, успішне впровадження практичного досвіду хеджування валютних ризиків дасть змогу українським підприємствам значно знизити ступінь їх впливу на фінансові результати в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем виникнення і мінімізації ризиків від валютно-обмінних операцій та аналізу валютного курсу загалом присвятили свої дослідження такі вчені-економісти, як С.І. Пуплік С.В. Перепелиця, Н.Е. Соколинська, О.С. Чесноков, І.В. Шапошникова та ін. [1].

Значна кількість трактувань суті хеджування дає змогу виокремити суттєві його ознаки для

побудови логічного зв'язку між теоретичними та практичними аспектами його втілення в організаціях та підприємствах. Так, М.В. Кісельов зауважує, що хеджування – це перенесення частково або повністю ризику від одного учасника ринку тими чи іншими засобами на іншого, що вступає з першим у договірні відносини. Інша група вчених трактує хеджування як метод зниження ризиків за допомогою інструментів фінансового ринку. На думку С.М. Еша, хеджування доцільно розглядати як систему укладання термінових контрактів і угод, що враховує ймовірні в майбутньому зміни обмінних валютних курсів і ставить за мету уникнення несприятливих наслідків цих змін [2].

У зв'язку з тим, що курси абсолютно усіх валют схильні до періодичних коливань унаслідок різних об'єктивних і суб'єктивних причин, практика міжнародних економічних відносин виробила підходи до вибору стратегії захисту від валютних ризиків. Сутність цих підходів полягає в тому, що:

а) приймаються рішення про необхідність спеціальних заходів зі страхування валютних ризиків;

б) виділяється частина зовнішньоторговельного контракту чи кредитної угоди – відкрита валютна позиція, яка буде страхуватися;

в) обирається конкретний спосіб і метод страхування ризику [3].

Отже, під хеджуванням слід розуміти метод управління валютними ризиками за допомогою інструментів строкового фінансового ринку, що передбачає частковий або повний перенос ризику несприятливої зміни ринкової ціни об'єкта хеджування [3].

Незважаючи на витрати, пов'язані з хеджуванням, і численні труднощі, з якими підприємство може зіткнутися під час розроблення і реалізації стратегії хеджування, його роль у забезпеченні стабільного розвитку є досить великою:

– істотне зниження цінового ризику, пов'язаного із закупівлею сировини та постачанням готової продукції;

– хеджування вивільняє ресурси підприємства і допомагає управлінському персоналу зосередитися на головних аспектах бізнесу, мінімізуючи ризики, а також збільшуючи капітал, зменшуючи вартість використання коштів і стабілізуючи доходи;

– хедж не пересікається із звичайними господарськими операціями і дає змогу забезпечити постійний захист без необхідності змінювати політику запасів чи укладати довгострокові форвардні контракти;

– часто хедж полегшує залучення кредитних ресурсів: банки враховують захеджовані застави за більш високою ставкою; це стосується і контрактів на поставку готової продукції [2].

З погляду бухгалтерського обліку форвардні контракти мають суттєву перевагу над іншими

похідними інструментами, зокрема такими, як ф'ючерсні контракти, оскільки не потребують щоденної переоцінки за поточним курсом або ставками. Здійснення бухгалтерських проведення форвардного контракту за рахунками відбувається тільки двічі – на дату укладання угоди і на дату платежу. Процес щоденної переоцінки фінансових інструментів підвищує мінливість прибутку, що загалом небажано, а форвардні контракти дають змогу цього уникнути [1].

В Україні використовуються два основні методи страхування від валютних ризиків: валютні застереження; форвардні операції.

Як відомо, валютні застереження являють собою спеціально включені в текст контракту умови, відповідно до яких сума платежу повинна бути переглянута в тій же пропорції, в якій відбудеться зміна курсу валюти платежу щодо валюти застереження [3].

Форвардні валютні операції дуже вигідно використовувати підприємствам-імпортерам. Якщо очікується зріст курсу валюти, у якій імпортер здійснює платежі за контрактом, то імпортеру вигідно купити цю валюту сьогодні по форвардному курсу, навіть якщо він вищий від реального ринкового курсу, але при цьому захистити себе від ще більшого росту курсу цієї валюти на день платежу за контрактом. Найчастіше строками для форвардних угод є один-три або шість місяців (хоча терміни таких угод можуть сягати кількох років).

Основними причинами низької зацікавленості вітчизняних господарюючих суб'єктів у необхідності побудови ефективної системи управління валютними ризиками є такі чинники:

а) незначна частка експортно-імпортних операцій, контракти, які розраховуються у валюті;

б) низький рівень розвитку фінансових інструментів, призначених для здійснення таких операцій: валютних форвардів, ф'ючерсів, опціонів тощо;

в) домінування довгострокових контрактів між економічними агентами на купівлю/поставку товарів. Такі контракти, як правило, поширені не тільки у розрахунках із зарубіжними партнерами, але й на внутрішньому ринку;

г) відносно висока вартість обслуговування операцій з хеджування. Причому найбільший внесок у загальну сукупність витрат робить не стільки комісія банків, бірж і брокерів, скільки плата за невизначеність, яка закладена у вартість деривативів.

д) нерозвиненість законодавства у сфері обігу, регулювання та оподаткування інструментів строкового фінансового ринку – форвардів, ф'ючерсів та опціонів [2].

Але головний недолік форвардних угод полягає у неможливості маневрування. Умова обов'язкового виконання не дає змоги достроково розірвати угоду або змінити її умови, а відсутність вторинного форвардного ринку не дає змоги перепродати контракт. Як наслідок, фор-

вардні контракти мають низьку ліквідність, а ризик невиконання зобов'язань за ними досить високий. Останнім часом учасники форвардних операцій шукають вихід із такого становища. Наприклад, умовами контракту може передбачатися дострокове його розірвання за згодою обох сторін або з ініціативи однієї сторони з виплатою грошової компенсації [1].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. У сучасних умовах тема управління валютними ризиками, а саме їх мінімізація за допомогою хеджування, має актуальне значення для вітчизняних підприємств. Теоретичні та практичні здобутки в управлінні валютними ризиками широко використовуються у діяльності закордонних підприємств, але адаптація цих здобутків до українських реалій відбувається досить повільно. Керівники вітчизняних підприємств усвідомлюють усі вигоди захисту від коливання курсів валют, але вони не мають досить розроблених та обґрунтованих алгоритмів впровадження заходів щодо управління валютними ризиками. Сучасний розвиток економіки, особливо кризові явища, вимагають обов'язкового включення системи управління валютним ризиком до загальної системи управління підприємством. З огляду на те, що вітчизняні підприємства порівняно недавно стали досить самостійними на світових ринках, у них ще не вистачає досвіду та кваліфікації у формуванні власної валютної політики. Крім того, більшість українських підприємств, на жаль, не мають відповідних аналітичних відділів і не користуються послугами консалтингових структур.

Цілі статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення практичних рекомендацій із хеджування валютного ризику на прикладі вітчизняного підприємства, яке займається імпортною діяльністю, а саме розроблення алгоритму захисту від коливань курсів валют та організаційний зв'язок на кожному етапі з відповідними підрозділами підприємства для виконання функцій з управління цим валютним ризиком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як було зазначено вище, для українських підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, найбільш прийнятним та перспективним є вибір валюти ціни і валюти платежу у зовнішньоторговельному контракті.

Під час укладання зовнішньоекономічної угоди контрагенти мають можливість включити до статті контракту «Інші умови» додаткову умову, що передбачає їхній захист від зміни валютного курсу. У цьому разі в контракт вводиться нова валюта – валюта застереження. При цьому валюта платежу ставиться в залежність від більш стійкої валюти, наприклад, долара США або євро.

Продемонструємо на прикладі підприємства ПП «Стамар-Україна», як була проведена розро-

блення заходів щодо підвищення ефективності імпоротної операції. Спочатку проаналізуємо умови імпортного договору ПП «Стамар-Україна». Так, імпортний контракт поставки з Німеччини сонячних колекторів мав такі умови:

– умови поставки обладнання – FCA, м. Бремен, Німеччина;

– в умови FCA входить – упаковка, маркування, завантаження, митне оформлення та вартість сертифіката СТ-1 походження за рахунок N.V Aalberts Industries, але в договорі не вказане завантаження та вартість, що свідчить про неправильне оформлення контракту;

– оплата перевезення м. Бремен, Німеччина – м. Дніпро, Україна, митне оформлення імпорту та розвантаження сплачується ПП «Стамар-Україна»;

– передплата – 50% вартості контракту, відвантаження товару – через 10 днів після передплати, повна оплата вартості контракту – на протязі 3 банківських днів після повідомлення про відвантаження товару – передачі транспортному перевізнику;

– валюта розрахунків – євро.

Аналіз структури зовнішньоторговельного контракту, показує, що підприємство склало контракт, виходячи з можливостей контрагентів щодо здійснення зовнішньоторговельної діяльності. Загалом контракт містить майже все розділи, які передбачені типовим договором. Але є можливість внести деякі поправки які дадуть змогу підвищити ефективність зовнішньоторговельної угоди, знизити ризики і витрати сторін.

Отже, ПП «Стамар-Україна» використовує ризикові форми оплати у вигляді:

а) передплати банківським переказом 50% суми контракту;

б) очікування виконання експортером-нерезидентом відгрузки наперед оплаченого обладнання через 10 днів після надходження суми передплати (до 2 днів), яка виконується митним оформленням та передачею обладнання транспортному перевізнику для транспортування із Німеччини в Україну (номінальний строк – 3 дні);

в) сплату 2-ї частини контракту – 50% на протязі 3 днів після повідомлення про відгрузку обладнання експортером, тобто також і за умовах ненадходження імпортованого обладнання в Україну за 3 дні після документального відвантаження.

Така схема імпортного зовнішньоекономічного контракту задовольняє експортера-нерезидента, але має декілька основних ризиків для ПП «Стамар-Україна», таких як:

а) невідгрузка передоплаченого обладнання експортером-нерезидентом на протязі 10 днів після надходження 50% передплати;

б) ненадходження документально відвантаженого обладнання на протязі 3 днів та додаткова оплата другої частини контракту – 50% – без фактичного отримання сплаченого обладнання,

тобто перехід на схему 100%-вої передплати банківським переказом;

в) ненадходження 100%-во передплаченого обладнання на протязі 90 днів після оплати (загублення вантажу, викрадення вантажу, кримінальна імітація відвантаження вантажу експортером) та застосування до ПП «Стамар-Україна» заходів впливу контрольними установами України за порушення валютного законодавства;

г) можливість зриву строків поставок на експорт комплексної лінії з комплектуванням її імпортом товаром;

д) у підприємства ПП «Стамар-Україна» є тривалий в часі касовий розрив готівкових коштів, оскільки між строком передплати та фактичним строком поставки імпортного товару є практично 15 днів, коли готівкові кошти витрачені, а за відсутності фактичної поставки неможливо брати передплату за експортним контрактом перепродажу товару.

Специфічними для цього контракту є умови оплати. Це свідчить про те, що часто в контракти включаються авансові форми платежу. Аванс у розмірі 50%-вої вартості партії (передплата) є невідповідною формою розрахунків для покупця. Проте саме авансова форма розрахунків використовується в українській практиці, що говорить про невпевненість продавця у платоспроможності покупця.

Безпосередньо на цьому прикладі можливо надати такі рекомендації щодо оптимізації контракту між ПП «Стамар-Україна» і N.V Aalberts Industries (Німеччина), оскільки в ньому виявилися недоліки:

– у статті «Ціна та загальна вартість» конкретно не вказано, що є ціною товару, оскільки туди не увійшли ще навантаження та вартість сертифіката СТ-1, але повинні сплачуватися. Запропоновано вказати навантаження, вартість сертифіката СТ-1. Загальною сумою контракту є сума «нетто»;

– у статті «Терміни поставки» не вказано право продавця дострокової поставки, запропоновано вказати можливість такої поставки;

– у статті «Умови платежу» немає умов, що застерігають продавця від неплатежу, тому треба визначити порядок платежу, порядок розрахунку у разі виникнення ускладнень, обумовити права продавця;

– стаття «Рекламація» відсутня, усі суперечки сторони регулюють шляхом переговорів, згідно з пунктом статті «Арбітраж», тому запропоновано визначити порядок і терміни пред'явлення рекламаций, їх розгляду;

– у разі прострочення поставки товарів Продавець сплачує Покупцю пеню в розмірі 3% від вартості товару, поставка якого прострочена, за кожен день прострочення. Якщо прострочення перевищує 10 днів, то нараховання відсотків (пені) припиняється, і більше нарахованої пені Продавець сплачує Покупцю штраф у сумі 5% від вартості недержаного в строк товару;

– у разі поставки неякісного, некомплектного товару Продавець сплачує Покупцю штраф у розмірі 1,5% від вартості товару, визнаного неякісним. Крім того, Покупець має право повернути неякісний товар за рахунок Продавця, якщо сторони контракту не прийняли рішення про використання товару за іншим призначенням і зниження ціни на товар;

– Продавець сплачує Покупцю штраф у розмірі 5% від вартості товару у разі невідповідності умовам контракту упаковки і маркування товару, неправильного оформлення відвантажувальної документації, пошкодження товару в дорозі і часткової втрати товарного вигляду.

Наступним кроком вдосконалення ЗЕД підприємства буде хеджування валютного ризику за допомогою купівлі форвардної угоди.

Форвардні угоди – термінові операції купівлі-продажу за цінами, що діють у момент операції, з поставкою купленого товару і його оплатою в майбутньому. На відміну від ф'ючерсів, форвардні угоди укладаються на позабіржовому ринку (що зручно для ПП «Стамар-Україна»), їхній обсяг не стандартизований, а учасники угоди не тільки мають на меті застрахувати ризику зміни цін, а й розраховують отримати сам товар – предмет угоди. Тому на форвардному ринку значна частка угод, за якими відбувається реальна поставка, а спекулятивний потенціал цих угод невисокий.

ПП «Стамар-Україна» – імпортер європейських товарів, оплачує за товар у валюті EUR, а продає їх за UAH. Імпортеру доводиться погоджувати з постачальником вартість поставки в EUR під час розміщення замовлення, одночасно йому треба визначити таку ціну в UAH, за якої буде можливою реалізація товару на внутрішньому ринку. Під час використання валютного контракту форвард імпортер буде точно знати, скільки гривень йому буде потрібно для покупки євро і за якою ціною він повинен продавати товар, щоб отримати прибуток.

Отже, був укладений контракт з німецькою компанією Meibes на поставку техніки швидкого монтажу котельного обладнання. Оплата за контрактом планувалася в розстрочку протягом 3 місяців без фіксації курсу євро.

Аналіз курсу євро в поточний момент показав, що ціна іноземної валюти (євро) характеризується постійним зростанням, а гривня щодо євро ослабла. Тому керівництво прийняло рішення укласти договір на покупку трьох форвардів, місячний, двомісячний і тримісячний. Комісія банку за укладення форвардного договору становила: 1,5% – на 1 місяць, 2% – на 2 місяці, 2,5% – на 3 місяці. Таким чином, на зазначену дату форвардний курс, запропонований банком, був зафіксований. На кожному етапі траншу вартість євро збільшувалась, але завдяки зафіксованому курсу у форвардній угоді підприємству вдалося заощадити понад 100 тис. грн. Оцінюючи витрати на покупку форвардних контрактів,

можливо сказати, що для ПП «Стамар-Україна» вони становили близько 10 тис. грн. Таким чином, компанії вдалося уникнути втрат від зміни обмінного курсу, тобто використання форварда мало позитивний економічний ефект.

У результаті проведеного дослідження можливо рекомендувати такий алгоритм дій під час хеджування валютного ризику, який пов'язаний з відповідними аспектами реструктуризації підсистем компанії та функціями відділів в організаційній структурі підприємства, з метою їхньої націленості на формування валютної політики (рис 1).

Для успішного й ефективного вирішення проблем валютної політики на підприємстві доцільним виглядає створення відділу або бюро управління валютними ризиками, до складу якого

входитимуть менеджери з управління кожним видом валютного ризику, фахівець із прогнозування валютних курсів, фінансовий аналітик. Політика цього відділу повинна формуватися у взаємодії з маркетинговою службою і виробничим відділом. Це співробітництво допоможе поліпшити управління конкурентною позицією підприємства.

Висновки і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У результаті проведеного дослідження вдалося досягнути мети, а саме на прикладі конкретного вітчизняного підприємства продемонстровано застосування найпоширеніших методів хеджування валютних ризиків: удосконалення зовнішньоторговельного контракту та використання форвардної угоди. З огляду на виявлені у дослідженні переваги і недоліки

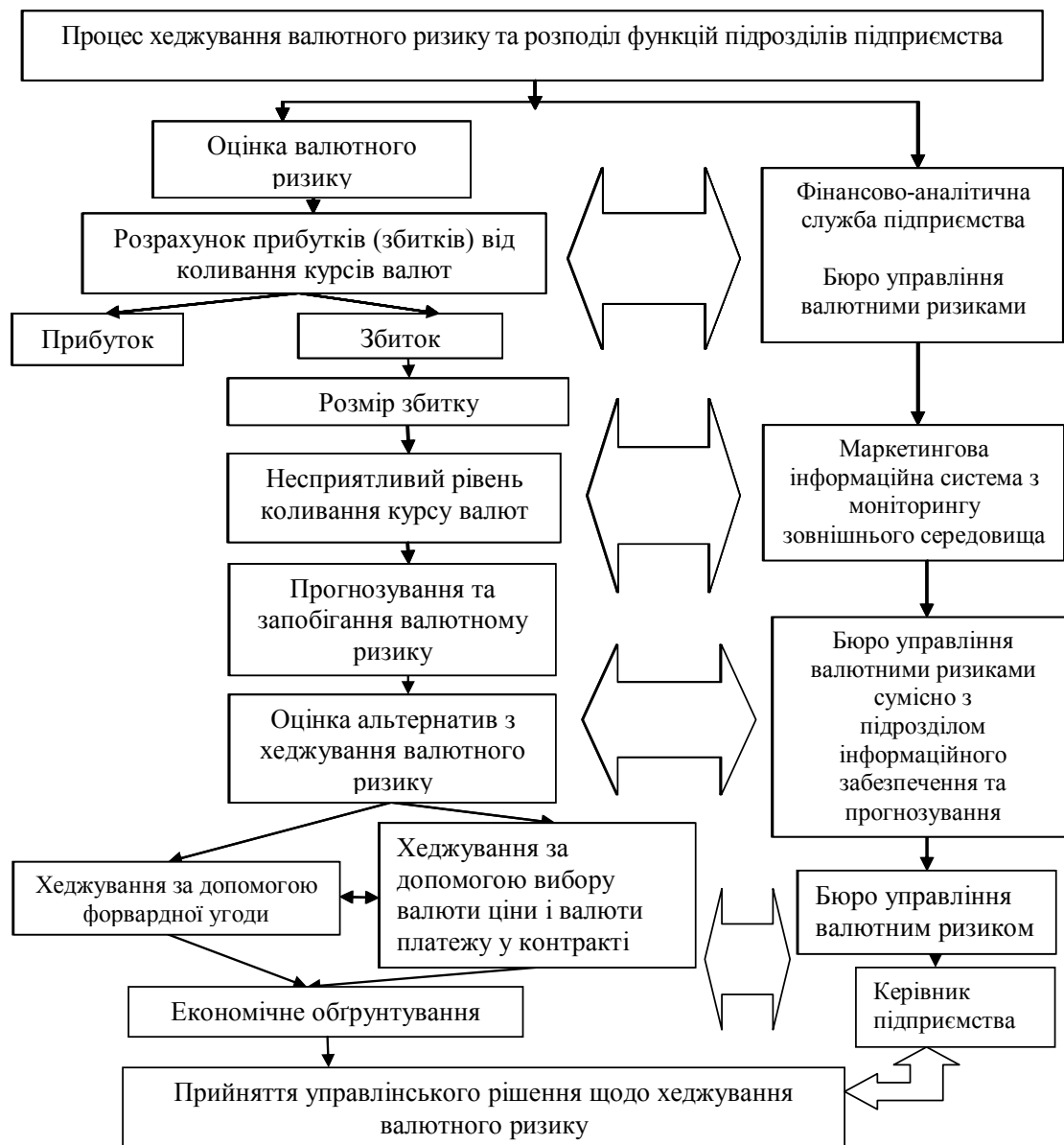


Рис. 1. Алгоритм дій під час хеджування валютного ризику та відповідні функції відділів в організаційній структурі підприємства.

підтверджена доцільність застосування стратегії хеджування задля мінімізації ризику зміни валютного курсу. Виходячи із запропонованих методів хеджування, надані рекомендації зі впровадження специфічних відділів в наявну організаційну структуру управління підприємства, щоб забезпечити ефективне формування власної валютної політики.

На завершення слід відмітити, що сучасний світ хеджування досить розвинений. Є безліч стратегій та інструментів хеджування.

Але, на жаль, в Україні використання інструментів хеджування не так поширене порівняно з розвиненими країнами. Банки досить неохоче пропонують своїм клієнтам такі послуги, незважаючи на вимоги експортерів та імпортерів. Приклад, описаний вище, дає змогу дійти висновку, що хеджування – досить простий інструмент і відносно недорогий. Наявний попит серед підприємців і компаній, які піддаються валютному ризику, підтверджує важливість обговорюваних питань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кудрицька Ж.В. Хеджування валютного ризику / Ж.В. Кудрицька, А.Ю. Гнилицька // Економіка і суспільство. 2017. Випуск 11. С. 439–442.
2. Вербіцька І.І. Хеджування валютних ризиків / І.І. Вербіцька // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». 2013. № 4 [21].
3. Шпортько Г.Ю. Управління валютними ризиками: Конспект лекцій. / Г.Ю. Шпортько, Т.А. Фонарьова, Ю.Г. Момот. Дніпропетровськ: НМетАУ, 2012. 52 с.

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

DEVELOPMENT OF CORPORATE GOVERNANCE IN GLOBALIZATION CONDITIONS

Харун О.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет

У статті визначено сутність поняття «корпоративне управління». З'ясовано цілі, основні завдання, елементи корпоративного управління. Досліджено основні моделі корпоративного управління. Встановлено, що в Україні модель корпоративних відносин має певні риси як інсайдерської, так і аутсайдерської моделі та ґрунтується на елементах американської та німецької систем корпоративного управління. Виокремлено особливості, якими характеризується національна модель корпоративного управління в Україні. Запропоновано основні напрями розвитку корпоративного управління в Україні.

Ключові слова: економічна глобалізація; корпоративне управління; корпорація; етапи розвитку; принципи; елементи; зарубіжний досвід; моделі корпоративного управління; національна модель корпоративного управління; напрями розвитку.

В статье определена сущность понятия «корпоративное управление». Выяснены цели, основные задачи, элементы корпоративного управления. Исследованы основные модели корпоративного управления. Установлено, что в Украине модель корпоративных отношений имеет определенные черты как инсайдерской, так и аутсайдерской модели и основывается на элементах американской и немецкой систем корпоративного управления. Выделены особенности, которыми характеризуется национальная модель корпоративного управления в Украине. Предложены основные направления развития корпоративного управления в Украине.

Ключевые слова: экономическая глобализация; корпоративное управление; корпорация; этапы развития; принципы; элементы; зарубежный опыт; модели корпоративного управления; национальная модель корпоративного управления; направления развития.

The article defines the essence of the concept of "corporate governance". The goals, main tasks, elements of corporate management are found out. The main models of corporate governance are investigated. It is established that in Ukraine the model of corporate relations has certain features of insider and outsider model and is based on elements of American and German systems of corporate governance. The features that characterize the national model of corporate governance in Ukraine are singled out. The main directions of corporate governance development in Ukraine are proposed.

Key words: economic globalization; corporative management; corporation; stages of development; principles; elements; foreign experience; corporate governance models; national model of corporate governance; directions of development.

Постановка проблеми. Глобалізація світового економічного простору характеризується загостренням конкурентної боротьби як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному рівні. Сьогодні Україна поглиблює інтеграцію зі світовою спільнотою. Працювати відповідно до європейських стандартів мають насамперед ті компанії, які зацікавлені в експорті власної продукції та в залученні іноземних інвестицій. Саме корпоративний сектор економіки має гостру потребу в інвестиційних ресурсах. Як відомо, інвестиційно-привабливими є ті компанії, де побудована ефективна система корпоративного

управління [1]. Тому дослідження проблематики розвитку та удосконалення системи корпоративного управління в умовах глобалізації слід розглядати як важливий інструмент не лише розвитку ринків капіталу, але й сталого інституту відповідального корпоративного управління та зростання вартості бізнесу в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти корпоративного управління та аналіз світового досвіду моделей корпоративного управління розглянуті у працях як закордонних, так і вітчизняних

науковців: Д. Баюри, І. Бочарова, Дж. Веймера, Р. Вишні, Ю. Вінслава, С. Девіса, В. Євтушевського, С. Масютіна, Дж. Паунд, А. Педько, Дж. Папе, С. Румянцева, В. Шейна, А. Шлейфера та інших. Однак потребують подальшого дослідження питання сутності корпоративного управління та удосконалення наявної української моделі корпоративного управління з урахуванням світового досвіду.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності терміну «корпоративне управління», аналіз основних моделей корпоративного управління в розвинених країнах та визначення основних напрямів розвитку національної моделі корпоративного управління в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративне управління пройшло певні етапи розвитку та становлення. Так, Д. Баюра виділяє чотири основних:

– перший етап: кінець XIX – поч. XX ст. – характеризується домінуванням у прийнятті управлінських рішень акціонерів;

– другий етап: початок 30-х – 50 роки XX ст. – домінування в прийнятті управлінських рішень найманих менеджерів;

– третій етап: 50-ті – кінець 80-х років XX ст. – запровадження загальних правил та принципів у сфері корпоративного управління;

– четвертий етап: початок 1990-х років – донині – вирішення проблеми системного підходу до корпоративного управління. Натепер процес реформування системи корпоративного управління відбувається у більшості країн світу [2].

Поняття корпоративного управління у загальному значенні походить від англійського *corporate governance*, що в перекладі означає «корпоративне правління» або «корпоративний уряд» [3, с. 39].

Для того щоб зрозуміти, що таке корпоративне управління, необхідно систематизувати погляди різних науковців з цього питання. Відмітимо, що наукова література, присвячена розгляду питань теоретичних засад корпоративного управління, не містить точного (однозначного або єдиного) визначення його сутності (табл. 1).

Отже, у сучасній економічній зарубіжній та вітчизняній літературі немає єдиного визначення терміна «корпоративне управління». Це пояснюється різноманітністю підходів, поглядів науковців, мети дослідження та національними традиціями країни.

Дослідження Організації економічного співробітництва та розвитку дали змогу виділити чотири ключові принципи ефективного корпоративного управління: 1) чесність: інвестори повинні бути впевнені, що їхня власність надійно захищена від експропріації; 2) прозорість: підприємства мають своєчасно розкривати достовірну і повну інформацію про своє фінансове становище; 3) підзвітність: менеджери підприємства повинні бути підзвітні власникам або призначеним ними

менеджерам і аудиторам; 4) відповідальність: підприємства мають дотримуватися законів і етичних норм суспільства [14].

Як бачимо, визначені принципи зосереджені на проблемах, які виникають унаслідок розмежування власності й управління, намічають межі, в яких визначаються цілі підприємства, засоби досягнення цих цілей, здійснення моніторингу діяльності підприємства.

Цілями корпоративного управління є підвищення ефективності функціонування підприємства і створення балансу інтересів зацікавлених сторін. Досягнення цих двох цілей стимулює добробут і розвиток суспільства, створює і підтримує ділове середовище, максимізує прибуток і прибутковість інвестицій, забезпечує довгостроковий ріст продуктивності підприємств [15].

Основними завданнями корпоративного управління вважаються:

1) створення і забезпечення діяльності ефективного механізму аналізу, який полягає у стратегічному управлінні, прийнятті управлінських рішень і контролі за діяльністю товариства;

2) забезпечення однакового і справедливого ставлення до усіх акціонерів (у тому числі дрібних й іноземних) і можливостей усім акціонерам скористатися ефективними способами захисту у разі порушення їхніх прав;

3) створення балансу інтересів зацікавлених осіб – акціонерів, менеджерів, працівників, замовників, партнерів, постачальників і кредиторів акціонерного товариства, держави і громадськості [16]. Відмітимо, що останнє завдання є основною в діяльності акціонерного товариства. Це визначається основною рисою корпоративного управління: відділенням володіння власністю від управління нею. У цьому аспекті зростає роль найманих менеджерів, що здійснюють управління діяльністю корпорації [17].

Ефективна система корпоративного управління сучасного підприємства повинна базуватися на низці елементів, серед яких: цінності корпоративної культури, зафіксовані в кодексі корпоративної поведінки та інших стандартах ділової етики, а також система, що забезпечує прихильність до цих цінностей на практиці; чітко сформульована стратегія розвитку; делегування повноважень і чітке розподілення прав; ефективний механізм взаємодії та співпраці між першим рівнем управління, топ-менеджментом і аудиторам; система внутрішнього контролю та безпеки, а також служби управління ризиками; сукупність стимулів, що створюють умови для належної роботи менеджерів та інших співробітників: фінансових, соціальних, кар'єрних; система інформаційних потоків, що забезпечує внутрішні потреби організації і необхідний для зовнішніх контрагентів рівень прозорості підприємства [18].

Структура корпоративних відносин і корпоративного управління відповідає умовам та особливостям кожної конкретної країни і скла-

Таблиця 1

Визначення поняття «корпоративне управління»

Автори	Визначення
А. Шлейфер, Р. Вишні [4, с. 737]	Шляхи та способи, за допомогою яких інвестори гарантують отримання доходу на вкладений у корпорацію капітал.
Д. Деніс [5, с. 4-5]	Набір механізмів (як інституціональних, так і основаних на ринку), які стимулюють менеджерів компанії приймати рішення, що максимізують вартість компанії для її власників.
Дж. Паунд [6, с. 86]	Суть корпоративного управління – у забезпеченні ефективного процесу прийняття рішень. Необхідна система, за якої топ-менеджери компанії та рада директорів спільно розробляють рішення та залучають до цього акціонерів.
А.Б. Педько [7, с. 111]	Система взаємин, що складається між різними учасниками корпоративних відносин із приводу розподілу влади, власності і доходів в акціонерному товаристві, яка підлягає чіткому правовому регулюванню.
Ю.Б. Вінслав [8, с. 3]	Система управлінських відносин між взаємодіючими господарськими суб'єктами (у тому числі керуючими та підлеглими) з приводу субординації та гармонізації їх інтересів, забезпечення синергії як їхньої спільної діяльності, так і відносин із зовнішніми контрагентами (враховуючи держоргани) у досягненні поставлених цілей.
Дж. Веймер, Дж. Папе [9, с. 154]	Корпоративне управління являє собою специфічну для країни систему, що складають правові, інституціональні та культурні фактори, які формують модель впливу стейкхолдерів на прийняття рішень менеджерами корпорацій.
В. А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко [10, с. 57]	Процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна під час його ліквідації, можливих спекулятивних операцій із корпоративними правами.
С.А. Румянцев [11, с. 13]	Система виборних та призначених органів, які здійснюють управління діяльністю відкритих акціонерних товариств, що відображає баланс інтересів власників і спрямована на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства згідно з нормами чинного законодавства.
С.А. Масютін [12, с. 38]	Сучасний, прогресивний вид управлінської діяльності в межах господарської системи, який характеризується наявністю корпоративної стратегії, корпоративного стилю роботи менеджерів усіх рівнів, корпоративної культури, фінансової та інформаційної відкритості, системи захисту прав акціонерів та власників інших цінних паперів підприємства-емітенту.
Т.В. Момот [13, с. 111]	Комплексна система внутрішніх і зовнішніх механізмів, що спрямована на оптимізацію структури корпоративних відносин для забезпечення гармонізації інтересів всіх суб'єктів корпоративних відносин і реалізації ефективного інвестиційного процесу в акціонерному товаристві для максимізації його капіталізації.
МБРР, ОЕСР [14]	Система координації і контролю діяльності підприємства, заснована на поділі прав власності та прав керування, що забезпечує баланс інтересів усіх фінансово зацікавлених сторін.

дається під впливом таких чинників: законодавчої бази, яка регулює права і обов'язки сторін, що беруть участь у корпоративному управлінні; практики ділових взаємозв'язків, що складаються в країні; статуту корпорації і її внутрішніх документів [19].

Створення ефективної системи корпоративного управління як у економічно розвинених країнах, так і в країнах з перехідною економікою вимагає дослідження моделей корпоративного управління.

Аналіз світового досвіду свідчить, що немає єдиної універсальної моделі корпоративного управління. Згідно з підходом В.І. Шейна [17], сучасні моделі корпоративного управління можна поділити на чотири категорії:

1) за ступенем концентрації власності (інсайдерська та аутсайдерська);

2) за функціональним призначенням спостережної ради (англосаксонська, японська та континентальна);

3) за структурою спостережних та виконавчих органів корпоративного управління (унітарна модель і модель подвійних стандартів);

4) за врахуванням інтересів (стейкхолдерська та акціонерна).

Так, інсайдерська модель корпоративного управління існує переважно у країнах континентальної Європи та в Японії. Інсайдери є і акціонерами, і менеджерами. Характеризуються інсайдерські моделі управління тим, що власність сконцентрована в руках декількох осіб, які володіють великими частками корпоративного майна. Значна частина функцій управління здійснюється юридичними чи фізичними особами, менеджмент перебуває під їх прямим впливом.

У США, Великій Британії, Канаді, Австралії, Новій Зеландії переважає аутсайдерська модель корпоративного управління. Ця модель управління визначає акціонерну власність, яка є розпорощеною. Ухвалення рішень у таких системах залежить від менеджерів [20, с. 35].

Відмітимо, що розглянуті моделі мають свої переваги та недоліки. Аутсайдерська модель є більш динамічною та зорієнтованою на реагування на зовнішні подразники. Також їй притаманна й більша нестабільність, пов'язана з боротьбою за контроль між різними групами інвесторів, виконавчими та невиконавчими директорами, незацікавленістю менеджерів та акціонерів у довготермінових програмах та інвестиціях [21].

В інсайдерській моделі відсутня процедура «виходу» з бізнесу. Вона спонукає керівництво враховувати довготермінову перспективу, адже акціонер, який залишається в корпорації, повинен демонструвати більше терпіння, ніж той, хто має змогу вийти. Однак зовнішні управлінські засоби, такі, як перейняття контролю за корпорацією, боротьба за повноваження, практично не діють.

У наукових дослідженнях протягом останнього часу склалися тенденції до виділення основних моделей корпоративного управління: американської (англосаксонської), німецької (континентальної) та японської.

Американська модель характеризується спільною частковою власністю учасників і великою кількістю інституційних інвесторів, не пов'язаних із корпорацією; добре розвинутою правовою базою, що визначає права і обов'язки трьох ключових гравців (власників, менеджменту і акціонерів) і порівняно нескладним порядком взаємодії акціонерів і корпорації, а також серед акціонерів як у корпорації, так і за її межами.

Цій моделі характерний причинний зв'язок між важливістю фінансування з власних коштів, розміром ринку капіталу і розвитком системи корпоративного управління. Також важливу роль у функціонуванні ринків капіталу та корпоративного управління відіграють інституційні інвестори.

Відмітимо, що американська модель, розроблена в межах вільної ринкової економіки, припускає поділ власності та контролю в діяльності більшості публічних корпорацій. Інвестори уникають юридичної відповідальності, передавши в менеджмент контроль над корпорацією [22].

Якщо ринки та інститути добре розвинені і є конкурентоспроможними, то американська модель корпоративного управління забезпечує ефективний розподіл ресурсів. В інших ситуаціях, приділяючи особливу увагу більш широкому колу зацікавлених сторін, можна досягнути більшого ефекту [23].

Високим рівнем володіння акціями дочірніми банками і компаніями характеризується япон-

ська модель. Ця модель корпоративного управління схожа на американську з погляду організаційно-правової форми корпорації.

Важливим механізмом японської моделі корпоративного управління є структура компенсацій для інвесторів. Інвестори мають стимули для збору інформації та даних щодо цін на фондових ринках. Стимули можуть бути забезпечені компенсацією менеджерів, яка залежить від ціни акцій компанії.

Ще однією рушійною силою для японських менеджерів є можливість звільнення за погану продуктивність праці. Якщо інші фірми розуміють, що в роботі менеджера мала місце некомпетентність, такому менеджеру важко буде знайти іншу роботу, і тому до нього можуть бути застосовані великі штрафи. З іншого боку, менеджери, які виконують дуже добре свою роботу, можуть перейти на вищий рівень управління [23].

Серед ключових особливостей японської моделі корпоративного управління варто виокремити концентрацію пакетів акцій або позики основних банків, які характеризуються як довгострокові і стабільні кредитори. Іншою особливістю японської моделі корпоративного управління є те, що основна банківська система доповнена японським стилем управління як інструментом корпоративного управління [24].

Банки у японській моделі корпоративного управління є ключовими акціонерами, які розвивають сильні відносини з корпораціями через дублювання функцій і кількох послуг. Японська модель відрізняється від американської моделі тим, що в ній такі відносини заборонені антимонопольним законодавством [24].

Значно відрізняється від американської та японської моделей корпоративного управління німецька модель. Проте є схожі риси з японською моделлю. Акціонерний капітал німецьких корпоративних утворень істотно концентрований.

Варто виокремити три унікальні особливості німецької моделі, які відрізняють її від інших моделей:

1) двопалатне правління, яке складається з виконавчої (менеджери) та наглядової (службовці та акціонери) ради;

2) затверджені під час організації обмеження прав акціонерів щодо голосування (статут корпоративного утворення може обмежувати число голосів, які акціонер має на зборах та яке може не збігатися з числом акцій, якими він володіє);

3) чисельність наглядової ради корпоративного утворення визначена законом і не може бути змінена акціонерами [25].

Серед недоліків німецької моделі можна виокремити такі:

– відсутність гнучкості компанії, яка виражається в нездатності ухвалювати важливі рішення розвитку швидко;

– ризики уникнення співробітника від участі в управлінні, що призводить до низької рентабельності;

– недостатня соціальна взаємодія (тоді як є сильний захист кредиторів та працівників, є слабкий захист міноритарних акціонерів);

– недостатні можливості акціонерів контролювати діяльність членів правління.

У німецькій моделі корпоративного управління німецькі банки не є ключовими учасниками. Зазвичай німецькі банки відіграють багатогранну роль як акціонери, кредитори, емітенти власного і позикового капіталу, депозитарії (зберігачі банку) і беруть участь у голосуванні на загальних зборах акціонерів [24].

На підставі проведеного дослідження узагальнено основні особливості моделей корпоративного управління (табл. 2).

Розгляд основних особливостей та порівняння американської, німецької і японської моделей корпоративного управління дає змогу вибрати найбільш ефективну модель для України. Відмітимо, що в Україні національна модель корпоративного управління перебуває на етапі свого активного становлення й розвитку.

Можна стверджувати, що в Україні формується специфічна модель корпоративних відносин, яка має певні риси як інсайдерської, так і аутсайдерської моделі та ґрунтується на елементах американської та німецької систем корпоративного управління [21].

Л. І. Тараш [27] порівнює національну модель корпоративного управління з американською та німецькою за такими характеристиками: ступінь залучення населення до частки в акціонерному

капіталі, тип домінуючого власника, структура акціонерного капіталу, основна економічна одиниця (у великому бізнесі), основний спосіб фінансування, ліквідність ринку капіталів, орган управління, система соціальних цінностей. Завершеним порівнянням можна вважати, якщо запропонувати врахування й інших ознак вказаних світових моделей та додати в порівняння не менш вагому японську модель корпоративного управління. Тому до характерних ознак, які відрізняють будь-яку конкретну модель від інших, належать: основні вкладники акціонерного капіталу (ключові учасники), участь банків у акціонерному капіталі, строковість стратегічного планування, джерело фінансування, розвиненість фондового ринку, ліквідність капіталу, структура акціонерного капіталу, вартість залучення капіталу, «вхід» і «вихід» внесків інвесторів, структура управління корпорацією, склад ради директорів, повнота розкриття інформації, орієнтованість корпоративна культура, основна соціальна ідея акціонерного товариства, законодавча база.

Основними учасниками національної моделі корпоративних відносин є менеджери (виконавчі директори) та акціонери – юридичні особи, інституційні інвестори (переважно інвестиційні фонди та компанії), а основним інструментом корпоративного управління в Україні є корпоративні правління, які мають, на європейський зразок, двопалатну структуру. Індивідуальні акціонери, незважаючи на їх велику чисельність, не

Таблиця 2

Наявні моделі корпоративного управління [26]

Моделі корпоративного управління	Особливості моделей корпоративного управління
1. Американська (англосаксонська) модель	Незалежні промислові фірми, що обслуговуються великими банками, об'єднаними через фондовий ринок інституційними інвесторами (тобто фінансування промислового сектору базується на ринку цінних паперів).
	Відсутність бізнес-груп, фірми, що пройшли лістинг на біржі, як правило, не володіють на постійній основі акціями інших фірм, що мають лістинг на біржі.
	Є значний ступінь розпорошеності (роздробленості) акціонерного капіталу найбільших корпорацій.
	Другорядна роль держави, яка згідно зі сформованими традиціями розглядається як небажаний елемент корпоративного будівництва.
2. Японська модель	Значна роль держави в розвитку і всебічній підтримці національного бізнесу.
	Розвиненість фондового ринку та його невисока ліквідність.
	Перехресне володіння акціями компаній корпорації.
3. Німецька (континентальна) модель	Пріоритетність позикового банківського фінансування в забезпеченні промисловості грошовими коштами.
	Суттєво менша роль фондового ринку порівняно з американською (англосаксонською) моделлю.
	Високий ступінь концентрації акціонерного капіталу за домінування великих інвесторів.
	Включення до складу корпорації організованих робітників.
	Більший ступінь державного регулювання діяльності європейських корпорацій.

мають істотного впливу на корпоративне управління, за винятком акціонерів, членів трудового колективу корпорації (інсайдерів) [21].

В умовах розвитку глобалізаційних процесів модель корпоративного управління в Україні характеризується такими особливостями [28]:

– значна частка держави в акціонерному капіталі та її переважне право на управління, в тому числі некорпоративними методами;

– недостатня розвиненість вартісного мислення у керуючих та в акціонерів – фізичних осіб;

– велика розпорошеність акціонерних капіталів між громадянами країни, які несвідомо стали власниками, поряд із цим високий рівень концентрації власності у промислово-фінансових групах;

– перманентний процес перерозподілу власності всередині корпорації і забезпечення його потрібними механізмами;

– специфічна мотивація інсайдерів на використання грошових потоків і факторів виробництва для особистого забезпечення всупереч інтересам акціонерів;

– слабкий вплив традиційних зовнішніх механізмів контролю – аудиту, банків, ринку цінних паперів, банкрутства;

– інформаційна закритість корпорацій;

– неповне охоплення акціонерних товариств корпоративним управлінням – значна кількість підприємств використовує відповідні процедури формально.

Відповідно основними напрямками розвитку корпоративного управління в Україні є: удосконалення системи захисту прав та законних інтересів акціонерів та забезпечення рівноправності акціонерів; удосконалення системи розкриття інформації та забезпечення прозорості діяльності товариств; розмежування повноважень між органами управління товариства; урахування законних інтересів зацікавлених осіб; формування та розвиток культури корпоративного управління [18].

Як бачимо, процес створення ефективного корпоративного управління в Україні та механізму його функціонування в умовах глобаліза-

ції можливі за умов закріплення ідеї корпоративного управління в довгострокових програмах соціально-економічного розвитку, створення сприятливих умов корпоративного середовища, активного формування системи мікро- та макросередовища функціонування корпоративних відносин на інституційному та законодавчому рівнях [29].

Висновок. Отже, результати проведеного дослідження свідчать, що корпоративне управління можна трактувати по-різному: по-перше, у вузькому сенсі корпоративне управління можна визначити як процес, відповідно до якого корпорація представляє і обслуговує інтереси інвесторів; по-друге, у широкому значенні корпоративне управління – це процес, відповідно до якого встановлюється баланс між економічними та соціальними цілями, між індивідуальними та суспільними інтересами; по-третє, це комплекс механізмів, що дають змогу акціонерам (інвесторам) контролювати діяльність керівників компанії і вирішувати проблеми, які виникають з іншими групами впливу [18].

Корпоративне управління відіграє важливу роль для кожної держави завдяки його впливу на соціально-економічний розвиток країни шляхом: залучення інвестицій і створення довіри інвесторів; підвищення ефективності використання капіталу; врахування інтересів широкого кола зацікавлених сторін згідно з метою працювати на благо суспільства загалом і максимізувати національне багатство.

Проведений аналіз світового досвіду показав, що немає єдиної для всіх країн моделі найкращого корпоративного управління, оскільки в державах світу є відповідно різні правові системи, інституційні бази та традиції. Але спільним для всіх країн є те, що ознакою досконалого корпоративного управління є пріоритетність інтересів акціонерів, які довіряють корпораціям розумно й ефективно використовувати їхні кошти. Також нині немає остаточно сформованої української моделі корпоративного управління, що потребує подальших досліджень, зважаючи на низку правових, організаційних, фінансових проблем у корпоративній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фаріон Н. О. Принципи корпоративного управління: міжнародний та вітчизняний довід. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 22. С. 134–138.
2. Баюра Д. О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку. Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. 288 с.
3. Казакова Т. С. Сучасні підходи до визначення корпоративного управління в умовах інформаційної економіки. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Випуск 4. С. 25–27.
4. Shleifer A., Vishny R. A Survey of Corporate Governance. *Journal of Finance*. 1997. № 52. P. 737–783.
5. Denis D., McConnel J. *International Corporate Governance*. ECGI, Finance Working Paper. 2003. № 5. P. 62.
6. Паунд Д. Будущая модель корпоративного управления. *Корпоративное управление / Д. Паунд*. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 86–110.
7. Педько А. Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах. К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. 325 с.

8. Винслав Ю. Становление отечественного корпоративного управления: теория, практика, подходы к решению ключевых проблем. *Российский экономический журнал*. 2001. № 2. С. 15–28.
9. Weimer J., Pape J. A Taxonomy of Systems of Corporate Governance. *Journal of Corporate Governance*. 1999. 7 (2). P. 152–166.
10. Євтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. Стратегія корпоративного управління. К.: Знання, 2007. 287 с.
11. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток. К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. 149 с.
12. Масютин С.А. Механизмы корпоративного управления. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. 240 с.
13. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження. Харків: ХНАМГ, 2006. 380 с.
14. About the OECD. Official page of the Organization of Economic Co-operation and Development. URL: <http://www.oecd.org/home> (дата звернення: 12.08.2018).
15. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління. Х.: Еспада, 2003. 688 с.
16. Чернышев В.Г. Корпоративное предпринимательство: от смысла к предмету. М., 2001. 257 с.
17. Шейн В.И. Корпоративный менеджмент: опыт России и США. М.: Новости, 2000. 278 с.
18. Леось О.Ю., Нікітіна А.А. Удосконалення корпоративного управління в Україні: проблеми та напрями. Публічне адміністрування: теорія та практика. 2013. Випуск 1 (9). URL: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2013-01\(9\)/13louupn.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2013-01(9)/13louupn.pdf) (дата звернення: 17.09.2018).
19. Сучков А.В., Кінцель А.Д. Моделі корпоративного управління: світовий досвід та вітчизняні реалії. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. № 2. С. 228–235.
20. Святюк О.Р., Дзюбіна К.О. Аналіз можливостей застосування в Україні елементів англо-американської моделі корпоративного управління. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*. 2015. Випуск 1. С. 206–220.
21. Гладунов О.В., Бальва С.В., Шевчук С.Е. Досвід корпоративного управління та особливості функціонування «української» моделі. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2001. № 424: Логістика. С. 132–137.
22. Franklin Allen and Mengxin Zhao. The Corporate Governance Model of Japan: Shareholders are not Rulers – 2007. URL: <http://finance.wharton.upenn.edu/~allenf/download/Vita/Japan-Corporate> (дата звернення: 08.09.2018).
23. Margaret Rouse. Corporate governance 2008. URL: <http://searchfinancialsecurity.techtarget.com/definition/corporate> (дата звернення: 08.09.2018).
24. Three Models of Corporate Governance. 2005. URL: <http://www.emergingmarketsesg.net/esg/wp-content/uploads/2011/01/Three-Models-of-Corporate-Governance-January-2009.pdf> (дата звернення: 08.09.2018).
25. Бочарова И.Ю. Корпоративное управление. М.: Изд-во «Инфра-М», 2014. 576 с.
26. Посохов І.М. Модель корпоративного управління України: становлення, особливості, основні напрями подальшого розвитку. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»*. 2012. № 25. С. 175–183.
27. Тараш Л.И. Национальная модель корпоративного управления в выборе основной цели управления стоимостью акционерного общества. *Управление экономикой: теория та практика*. 2011. № 2011. С. 66–83.
28. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств. К.: КНЕУ, 2002. 272 с.
29. Коробка С.В. Корпоративне управління в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія: Економічні науки*. 2016. Т. 18. № 2. С. 80–83.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДІЮЧИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE STRATEGY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF ACTIVE GLOBALIZATION TRANSFORMATIONS

Харченко Т.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції,
Сумський національний аграрний університет

Зеленська Я.В.

студентка,
Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто ключові аспекти формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств з урахуванням діючих трансформаційних процесів зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування. Досліджено коло проблемних питань, котрі здійснюють негативний вплив на обґрунтування стратегії ЗЕД, та визначено порядок її розроблення та впровадження, що забезпечить підприємству вихід на зовнішній ринок та закріплення позицій на ньому.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія зовнішньоекономічної діяльності, зовнішній ринок, фактори впливу, конкурентні переваги.

В статье рассмотрены ключевые характеристики стратегии внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятий, которые формируются под влиянием действующих трансформационных процессов внешней и внутренней среды их функционирования. Исследован круг вопросов, которые негативно влияют на обоснование стратегии ВЭД, определен порядок ее разработки и внедрения для увеличения возможностей предприятия при выходе на внешний рынок и укрепления позиций на нем.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия внешнеэкономической деятельности, внешний рынок, факторы влияния, конкурентные преимущества.

The article dispersed the key aspects of forming of the strategy of foreign economic activity of the enterprise are considered taking into account the current ones of the transformational processes of the external and internal environment of the functioning of enterprises. It analyzed of actual problem issues, which have a negative influence of the substantiation of the strategy of foreign economic activity. The procedure of development and implementation the strategy, which will provide the enterprise access to the foreign market and consolidate the positions on it was determine.

Key words: strategic management, the strategy of foreign economic activity, the external market, factors of influence, competitive advantages.

Постановка проблеми. Трансформації, що діють у міжнародному економічному просторі, поглиблення інтеграційних процесів, нарощення масштабів глобалізаційних змін коригують вектори розвитку підприємств у напрямі активізації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Одним із ключових аспектів досягнення результативності розвитку підприємств, забезпечення їхньої конкурентоспроможності за умови виходу на зовнішні ринки є розроблення якісної стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Постійні зміни, котрі відбуваються в зовнішньому та внутрішньому середовищі діяльності вітчизняних підприємств, посилюють вимоги до якості розроблених стратегій ЗЕД та визначають одним із її обов'язкових елементів запровадження постійного моніторингу стану найбільш вагомих факторів впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поглиблення інтеграційних та глобалізаційних процесів, активізація пошуку найбільш ефективних напрямів розвитку зовнішньоеконо-

мічної діяльності підприємств та необхідність визначення найбільш вагомих чинників впливу під час виходу підприємства на зовнішній ринок привели до зростання уваги науковців до висвітлення означених питань та знайшли своє відображення в наукових працях таких вітчизняних науковців, як О. Амоша, В. Бойко, О. Вівчар, В. Геєць, С. Дем'яненко, С. Кваша, А. Кредисов, А. Мокій, П. Саблук, В. Щербак та ін. Варто також відмітити, що не менш важливим є питання стратегічного управління, в тому числі і зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, які найшли відображення в працях А. Войчака, Г. Кіндрацької, М. Мартиненка, С. Оборської, З. Шершньової тощо. Проте, не зменшуючи вагомості наявного наукового доробку, доцільно зазначити, що динамічний розвиток міжнародних відносин потребує впровадження нових інструментів у процес стратегічного управління підприємством для забезпечення виходу на зовнішній ринок та розширення напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємств, котрі потребують обґрунтування та натепер є не повністю висвітленими.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності в умовах діючих глобалізаційних трансформацій для забезпечення її якісного впровадження на підприємстві та досягнення результативності його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Формування стратегії ЗЕД підприємства є одним з найсуттєвіших та найскладніших етапів процесу стратегічного управління, котрий потребує врахування всіх ключових вимог до стратегічного аналізу, а саме: точності, послідовності, системності виконання. При цьому досягнення результативності реалізації стратегії ЗЕД забезпечується наявністю інформації, здійсненням контролю та за необхідності коригування окремих завдань визначеної стратегії.

Важливість розроблення стратегії ЗЕД підприємства та визначення найбільш ефективних напрямів її розвитку зумовила появу значної кількості визначень щодо її сутнісних характеристик, від спеціалізованих до узагальнених. Одним із підходів щодо визначення стратегії зовнішньоекономічної діяльності є обґрунтування комплексу заходів, спрямованих на освоєння зовнішнього ринку, обов'язковими елементами якої є проведення аналізу та планування заходів, необхідних для досягнення визначених цілей. За іншого підходу стратегію ЗЕД визначають як систему пріоритетних завдань підприємства в ринкових умовах, котра повинна забезпечити розширення цільових ринків та досягнення визначених результатів освоєння зовнішнього ринку [1, с. 97]. Якщо розглядати стратегію ЗЕД із позиції узагальненого підходу то вона, як і загальна стратегія підприємства, являє собою комплекс заходів, раціонально та

логічно побудованих, виконання яких забезпечить досягнення визначених цілей. Крім того, обов'язковими елементами стратегії ЗЕД повинні бути конкретні стратегії виходу на зовнішній ринок, розроблений комплекс маркетингу та обґрунтування витрат [2, с. 140]. Думки багатьох науковців та практиків свідчать про важливість формування стратегії ЗЕД з урахуванням маркетингової стратегії підприємства. З огляду на те, що під час формування маркетингової стратегії підприємства розробляється комплекс заходів, котрі забезпечать досягнення цілей та завдань щодо освоєння ринку або сегменту ринку у визначений період часу, важливим є здійснення моніторингу можливостей підприємства щодо виходу на ринок. Отже, базовими елементами системи оцінки для обґрунтування маркетингової стратегії є прогнозування кон'юнктури товарного ринку, вивчення товарів, споживачів, конкурентів. Відповідно стратегія ЗЕД підприємства повинна будуватися з урахуванням маркетингової стратегії, являти собою систему ключових елементів, виконання яких забезпечить досягнення результативності визначених завдань і поставленої кінцевої мети – виходу на зовнішній ринок та закріплення позицій підприємства на зовнішньому ринку [3, с. 19].

Варто враховувати й те, що стратегія ЗЕД підприємства має бути розроблена з урахуванням ключових напрямів корпоративної стратегії, при цьому необхідно враховувати вплив факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Як правило, до складу найбільш вагомих з них включають фактори, які характеризують стан галузі та умови конкуренції в ній, що потребує проведення постійного аналізу конкурентних можливостей фірми, оцінки позиції фірми на ринку й визначення її потенціалу. Якщо зупинитися на європейському баченні, то стратегію ЗЕД можна розглядати як комплексний план, виконання якого забезпечує досягнення визначеної місії підприємства. За своєю структурою стратегія розвитку підприємства, в тому числі і стратегія ЗЕД, є управлінським документом, якій містить комплекс організаційних блоків, представлених у формі графіків, таблиць, переліку заходів тощо. Зміст стратегії ЗЕД обґрунтовує комплекс дій, виконання яких забезпечить реалізацію визначених завдань та загальної цілі підприємства на зовнішніх ринках [4, с. 27]. З огляду на те, що діяльність будь-якого підприємства залежить від дії зовнішнього середовища, під час формування стратегії ЗЕД актуальною буде інформація щодо характеристики галузі, її структури, конкурентних сил [4, с. 29].

Варто зауважити, що під час формування стратегії ЗЕД важливим складником є структуризація цього процесу. На першому етапі доцільно визначити наявні конкурентні переваги підприємства. У межах реалізації цього етапу проводиться оцінка можливостей підприємства щодо виходу на зовнішній ринок шля-

хом порівняльної характеристики підприємства з підприємствами-конкурентами з урахуванням стану зовнішнього та внутрішнього середовища, очікувань споживачів та партнерів. Крім того, для обґрунтування стратегії ЗЕД підприємство повинно володіти інформацією щодо своїх переваг та наявних проблемних аспектів для підвищення ефективності обраного напрямку діяльності. Альтернативні варіанти вибору найбільш перспективних напрямів з урахуванням наявних можливостей та загроз потенційних ринків, проведення якісної оцінки власних конкурентних переваг створюють передумови для розроблення якісної стратегії ЗЕД.

Наступним етапом є безпосередньо розроблення базової стратегії ЗЕД, котра являє собою комплекс заходів підприємства в довгостроковому періоді щодо освоєння зовнішнього ринку, укріплення позицій підприємства на ньому, визначення пріоритетних завдань та обґрунтування етапів їх реалізації. Деталізація етапів виконання стратегії в розрізі заходів забезпечує можливість корегування в разі виникнення непередбачуваних подій у зовнішньому середовищі. Крім того, базова стратегія ЗЕД повинна переглядатися та корегуватися відповідно до змін, котрі постійно відбуваються у зовнішньому середовищі, та результатів діяльності підприємства.

Важливим елементом під час розроблення базової стратегії ЗЕД є визначення ступеня глобалізації діяльності підприємства. Як правило, важливими аспектами, котрі забезпечують прийняття рішення, є: характеристика ємності місцевого ринку, стан конкуренції на ньому, рівень глобалізації діяльності конкурентів, забезпеченість підприємства ресурсами, конкурентні переваги партнерів. Враховуючи прийняту базову стратегію ЗЕД, за необхідності управлінська ланка здійснює аналіз можливих напрямів розвитку підрозділів підприємства щодо виходу на зовнішній ринок. Оцінка можливостей підрозділів підприємства є заключним етапом під час обґрунтування напрямів розвитку ЗЕД, адже дає змогу скорегувати визначені напрями з урахуванням прогнозованої ефективності діяльності [2, с. 143].

Беручи до уваги важливість правильної побудови базової стратегії ЗЕД, доцільно зупинитися на ключових елементах, які притаманні стратегіям, врахування яких забезпечить підвищення її якості, що запропоновані І. Ансоффом. По-перше, в межах розробленої стратегії повинні бути визначені загальні напрями розвитку підприємства, які забезпечать зростання ефективності його діяльності та закріплення позиції підприємства на ринку. По-друге, стратегія повинна бути розроблена з урахуванням виконання стратегічних проектів та містити обґрунтування щодо розширення позиції підприємства на ринку. По-третє, під час розроблення стратегії необхідно передбачати можливість її кори-

гування за умови досягнення підприємством визначених результатів та запланованого рівня розвитку. По-четверте, під час формування стратегії неможливо передбачити всі фактори, котрі можуть виникнути в період її реалізації, тому необхідно враховувати й можливі альтернативні варіанти. По-п'яте, поява нової уточненої інформації може привести до необґрунтованості розробленої стратегії, тому необхідний зворотний зв'язок, що дозволить забезпечити своєчасне надходження необхідної інформації, котра дасть змогу якісно відкоригувати наявну стратегію [5, с. 153].

Доцільно також зупинитися на тому, що процес розроблення стратегії ЗЕД, котрий завершується формуванням базової стратегії ЗЕД підприємства та визначенням функціональних стратегій і проектів для підрозділів підприємства, є основою для реалізації наступного етапу, а саме безпосереднього управління зовнішньо-економічною діяльністю підприємства, котрий забезпечує впровадження стратегії ЗЕД на підприємстві та здійснення її коригування в разі виникнення нових факторів впливу або суттєвої зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Беручи до увагу досвід вітчизняних підприємств щодо розроблення та реалізації стратегії ЗЕД, визначено низку факторів, за умови виникнення яких доцільно здійснювати її коригування. До складу найбільш важливих включають такі аспекти:

- протягом визначеного періоду часу обґрунтована стратегія ЗЕД не забезпечує досягнення запланованих результатів;
- підприємства-конкуренти кардинально змінюють діючу стратегію;
- трансформації зовнішнього середовища підприємства;
- поява нових можливостей, котрі забезпечать досягнення запланованих показників ефективності виробництва за скорочення кількості необхідних заходів;
- поява нових або зміна наявних переваг споживачів та виникнення нових тенденцій, котрі приведуть до змін в цьому напрямі діяльності [6, с. 24].

Діючі глобалізаційні трансформації посилюють конкурентну боротьбу за вихід на зовнішні ринки, що приводить до підвищення вимог до виробників продукції та спонукає їх до запровадження інноваційних технологій у процес виробництва, вдосконалення методичного інструментарію управління підприємством. Зазначені процеси посилюють актуальність питання щодо стратегічного планування на підприємстві, в тому числі і розроблення стратегії ЗЕД, та підвищують вимоги до формування їх функціонального апарату для забезпечення досягнення підприємствами конкурентних переваг. Проте нині більшість підприємств спирається на оперативне планування та не оцінює належним чином переваги стратегічного планування.

Зміни в економічному середовищі країни, зростання вимог щодо конкурентоспроможності підприємств потребують усвідомлення можливостей підприємства щодо досягнення певних позицій на зовнішніх ринках, який виробничий напрям обрати, яким чином досягти визначеної позиції підприємства. Саме врахування всіх можливих елементів для досягнення планової позиції підприємства на зовнішніх ринках можливе за рахунок стратегічного управління, одним із елементів якого є розроблення стратегії ЗЕД. Використання інструментарію стратегічного планування дасть змогу оцінювати ситуацію комплексно, визначити коректну програму дій відповідно до ринкових вимог та визначених цілей. Враховуючи вагомий вплив зовнішнього середовища на обґрунтування напрямів зовнішньоекономічної діяльності, доцільно здійснювати його моніторинг. Для вітчизняних підприємств ускладнює процес розвитку ЗЕД динаміка ринку, яку важко спрогнозувати, невідповідність вітчизняного законодавства міжнародним стандартам тощо.

Підсумовуючи наведене, варто зазначити про важливість розроблення стратегії ЗЕД підприємства, ключовими елементами якої повинні бути визначені завдання та напрями діяльності, аналіз сильних та слабких сторін підприємства, обґрунтування можливостей та загроз, розроблений комплекс управлінських дій.

Висновки. Досягнення ефективності діяльності підприємств в умовах глобалізаційних трансформацій та поглиблення інтеграційних процесів можливе за умови активізації ресурсів підприємства, обґрунтування напрямів розвитку ЗЕД, розширення обсягів реалізації продукції за рахунок виходу на зовнішні ринки та закріплення позицій на ньому. Забезпечити досягнення визначених результатів можливе за умови розроблення якісної стратегії ЗЕД, при цьому необхідно активізувати роботу в напрямі конкретизації заходів та розроблення інструментів досягнення зовнішньоекономічних цілей, які дадуть змогу реалізувати визначені напрями розвитку ЗЕД, оцінити ступінь успішності їх реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зайчук Т.О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами / Т.О. Зайчук // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 1. С. 96–104.
2. Мазур О.В. Маркетингова стратегія як засіб виходу підприємств АПК на зовнішній ринок / О.В. Мазур // Збірник наукових праць ВНАУ. – Серія: Економічні науки. 2012. № 4 (70) Том 2. С. 138–144.
3. Баула О.В. Особливості розробки стратегії та організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних глобалізаційних умовах господарювання/ О.В. Баула, А.В. Сачук // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. 2013. Вип. 10(2). С. 16–25.
4. Джусов О.А. Стратегічні альтернативи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О.А. Джусов, А.Д. Прокоф'єва // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». 2014. № 3. С. 24–31.
5. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М. : Экономика, 1989. 519 с.
6. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / Л. Черчик// Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2015. № 2. С. 21–26.

ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮВАННЯ ВИТРАТ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

SPECIFICS OF CONTROLLING THE FINANCIAL ACTIVITY COSTS OF THE BANK

Чернобай Л.І.

професор кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

Маліброда С.Б.

студент,
Національний університет «Львівська політехніка»

Ясінська Т.В.

доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті досліджено теоретичні та практичні засади процесу контролювання витрат фінансової діяльності господарюючих суб'єктів; ідентифіковано та охарактеризовано елементи системи контролювання витрат фінансової діяльності підприємства; досліджено особливості фінансової діяльності банківських установ, на основі чого визначено ключові показники контролювання витрат фінансової діяльності банку; охарактеризовано нормативне та методологічне забезпечення аналізованого процесу; за результатами вивчення практичної діяльності вітчизняних банківських установ сформульовано та обґрунтовано рекомендації щодо формування департаменту контролювання фінансової діяльності, визначено його місце та роль у структурі банку.

Ключові слова: контролювання, витрати, фінансова діяльність, банк, управління капіталом, управління ризиками.

В статье исследованы теоретические и практические основы процесса контролирования расходов финансовой деятельности хозяйствующих субъектов; идентифицированы и охарактеризованы элементы системы контроля расходов финансовой деятельности предприятия; исследованы особенности финансовой деятельности банковских учреждений, на основе чего определены ключевые показатели контролирования расходов финансовой деятельности банка; охарактеризовано нормативное и методологическое обеспечение рассматриваемого процесса; по результатам изучения практической деятельности отечественных банковских учреждений сформулированы и обоснованы рекомендации по формированию департамента контроля финансовой деятельности, определено его место и роль в структуре банка.

Ключевые слова: контроль, расходы, финансовая деятельность, банк, управление капиталом, управление рисками.

The article deals with theoretical and practical aspects concerning the process of controlling the financial activity expenses of economic entities. The elements of the control system of the financial activity of the enterprise are identified and characterized. Key indicators of control of financial activity expenses of the bank were determined on the basis of investigated specifics of financial activity of banking institutions. The normative and methodological support of the analyzed process is characterized. It was formulated and substantiated the recommendations for the formation of the financial control department, its place and role in the structure of the bank due to the results of analyzing the current activities of domestic banking institutions.

Key words: controlling, costs, financial activity, bank, capital management, risk management.

Постановка проблеми. Фінансова діяльність відіграє важливу роль для ефективного функціонування будь-якого підприємства, оскільки її першочерговим завданням є фінансове забезпечення діяльності підприємства.

Якщо операційна діяльність загалом є самокупною, то розширення підприємства або масштабне якісне оновлення матеріально-технічних засобів часто потребує зовнішнього фінансування, що зумовлюється значними обсягами

необхідних капіталовкладень. Тим не менш, особливості діяльності окремих підприємств, як, наприклад, тривалий операційний цикл, приводить підприємства до необхідності фінансування і оборотних активів. Метою фінансової діяльності підприємства є забезпечення ефективного управління капіталом відповідно до наявних фінансових ресурсів та потреб підприємства. Ці та інші чинники зумовлюють широке використання зовнішніх джерел фінансування. З іншого боку, розвиток грошово-кредитної системи зумовлює існування великої кількості доступних інструментів фінансування. У такому разі актуальним є практичний аспект контролювання витрат фінансової діяльності, які неодмінно виникають під час діяльності підприємства. У сучасних економічних умовах ефективна фінансова політика підприємства веде до оптимізації структури активів і пасивів, зниження витрат, пов'язаних із запозиченнями, та, як наслідок, покращення фінансових результатів діяльності підприємства, що визначає практичне значення фінансової діяльності загалом та контролювання витрат фінансової діяльності зокрема.

Особливої актуальності окреслена проблематика набуває щодо такої категорії господарюючих суб'єктів як банки. Адже спостерігається тенденція зростання ваги витрат фінансової діяльності для банків протягом останнього десятиліття. Насамперед це пов'язано з жорстким законодавчим регулюванням банківської сфери як в Україні, так і у світі загалом, що викликано, з одного боку, важливістю банківського сектору для стабільності функціонування економіки, а з іншого – численними кризами в цьому секторі, найвідомішими з яких є фінансова криза 2008 р. та нещодавня криза в банківському секторі в Україні, яка зачепила ледь не кожного громадянина в країні. Реакцією більшості держав, і України в тому числі, стало розроблення на законодавчому рівні механізмів контролювання та регулювання діяльності банків. В Україні такі зміни зачепили умови та вимоги щодо кількісних та якісних характеристик капіталу банку, формування якого відноситься до фінансової діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання, які стосуються процесу контролювання витрат фінансової діяльності суб'єктів господарювання, впродовж останніх років активно вивчають українські науковці, такі як А. Попова, А. Поддєрьогін, О. Кузьмін, Н. Налукова, О. Терещенко, О. Кандинська, Л. Гуцаленко, М. Кізло, С. Федоров, С. Головацька, С. Сирцева та інші. Серед зарубіжних вчених відомими є напрацювання за цією проблемою у І. Бланка, О. Кандинської, Л. Гомберга, Є. Тонкова, О. Колесникової та інших.

Вихідною точкою для аналізування останніх досліджень та публікацій щодо особливостей контролювання витрат фінансової діяльності в

умовах міжнародних економічних зв'язків є чітке розуміння поняття «фінансова діяльність».

Необхідність розуміння поняття «фінансова діяльність» пов'язана з широкою, неоднозначною та інколи суперечливою вживаністю цього поняття. Однозначність розуміння цього поняття необхідне для правильного вибору об'єктів контролювання в межах контролювання витрат фінансової діяльності. У свою чергу наявність різних тлумачень поняття «фінансова діяльність» створює проблеми для визначення конкретних об'єктів контролювання загалом та в межах контролювання витрат фінансової діяльності зокрема.

Так, Попова А. [1, с. 105] вважає, що фінансова діяльність – це багатозначне поняття, що використовується як в економічній науці, так і в багатьох галузях права. Фінансова діяльність не є категорією винятково фінансового права (незважаючи на їх однокореневість), а є загальною юридичною категорією. Одна з основних особливостей фінансової діяльності – її міжгалузевий характер. Також Попова відзначає, що це поняття має різні та суперечливі трактування в економічній літературі, закріплене в П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», однак водночас Господарський Кодекс України (далі – ГК України) не містить визначення фінансової діяльності, а лише закріплює існування такого виду діяльності. При цьому, зазначає автор, в ст. 333 ГК України фінансова діяльність суб'єктів господарювання включає грошове та інше фінансове посередництво, страхування, допоміжну діяльність у сфері фінансів і страхування. Ці перераховані види фінансової діяльності по суті є видами діяльності з надання фінансових послуг, що здійснюються на професійних засадах спеціальними суб'єктами господарювання. Тоді, як П(С)БО 1 закріплює визначення фінансової діяльності як діяльності, яка веде до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства. При цьому під підприємствами маються на увазі юридичні особи всіх форм власності (крім банків та бюджетних установ). Ще одним загальноприйнятим визначенням фінансової діяльності, на думку А. Поддєрьогіна [2, с. 234], є система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення його результатів.

О. Терещенко [3, с. 89] зазначає, що фінансова діяльність (фінансування) має вирішальний вплив на процеси генерування вартості підприємства. Так, оптимізація структури капіталу (оптимізація фінансування) веде до зменшення витрат на його залучення і створює фінансову базу для успішної операційної та інвестиційної діяльності. У теорії та практиці

досить часто зміст фінансової діяльності трактується ширше, ніж фінансування. У широкому значенні під фінансовою діяльністю розуміють усі заходи, пов'язані з мобілізацією капіталу, його використанням, примноженням (збільшенням вартості) та поверненням. Інакше кажучи, фінансова діяльність (у широкому розумінні) включає весь комплекс функціональних завдань, здійснюваних фінансовими службами підприємства і пов'язаних із фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням (обслуговуванням) операційної діяльності суб'єкта господарювання.

Н. Налукова [4, с. 170] наводить звужене поняття фінансової діяльності та розуміє під ним діяльність, яка приводить до змін розміру та складу власного й залученого капіталу підприємства, що не є результатом операційної діяльності.

Такої ж думки дотримується А. Попова [1, с. 107], зазначаючи, що, відповідно до стандартних положень економічної теорії про фінанси, суб'єкти господарювання здійснюють фінансову діяльність як таку, що не є їхньою операційною діяльністю. При цьому І. Бланк [5, с. 462] вважає, що фінансова діяльність має підпорядкований характер щодо цілей і завдань операційної діяльності). О. Кандинська [6, с. 194] також поділяє таку думку та зазначає, що фінансова діяльність підприємства спрямована на вирішення таких основних завдань, як: фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності; пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності; виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами; мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу; контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів. Г. Філіна [7, с. 24-27] також відзначає, що здійснення фінансової діяльності залежить від багатьох аспектів, зокрема, важливим є вплив організаційно-правової форми суб'єкта господарювання на його фінансову діяльність.

Підсумовуючи вищесказане, можемо дійти висновку, що фінансова діяльність не має єдиного трактування, однак низка вчених-економістів погоджуються з визначенням, поданим в П(С)БО 1, згідно з яким фінансовою є діяльність, яка приводить до змін розміру та складу власного й залученого капіталу підприємства, що не є результатом операційної діяльності. Це твердження, як відзначають інші вчені є звуженим, тоді як ширше визначення поняття фінансової діяльності включає в себе методи, прийоми та заходи, що здійснюються на підприємстві для фінансового забезпечення операційної та іншої діяльності, розрахунку з кредиторами та підтримки високих значень фінансових показників підприємства.

Отже, фінансову діяльність можна визначити як сукупність управлінських методів, прийомів та заходів, що здійснюються на підприємстві з метою забезпечення фінансовими ресурсами операційної, інвестиційної та іншої діяльності підприємства, є підпорядкованими цілям в межах зазначених видів діяльності та ведуть до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства, що не викликані результатами операційної, інвестиційної та іншої діяльності.

Це визначення поняття «фінансова діяльність» було сформовано шляхом аналізування, систематизації та узагальнення напрацьованих згаданих вище вчених.

Чітке розуміння фінансової діяльності, її місця та ролі для організації є необхідним для побудови ефективної системи контролювання на підприємстві.

Поняття «контролювання» як і поняття «фінансової діяльності» має доволі велику кількість трактувань.

На думку О. Кузьміна [8, с. 143] контролювання – це вид управлінської діяльності, спрямований на забезпечення досягнення цілей організації за допомогою оцінювання та аналізу результатів її діяльності і внесення необхідних коректив у разі відхилення фактичних результатів від запланованих. Схоже трактування знаходимо у працях Л. Гуцаленко [9; с. 25], який вважає, що сутність контролю полягає у здійсненні цілеспрямованого впливу на об'єкти управління, який передбачає систематичний нагляд, спостереження за їхньою діяльністю для виявлення відхилень від встановлених норм, правил, вимог чи завдань у процесі їх виконання. Л. Гомберг [10, с. 175] відзначає, що контроль призначений для дослідження того, наскільки виконання відповідає встановленим вимогам, незалежно від того, чи останні продиктовані законодавством, звичаєм або просто здоровим глуздом. На думку З. Гуцайлєка [11, с. 465], контроль у широкому розумінні – це процес, який повинен забезпечити відповідність функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети. Є. Тонков [12, с. 298] вважає, що цінність контролю зумовлюється, по-перше, тим, що він дозволяє з достатнім ступенем впевненості судити про досягнення визначеної мети, а, по-друге, своєчасно прийняти рішення і скоригувати діяльність в разі її відхилення від ідеалу (мети)

Підсумовуючи вищесказане, вважаємо слушною думку О. Колесникової [13, с. 27] про те, що наявне розмаїття системних підходів до розуміння сутності контролю і його ролі в сучасній мікро- і макроекономіці зумовлюється неоднозначністю його структури і неоднорідністю елементів її складових, а різноманітністю галузей господарського комплексу і специфіка організаційно-правових форм господарюючих суб'єктів

унеможливають формування його єдиної цілісної концепції.

Однак, аналізування наведених публікацій показує, що автори погоджуються, що контролювання спрямоване на виявлення відхилень від певних встановлених або визначених норм, стандартів, правил, вимог тощо, при цьому контролювання має власну структуру та складові елементи.

Так, у дослідженні О. Кузьміна та М. Кізло [14, с. 190] запропоновано будувати схему контролю за допомогою ресурсного підходу. Основою запропонованого підходу є застосування для формалізації системи контролю карти системи контролю. У цій карті має бути опис основних елементів системи контролю та окремих її підсистем

У працях І. Данилюк та Н. Михайлишиної [15, с. 106] відзначається, що організаційний аспект контролю має особливе значення, і запропоновано здійснювати концентрацію матеріалів перевірок минулих періодів у відповідному органі управління.

На думку С. Головацької та Н. Хаймьонової [16, с. 77], організація контролювання й реалізація його на практиці потребує виконання етапів: розроблення системи показників; розроблення системи стандартів за напрямками діяльності; визначення для кожного об'єкта управління етапів контролю; установлення діапазону відхилень для всіх об'єктів контролю витрат підприємства.

Дослідженню контролювання у сфері фінансів присвячено роботи С. Сирцева та Д. Муляви [17, с. 312], які запропонували методику внутрішнього контролю фінансових результатів, яка містить такі напрями: перевірку рахунків бухгалтерії; перевірку документального підтвердження операцій, перевірку дотримання вимог облікової політики, перевірку правильності визначення фінансового результату. Ця методика вважається основою організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів та має сприяти покращенню результативності функціонування господарюючих суб'єктів. Також, на думку вчених, внутрішній контроль фінансових результатів має суттєво підвищити раціональність прийнятих управлінських рішень та сприятиме збільшенню величини прибутку.

Систематизація та огляд наведених публікацій дозволяє виокремити елементи системи контролювання витрат фінансової діяльності підприємства, наведені на рис. 1.

Аналізування літературних джерел також дозволяє виокремити виняткову вагу законодавчого регулювання підприємницької діяльності загалом та фінансової діяльності зокрема. Держава законодавчо встановлює певні норми та обмеження, що можуть та повинні бути застосовані в процесі контролювання. Однак, як зазначає С. Федоров [18, с. 150] наявність колізій, прогалин у правовому регулюванні, складність формулювання тексту нормативно-правових актів є потенційною підставою для подальшого невиконання приписів цих актів як умисно, так і через юридичну неграмотність учасників правовідносин. З іншого боку, невиконання приписів нормативно-правових актів може бути зумовлене недосконалістю примусових заходів держави, спрямованих на боротьбу з порушеннями законодавчих приписів.

Підсумовуючи результати аналізу останніх досліджень та публікацій, можемо виокремити особливості здійснення контролювання витрат фінансової діяльності.

Першою особливістю контролювання витрат фінансової діяльності можемо назвати підпорядкованість або ж залежність цілей (можуть виступати об'єктом контролювання) фінансової діяльності від цілей операційної, інвестиційної та іншої діяльності підприємства.

Другою особливістю контролювання витрат фінансової діяльності є винятковий вплив законодавства як зовнішнього чинника, що, по-перше, дає визначення фінансовій діяльності, а, по-друге, визначає перелік витрат, що можуть бути віднесені до витрат фінансової діяльності

Вплив цього чинника є визначальним для формування системи показників, що характеризують фінансову діяльність підприємства та можуть виступати об'єктом контролювання загалом та в межах контролювання витрат фінансової діяльності підприємства зокрема.

Важливим аспектом у цій сфері є, законодавчо затверджена, гармонізація П(С)БО та МСФЗ. Підприємства та установи зобов'язали

Система контролювання витрат фінансової діяльності підприємства

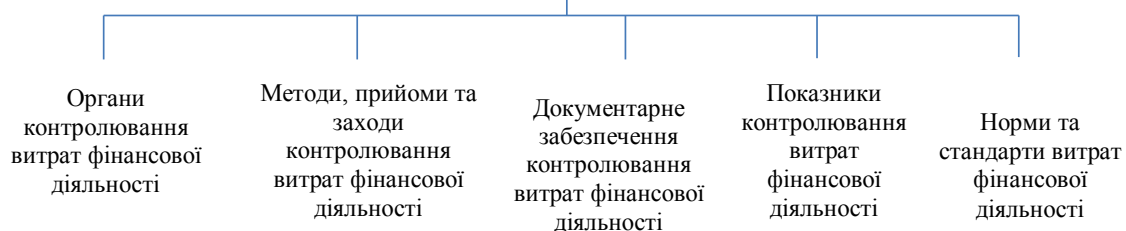


Рис. 1. Елементи системи контролювання витрат фінансової діяльності підприємства

Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 12 травня 2011 р. № 3332-VI та Постановою КМУ № 1223 з 1 січня 2012 р. застосовувати фінансову звітність відповідно до МСФЗ. На думку одних дослідників, це ускладнило ведення обліку, на думку інших, наблизило до світових стандартів. Адже, розширення юрисдикції МСФЗ в світі та застосування в Україні, з одного боку, пов'язано з виходом компаній на міжнародні площадки ведення бізнесу, збільшенням обсягів міжнародних інвестицій, а з іншого – державною політикою в сфері бухгалтерського обліку, відповідно до якої міжнародні стандарти приймаються в якості національних або національні стандарти розробляються на основі міжнародних. У результаті відбувається збільшення кола суб'єктів підприємницької діяльності, котрі застосовують МСФЗ для обліку і презентації результатів своєї діяльності.

Також потрібно згадати про Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів № 241 від 17.02.2017, згідно з яким П(С)БО 1-5 вважаються такими, що втратили чинність, та замінені НП(С)БО.

Таким чином, зважаючи на практичну сферу застосування та обов'язковість використання для підприємств України НП(С)БО, П(С)БО та МСФЗ, вважаємо за доцільне в практичній діяльності керуватися цими положеннями та стандартами під час налагодження процесу контролювання витрат фінансової діяльності в умовах міжнародних економічних зв'язків.

Загалом, можна дійти висновку про активний розвиток напрацювань за темою контролювання фінансової діяльності суб'єктів господарювання. При цьому недостатнім є розкриття питань щодо особливостей цього процесу в банках.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану та розроблення пропозицій щодо покращення процесів контролювання витрат фінансової діяльності банків. Для досягнення мети необхідним є виконання таких завдань дослідження: аналізування теоретичних та практичних особливостей контролювання витрат фінансової діяльності банків; аналізування поточного стану і виявлення проблем в контролюванні витрат фінансової діяльності банків; розроблення рекомендацій щодо удосконалення процесів контролювання витрат фінансової діяльності в банках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємства, в тому числі і банку, чітко регламентується законодавством. Відповідно, витрати, що можуть бути віднесені до витрат фінансової діяльності, теж визначаються законодавчо. При цьому необхідно зазначити, що низка витрат, що відносяться до

витрат фінансової діяльності більшості підприємств, не можуть бути віднесені до таких витрат банку. Наприклад залучений від депозитів капітал зумовлює зобов'язання із сплати процентів, однак така діяльність є операційною діяльністю банку, тому витрати, пов'язані із сплатою відсотків за депозитами, відображаються як витрати операційної діяльності у Звіті про рух грошових коштів. Також до витрат операційної діяльності відносяться короткострокові кредити в інших банків. Таким чином, витрати, що могли б бути віднесені до витрат фінансової діяльності в небанківській установі, не можуть бути віднесені до таких витрат банку.

До витрат фінансової діяльності банку можна віднести витрати за такими статтями, як погашення субординованого боргу, викуп випущених власних боргових цінних паперів, повернення коштів, залучених в інших нефінансових організацій, тощо. До витрат фінансової діяльності банків також відносяться виплати дивідендів.

Витрати фінансової діяльності банку виникають у результаті потреби у дотриманні нормативу достатності капіталу. У свою чергу фінансова діяльність є підпорядкованою цілям операційної та інвестиційної діяльності, тому потреба у залученні коштів може виникати як результат збитків отриманих банком та потреби в подальшому фінансуванні діяльності. На рис. 2 приведено основні показники контролювання витрат фінансової діяльності банку.

Обов'язкове контролювання діяльності підприємств закріплене законодавством. У свою чергу, діяльність банківських установ, зважаючи на їх вплив на стабільне функціонування економічної системи, підлягає детальнішому контролю та регламентується різними законодавчими та нормативно-правовими актами. Метою такого контролю насамперед є перевірка дотримання вимог щодо ліквідності, обсягу власного капіталу та його частки в сукупних активах банку. З огляду на це процес контролювання витрат фінансової діяльності банку ґрунтується на низці нормативних документів (рис. 3).

Контролювання витрат фінансової діяльності здійснюється в межах управління капіталом банку. Метою банку при здійсненні управління капіталом є, по-перше, дотримання вимог НБУ, по-друге, функціонування як безперервно діюче підприємство.

Банківська установа, відповідно до чинного законодавства, зобов'язана формувати резервний фонд на покриття непередбачених збитків по всіх статтях активів та позабалансових зобов'язань. Розмір резервного фонду має становити 25% розміру регулятивного капіталу банку (основний капітал та додатковий), але не менше 25% зареєстрованого статутного капіталу.

Якщо діяльність банку може створювати загрозу інтересам вкладників та інших кредиторів банку, то Національний банк України має

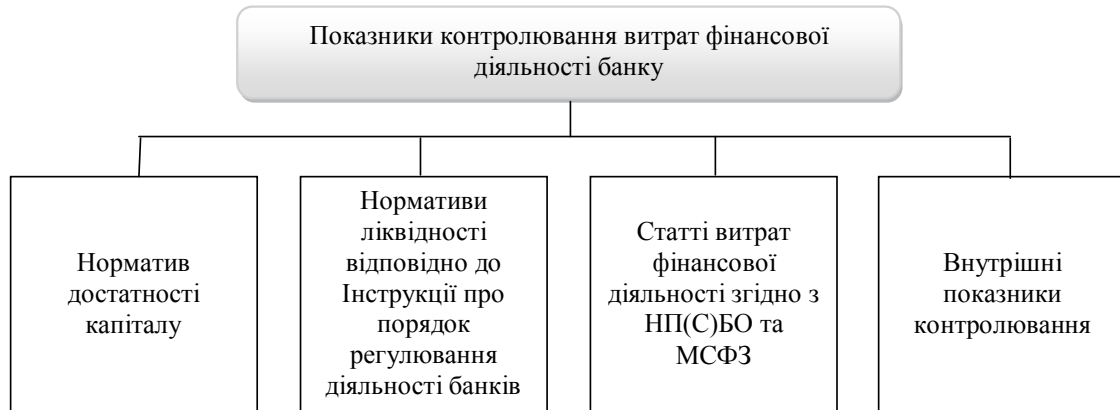


Рис. 2. Показники контролювання витрат фінансової діяльності банку

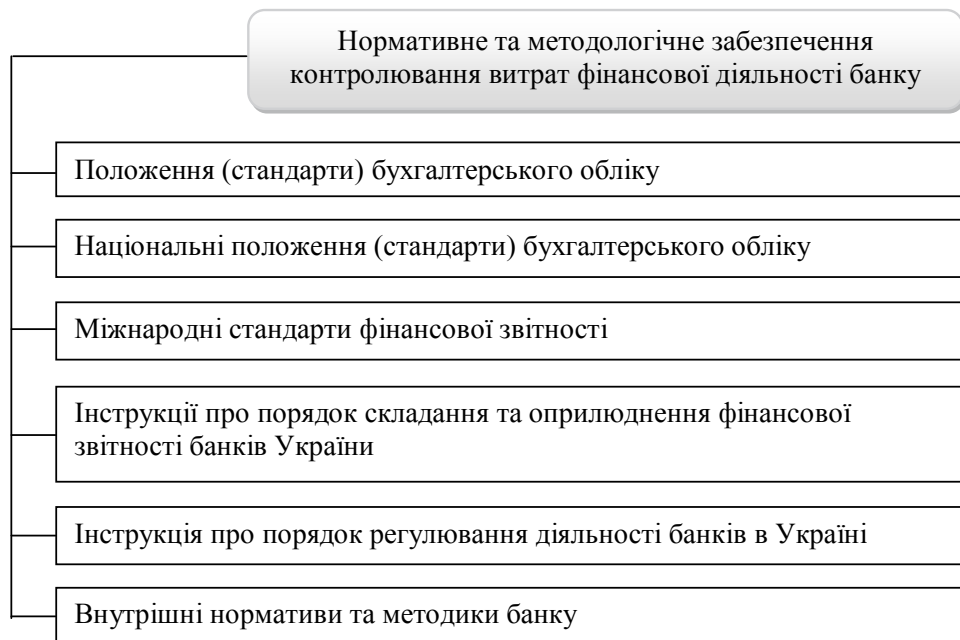


Рис. 3. Нормативне та методологічне забезпечення контролювання витрат фінансової діяльності банку

право вимагати від банку збільшення резервного фонду та відрахувань до нього.

Відповідно до чинного нормативу достатності регулятивного капіталу, встановленого Національним банком України, банки повинні дотримуватися відношення регулятивного капіталу до активів, зважених з урахуванням ризику.

Визначення ризиків, які враховуються під час оцінки активів банку, відбувається в рамках управління ризиками банку, який здійснюється щодо фінансових, операційних та юридичних ризиків. Фінансовий ризик складається з таких елементів: ринковий ризик (валютний ризик, ризик процентної ставки та інший ціновий ризик), кредитний ризик та ризик ліквідності.

Основними цілями управління фінансовими ризиками є визначення лімітів ризику та контр-

оль їх виконання. На основі контролювання здійснюється прийняття стратегічних рішень про рівень толерантності до кредитного ризику, тобто про схильність відповідальних осіб приймати рішення щодо кредитної політики банку з урахуванням зовнішнього середовища та рівня кредитного ризику.

Окреме місце відводиться управлінню ринковими ризиками, що виникають у зв'язку з відкритими позиціями валют, процентними ставками та інструментами капіталу, які великою мірою залежать від загальних та специфічних ринкових змін. Правління банку встановлює ліміти ризику, що можуть бути прийнятними та є відповідальним за їх контроль.

Ризик процентної ставки пов'язаний із впливом коливань домінуючих рівнів ринкової про-

центної ставки на загальний стан банку та його грошові потоки. Процентна маржа може збільшуватися або зменшуватися в результаті такого впливу, що відповідно веде до збільшення або зменшення прибутку або отримання збитків.

Наступним є ризик ліквідності, який визначається як ризик того, що підприємство зіштовхнеться з труднощами під час виконання фінансових зобов'язань. Такий ризик виникає щодня у зв'язку з вимогами щодо використання вільних грошових коштів за депозитами «овернайт», поточними рахунками, депозитами, строк погашення яких настає незабаром, надання кредитів, гарантій. Забезпечення ліквідності відбувається переважно за рахунок заборгованості перед іншими банками, депозитів юридичних та фізичних осіб, боргових цінних паперів, інвестування у портфелі ліквідних активів тощо.

Відповідність строків погашення і процентних ставок активів та зобов'язань має вирішальне значення для керівництва банку. Повна відповідність, однак, не може бути забезпечена у зв'язку з існуванням фінансових інструментів з нефіксованим терміном погашення або, наприклад, депозитів до запитання. Тим не менш наявність історичних даних дозволяє з певною імовірністю прогнозувати обсяг необхідних коштів для забезпечення ліквідності. Важливе місце в системі управлінні банком посідає управління ліквідністю, що здійснюється через постійну оцінку термінової структури пасивів та активів банку. З метою контролювання ліквідності банку може використовуватися система внутрішніх лімітів. Особливо актуальним в умовах української економіки є проведення оцінки ліквідності у випадку настання кризових ситуацій.

Процес контролювання фінансової діяльності банку загалом і витрат фінансової діяльності зокрема може проводитися як відокремленим підрозділом в організаційній структурі банку, на якого покладені функції контролювання, так і підрозділами з іншими функціями, які попри свою основну діяльність займаються контролюванням окремих аспектів діяльності банку. Аналізування діяльності ключових гравців банківської сфери України показав, що поширеною є практика виокремлення окремого підрозділу в банку, відповідального за усі сфери діяльності установи, а також формування постійно діючих комітетів та комісій, на які покладено аналітичні функції щодо окремих аспектів банківської діяльності (щомісячна оцінка якості активів банку, щомісячна перевірка собівартості пасивів та прибутковості активів, щомісячна перевірка та аналіз собівартості послуг та їх конкурентоспроможності на ринку тощо).

Очевидним недоліком контролювання витрат фінансової діяльності вітчизняних банків є відсутність єдиного підрозділу, який би виконував таку функцію. Кроком до покращення контролювання витрат фінансової діяльності в банку могло би стати створення департаменту контр-

олювання фінансової діяльності, в межах якого здійснюється контролювання витрат фінансової діяльності.

Доцільність створення цього підрозділу визначається такими чинниками:

- управління капіталом банків здійснюється різними підрозділами, що зумовлює проблеми комунікації, розподілу та делегування обов'язків;

- необхідність формування єдиного органу управління, який координував би роботу різних підрозділів, що відповідальні за управління ризиками;

- необхідність постійного дотримання нормативу достатності капіталу та нормативів ліквідності;

- витрати фінансової діяльності виникають внаслідок ризику недотримання згаданих нормативів, що зумовлює потребу залучення коштів у зовнішніх кредиторів;

- витрати фінансової діяльності, як правило, становлять значну частку від загальних витрат банку;

- ефективна фінансова діяльність банку (управління капіталом) та попереднє контролювання витрат фінансової діяльності, оцінювання різних способів залучення додаткового капіталу дозволять знизити та/або уникнути витрат фінансової діяльності.

До обов'язків департаменту управління фінансовою діяльністю можна віднести: координацію діяльності підрозділів управління ризиками, контролювання дотримання нормативу достатності капіталу та нормативів ліквідності, оцінювання ризику виникнення дефіциту власного та регулятивного капіталу, оцінювання способів потенційного збільшення власного та регулятивного капіталу, формування рекомендацій правлінню банку щодо управління капіталом. Такий вибір обов'язків пов'язаний із визначною роллю правління банку під час прийняття рішень стосовно формування та перерозподілу фондів банку.

Таким чином, діяльність департаменту контролювання фінансової діяльності насамперед має бути пов'язана із визначенням способу залучення коштів на найбільш вигідній основі (управління пасивами), тобто попереднє контролювання витрат фінансової діяльності та їх ефективне використання, що полягає у вкладенні в активи, які забезпечують банку необхідний рівень ліквідності та прибутковості за задовільного ступеня ризику. При цьому під час здійснення управління капіталом та прийняття рішень щодо залучення додаткових коштів необхідно враховувати не тільки потенційні витрати, пов'язані із такою діяльністю, але і доцільність, що визначається за результатами контролювання та оцінювання активів, що передбачає визначення вартості кредитного портфеля та портфеля цінних паперів, контролювання дотримання нормативів ліквідністю

та необхідних обсягів резервів і основного капіталу банку.

Під час ефективного контролювання активів повністю розкривається їх здатність збільшувати акціонерний капітал банку. Оскільки основною причиною банкрутств банків є незадовільне управління кредитним портфелем, ефективно контролювання кредитних операцій є основою успішної діяльності банку.

Контролювання та оцінювання кількісних та якісних характеристик зобов'язань полягає у поточному контролюванні та перевірці забезпечення банку ресурсами на стабільній та вигідній основі, а також у забезпеченні невисокої вартості ресурсів. Оптимальне для банку співвідношення залучених та власних коштів визначається стратегією банку, прагненням прийняти на себе певні рівні ризику та отримати відповідний ризикам дохід. Поточне контролювання кількісних та якісних характеристик власного капіталу банку зосереджується на оцінці показників достатності капіталу та забезпеченні необхідних темпів зростання капіталу.

Контролювання пасивів загалом полягає у постійному нагляді за структурою капіталу, вартістю капіталу та податковою політикою. Під час контролювання та оцінювання структури капіталу потрібно мати на увазі, що позикові кошти, як правило, мають меншу вартість, ніж власний капітал. Для них завжди є визначена процентна ставка, а процентні платежі за борговими зобов'язаннями не входять до бази оподаткування. Банк, що проводить обережну політику, спрямовану на невисокий рівень ризику та невелику прибутковість, зменшуватиме частку боргу (фінансовий леведріж). Агресивна політика банку, націлена на прийняття банком значних ризиків та отримання значних прибутків, буде виражатись у збільшенні зобов'язань банку та ризику структури капіталу. Низький рівень капіталу значно підвищує ризик банкрутства банку за несприятливих змін у ринковій кон'юктурі.

Контролювання та оцінювання якісних і кількісних характеристик управління активами-пасивами включає аналіз портфельних ризиків та управління ними, доцільність хеджування за несприятливих змін у кон'юктурі ринку та спекуляції у разі сприятливих змін на ринку. Аналіз портфельних ризиків здійснюється в динаміці, а управління – неперервно.

Через контролювання на оцінювання якісних та кількісних характеристик управління активами-пасивами розкривається координуюча функція Департаменту контролювання фінансової діяльності.

На якість активів-пасивів та на прийняття управлінських рішень впливають рівень інфляції, технологічні зміни, зміни валютних курсів та процентних ставок, зміни в класифікації кредитів, коливання рівня депозитів та ін. Контролювання якісних та кількісних характеристик

активів-пасивів, потребує визначення оптимального рівня їх диверсифікації, за якого не допускається надмірна концентрація, яка часто приводить до зростання галузевого, географічного, клієнтського ризику чи ризику джерел фінансування.

Таким чином, необхідність ефективного управління капіталом банку, тобто фінансовою діяльністю, потребує забезпечення постійного контролювання та оцінювання якісних та кількісних характеристик власного та залученого капіталу з урахуванням усіх ризиків, що супроводжують банківську діяльність.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Фінансова діяльність підприємства є визначальною для його стабільного функціонування, оскільки її першочерговим завданням є фінансове забезпечення основної діяльності підприємства. Не менш важливу роль фінансова діяльність відіграє під час розширення підприємства чи його якісного матеріально-технічного оновлення, що зазвичай потребує значних вкладень капіталу. Стан сучасної економічної системи відкриває перед підприємцями широкий спектр фінансових інструментів залучення капіталу. У цьому разі важливим елементом фінансової діяльності підприємства є контролювання витрат фінансової діяльності, в межах якого здійснюється відбір оптимальних шляхів фінансування, що веде до зниження витрат та, відповідно, покращення фінансових результатів підприємства.

У процесі дослідження було виявлено існування різних поглядів щодо поняття «фінансова діяльність» загалом та «витрати фінансової діяльності» зокрема. Тим не менш, оцінювання законодавчих та нормативно-правових актів показало, що ці поняття, а також порядок контролювання витрат фінансової діяльності, є чітко регламентовані законами, зокрема Міжнародними стандартами фінансової звітності, щодо яких на законодавчому рівні проводиться процес гармонізації з П(С)БО та НП(С)БО. Окремо від усіх підприємств встановлюється порядок обліку та контролювання витрат фінансової діяльності банківських установ.

За результатами вивчення практичної діяльності вітчизняних банківських установ було виявлено особливості контролювання витрат фінансової діяльності банків, пов'язані, по-перше, з особливостями здійснення фінансової діяльності банківськими установами, по-друге, з обов'язковим державним наглядом та контролюванням фінансової діяльності банків, по-третє, із існуванням низки ризиків банківської діяльності, що зумовлюють фрагментованість контролювання витрат фінансової діяльності банку.

Як рекомендацію з підвищення ефективності контролювання витрат фінансової діяльності банку запропоновано створення департаменту контролювання фінансової діяльності, за яким

закріплюватиметься координація інших підрозділів, пов'язаних з управлінням ризиками, контролюванням дотримання нормативу достатності капіталу та нормативів ліквідності, оцінюванням ризику виникнення дефіциту власного та регулятивного капіталу, оцінюванням способів

потенційного збільшення власного та регулятивного капіталу, формуванням рекомендацій правлінню банку щодо управління капіталом.

Перспективи подальших досліджень авторів полягають в розкритті технології регулювання фінансової діяльності банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попова А. В. Поняття й особливості фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Фінансове право. 2017. № 19. С. 103–110.
2. Фінанси підприємств: підручник / Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. Київ: КНЕУ, 2013. 219 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. 554 с.
4. Налукова Н. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: сутнісно-аналітичний аспект. Галицький економічний вісник. 2011. № 1(30). С. 166–174.
5. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Киев, 2004. Т.1. 656 с.
6. Кандинская О.А. Управление финансовыми рисками: Поиск оптимальной стратегии. М.: Консалтбанкир, 2000. 569с.
7. Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 320 с.
8. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основы менеджменту: підручник. Київ: Академвидав, 2007. 464 с.
9. Гуцаленко Л. В., Дерій В.А., Коцупатрий М.М. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 424 с.
10. Гомберг Л. Значение контроля. Счетоводство. 1897 г. № 19–20. С. 219–222.
11. Hutsajliuk Z.V. Economic control and control function of accounting. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. 2011. № 2. P. 44–53. URL: <http://ena.lp.edu.ua/8080/bitstream/ntb/16495/1/273-Gucajljuk-465-466.pdf> (accessed: 08.06.2018).
12. Тонков Е.Е. Проблемы совершенствования контрольной формы государственной деятельности в период экономического кризиса. Вестник ВГУ. Серия: Право. 2010. № 1. С. 294–306.
13. Колесникова Е. Н. Теория и методология ревизии и контроля в сельскохозяйственных производственных кооперативах : автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12. Москва, 2011. 48 с.
14. Кузьмін О. Є., Кізло М.В. Система контролю діяльності промислового підприємства: формування та формалізація. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 4. С. 184–194.
15. Данилюк І., Михайлишин М. Роль стратегічного контролю в системі управління підприємством. Економічний аналіз: зб. наук. праць Терноп. нац. екон. ун-ту. 2013. Вип. 12, ч. 3. С. 105–108.
16. Головацька С.І., Хаймьонова Н.С. Організаційно-методична модель внутрішнього контролю витрат підприємства. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2015. Вип. 12(1). С. 74–80.
17. Сирцева С.В., Мулява Д.Г. Організація внутрішнього контролю фінансових результатів на підприємстві. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2015. Вип. 12 (1). С. 308–316.
18. Федоров С. Принципи законності державного фінансового контролю: зміна парадигми. Фінансове право. 2018. № 2. С. 148–154.

УДК 338.48 (477)

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

MAIN APPROACHES TO EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF THE HOTEL BUSINESS

Шикіна О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет

Козловський Р.С.

викладач кафедри
туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет

У статті проаналізовано внутрішні та зовнішні фактори впливу на конкурентоспроможність готельних підприємств. Розглянуто підхід різних авторів до проведення аналізу конкурентоспроможності. Зроблена спроба упорядкувати та класифікувати підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємств готельного господарства. Проаналізовано найбільш розповсюджений тип оцінки – метод рангів. Виявлені основні тенденції та зроблені спроби комплексної оцінки конкурентоспроможності.

Ключові слова: готелі, конкурентоспроможність, оцінка, методи, комплексний підхід.

В статье проанализированы внутренние и внешние факторы влияния на конкурентоспособность гостиничных предприятий. Рассмотрен подход различных авторов к проведению анализа конкурентоспособности. Предпринята попытка упорядочить и классифицировать подходы к оценке конкурентоспособности предприятий гостиничного хозяйства. Проанализирован наиболее распространенный тип оценки – метод рангов. Выявлены основные тенденции и сделаны попытки комплексной оценки конкурентоспособности.

Ключевые слова: гостиницы, конкурентоспособность, оценка, методы, комплексный подход.

The article analyzes the internal and external factors influencing the competitiveness of hotel enterprises. The approach of different authors to the analysis of competitiveness is considered. An attempt has been made to streamline and classify approaches to assessing the competitiveness of hospitality enterprises. The most common type of estimation – the rank method is analyzed. The main tendencies are revealed and attempts of integrated assessment of competitiveness are made.

Key words: hotels, competitiveness, evaluation, methods, complex approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Конкурентоспроможність є комплексною категорією, що формується під впливом цілої низки факторів, вплив яких може підвищувати та зменшувати її загальний рівень, виявляти сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства, так і його конкурентів. При цьому кожен фактор може мати позитивний або негативний вплив на конкурентоспроможність підприємства, кожен з них може діяти мінливо і з різним ступенем впливу в різні моменти часу. Тому для одержання повної картини складників конкурентоспроможності підприємства необхідно чітко визначити і класифікувати всю сукупність факторів, що впливають на досліджувану категорію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню конкурентоспроможності суб'єктів готельного господарства присвячені роботи таких учених: Л.В. Бортник [8], І.В. Давиденко [9], Н.М. Кузнецової [11], С.Г. Нездоймінова [11], О.В. Шикіної [5, 7, 10]. Аналіз літератури показав, що більшість авторів (Я.В. Дорошілова [2], В.П. Заремба [2], Д.С. Коваленко [1], а також колектив авторів [3]) щодо підприємства готельного господарства поділяють усю сукупність факторів на екзогенні та ендогенні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що певні кроки в напрямі аналізу рівня конкурентоспроможності готельних підприємств робилися,

універсальної і загальновизнаної методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу на тепер не вироблено.

Виклад основного матеріалу дослідження.

З погляду забезпечення конкурентоспроможності найбільш вагомими є внутрішні фактори, оскільки вони формують довгострокову прибутковість підприємства готельного господарства, характеризують можливість та ефективність його адаптації до умов зовнішнього середовища. Зазначимо, що низка науковців [1] розподіляє внутрішні фактори на 3 групи: фактори, що характеризують підприємство; фактори, що характеризують готельну послугу, та фактори, що характеризують якість обслуговування. Водночас низка авторів [2; 3] доповнює цю класифікацію ще й факторами, які характеризують маркетинг.

Якщо внутрішні фактори впливають на конкурентоспроможність безпосередньо, то вплив зовнішніх факторів не завжди є помітним відразу. Під зовнішніми факторами, або під факторами зовнішнього середовища, розуміють сукупність активних господарюючих суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституційних структур, зовнішніх умов і чинників, що діють в оточенні підприємства. Зазначимо, що інтенсивність прояву зовнішніх факторів не залежить від діяльності підприємства і зумовлюється станом зовнішнього середовища.

Слід зазначити, що наявний рівень конкурентоспроможності, що склався під впливом розглянутих двох груп факторів, може змінюватися, тому що, по-перше, ці чинники у перспективі мають тенденцію до змін, по-друге, конкурентоспроможність є категорією порівняльною, і за зміни ринкових умов або позицій конкурентів її рівень також зазнає змін.

Конкурентоспроможність підприємства готельного господарства залежить від низки зовнішніх та внутрішніх факторів. Якщо зовнішні фактори лише створюють передумови для виходу підприємства на ринок, то сукупність внутрішніх факторів визначають його здатність до довгострокового успішного функціонування. Аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів допомагає виявити сильні й слабкі сторони в діяльності підприємства та в роботі його конкурентів, вивчати джерела формування конкурентних переваг і обрати правильний вектор до покращення конкурентних позицій на ринку готельних послуг.

Проаналізувавши фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства готельного господарства, потрібно визначити, наскільки ефективно воно здатне їх використовувати порівняно зі своїми конкурентами, тобто оцінити рівень його конкурентоспроможності.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства являє собою складне багатовекторне завдання, яке зводиться до інтерпретації та

оцінки комплексу показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства, що формують його конкурентоспроможність [4, с. 183]. Така оцінка дає можливість визначити сильні та слабкі сторони підприємства, допомагає визначити власне місце серед підприємств-лідерів, «середняків» і аутсайдерів, виявляти його приховані потенційні можливості і відповідно до цього максимально удосконалити його стратегію функціонування, розробляти заходи щодо розвитку конкурентних переваг та адаптувати підприємство в мінливих умовах господарювання, що дає можливість перемагати в конкурентній боротьбі.

Усі загальноприйняті методи оцінки конкурентоспроможності підприємства можуть бути об'єднані в такі дев'ять груп: 1) методи, засновані на аналізі порівняльних переваг; 2) методи, які базуються на теорії рівноваги фірми і галузі; 3) методи, засновані на основі теорії ефективної конкуренції; 4) методи, засновані на теорії якості конкуренції; 5) графічні методи; 6) матричні методи; 7) експертний метод; 8) метод визначення позиції в конкуренції з погляду стратегічного потенціалу підприємства; 9) методи, засновані на порівнянні з еталоном [5].

Однак необхідно зауважити, що вищепераховані методи оцінки конкурентоспроможності розраховані переважно для підприємств виробничої сфери. А для аналізу готельних підприємств необхідно враховувати особливості нематеріального характеру їхньої діяльності. Готельні підприємства належать до сфери послуг, адже результатом їхньої діяльності є послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням.

Одним із найбільш поширених та зручних інструментів порівняння можливостей готельного підприємства та його основних конкурентів є побудова «багатокутника конкурентоспроможності», сутність якого полягає в тому, що коло ділять радіальними оціночними шкалами на рівні сектори, кількість яких дорівнює кількості обраних критеріїв, шкали на радіальних прямих градуюють так, щоб всі значення критеріїв знаходилися всередині оціночного кола, значення критеріїв збільшувалися по мірі віддалення від центра кола. На кожній вазі з використанням відповідного масштабу вимірювання позначаються точки, що відповідають значенням критеріїв. По точках відповідно для кожного з підприємств необхідно провести ламану лінію, яка б і сформувала багатокутник [6]. Тобто цей метод являє собою графічне відображення оцінок стану підприємства та конкурентів із найбільш важливих напрямів діяльності, які зображено у вигляді векторів-осей.

Певний інтерес становлять розроблені в 60-х роках ХХ століття матричні методи, які хоча й не дозволяють дати оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства, однак дають змогу здійснити аналіз окремих аспектів його діяль-

ності, середовища функціонування, ринкову позицію та визначити основні напрями подальшого розвитку. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності готельного підприємства базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих по рядках та стовпцях елементів. Найбільш показовим прикладом може слугувати матриця «Бостонської консалтингової групи» (БКГ), яка побудована за принципом системи координат: по вертикалі – темпи росту ринку, що розміщуються по рядках матриці у лінійному масштабі; по горизонталі, тобто по стовпцях матриці – в логарифмічному масштабі відкладається відносна частка ринку готелю. Найбільш конкурентоздатними вважаються підприємства, що займають значну частку на швидко зростаючому ринку [7].

На увагу заслуговує також і матриця McKinsey, яка є багатофакторною. Вона складається з дев'яти квадрантів і характеризує довгострокову привабливість галузі (ринку) та конкурентну позицію підприємства в ній. Матриця враховує дію значно більшої кількості чинників (чинники конкуренції, фінансово-економічні і соціально-психологічні чинники, а також параметри ринку чи галузі), ніж матриця БКГ. До переваг матриці McKinsey відносять глибину (не приводить до спрощених висновків), гнучкість (згадані фактори вибираються відповідно до конкретної ситуації, що склалася на ринку), широту застосування. Незважаючи на переваги, ця матриця має і «вузькі місця», а саме: труднощі і суб'єктивізм під час визначення ваги певного чинника, рекомендації мають загальний характер і потребують уточнень.

Прикладами матричних методів, які можна використовувати для оцінки підприємств готельного господарства, також можуть слугувати: матриця «Привабливість галузі / конкурентоспроможність» (модель Shell/DPM); матриця «Стадія розвитку ринку / конкурентна позиція» (модель Hofer/Schendel); матриця «Стадія життєвого циклу продукції / конкурентна позиція» (модель ADL/LC) тощо [8, с. 102].

З погляду аналізу готелі можна позначити поняттям «багатовимірний об'єкт», отже, для оцінювання самого підприємства та його позиції на ринку можливо використовувати методи багатовимірної аналізу. Багатовимірний статистичний аналіз – розділ статистики, присвячений математичним методам побудови оптимальних планів збору, систематизації та обробки багатовимірних статистичних даних, спрямованих на виявлення характеру і структури взаємозв'язків між компонентами досліджуваної багатовимірної ознаки та призначений для отримання наукових і практичних висновків. Перерахованим вимогам найкраще відповідає таксономічний метод порівняльного багатовимірної аналізу, адже таксономія – учення про принципи та практику класифікації та систематизації склад-

них областей дійсності, що мають, як правило, ієрархічну будову [7].

Серед розрахункових методів оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного господарства визначальне місце посідають метод рангів, метод різниці та бенчмаркінг. Метод рангів дозволяє дати оцінку місць підприємств-конкурентів шляхом ранжирування значень основних показників, виявити сильні і слабкі сторони їхньої діяльності. Проведення такої роботи дає змогу визначити, за якими порівняльними критеріями оцінки готель випереджає своїх конкурентів, а за якими відстає (кількісна оцінка відставання/випередження не проводиться). Підсумовування місць (рангів) окремих підприємств за всіма показниками оцінки дозволяє виявити краще підприємство за критерієм мінімуму набраних рангів (якщо краще становище вважається мінімальним рангом).

Метод різниць передбачає порівняння та визначення відхилень окремих оціночних показників підприємств щодо показників лише одного конкурента. За кожним із показників, що порівнюються, визначається не тільки позиція підприємства, але й кількісний розрив у досягнутих значеннях. На основі отриманих даних можна побудувати конкурентний профіль готелю. Встановлення пріоритетів дає можливість відзначити, на яку характеристику підприємству необхідно першочергово звернути увагу.

Різновидом методу, що ґрунтується на порівнянні з еталоном, є бенчмаркінг. Бенчмаркінг – це процес пошуку еталонного економічно більш ефективного підприємства-конкурента з метою переймання його найкращих методів роботи [9]. Порівняння окремих параметрів функціонування та результатів діяльності підприємства з основними конкурентами за допомогою бенчмаркінгу дає змогу не лише зробити аналіз стану, що склався в певний період часу у стратегічній групі конкурентів, а й спрогнозувати можливі варіанти розвитку ситуації, розробити відповідні стратегії посилення позитивних та ослаблення негативних тенденцій.

Кожен із розглянутих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства має свої переваги та недоліки. Тому для розкриття конкурентних переваг та недоліків діяльності досліджуваного підприємства необхідно застосувати наведені методи в сукупності, оскільки кожен із них розкриває різні аспекти виявлення конкурентних переваг, на посиленні яких варто сконцентрувати увагу, або ті, над формуванням яких для отримання вищого результату конкурентоспроможності підприємству у найближчий час слід працювати.

Вважаємо доцільним під час оцінки конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу використовувати комплексну методіку оцінки конкурентоспроможності підприємства [10]. Ця методика ґрунтується на знаходженні інтегрального показника конкурентоспромож-

ності та являє собою порівняно простий інструмент для практичного застосування й передбачає низку етапів:

1. Обирається декілька готельних підприємств, які є найближчими конкурентами досліджуваного підприємства. При цьому усі готелі повинні мати спільні риси: однакову категорію, сегмент ринку, місце розташування та схожі стратегії позиціонування.

2. Визначаються параметри, за якими буде проведено аналіз. Так, автор пропонує під час оцінки конкурентоспроможності готельних послуг розглядати такі показники, як ціна, якість обслуговування, місце розташування, устаткування номерів, асортимент додаткових послуг, авторитетність бренду [8, с. 104].

Н.М. Кузнєцова вважає, що критеріями конкурентоспроможності готельних послуг є ціна, технологічні переваги, якість, інфраструктура додаткових послуг, розташування та місткість [11, с. 55]. А дослідник О.В. Шикіна приводить такий перелік факторів, що впливають на конкурентоспроможність готелів у Одеському регіоні, як категорія готелю, вік готелю, кількість номерів, середня ціна 1м² нерухомості в районі, де збудовано готель, наявність додаткових послуг, середня площа номеру готелю, сприйняття готелю споживачем, віддаленість від моря.

3. Формується система бальної оцінки параметрів конкурентоспроможності. Оцінювання параметрів (може відбуватися як за 5-бальною, так і за 10-бальною шкалою) та визначення вагомості кожного з них.

4. Проводиться експертна оцінка усіх запропонованих параметрів діяльності готелів. Кількість експертів повинна бути не менш ніж 5 чоловік (з метою вирішення проблеми суб'єктивності оцінки).

5. Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності готелю відбувається за формулою [11]:

$$ІПК_{\text{готелю}} = \sum_{i=1}^n \frac{A_i}{A_{\text{max}}} \cdot w_i \quad (1)$$

де ІПК_{готелю} – інтегральний показник конкурентоспроможності готелю;

$$A_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} + a_{i2} + \dots + a_{in} \quad (2)$$

A_i – сума експертних оцінок i -го параметру конкурентоспроможності готелю;

n – кількість експертів, що брала участь в аналізі;

A_{max} – максимальна оцінка i -го параметру згідно з обраною шкалою;

w_i – вагомість i -го параметру.

6. Зіставлення отриманих оцінок серед підприємств-конкурентів, завдяки чому з'являється потужний каталізатор удосконалення діяльності готелю, формується єдина мета для підприємства, виявляються пріоритети для вдосконалення.

Висновки. Таким чином, дослідження теоретичних основ конкурентоспроможності підприємств готельного господарства показало, що натеper не розроблена ні єдина номенклатура показників конкурентоспроможності готелів, ні загальні методи їх об'єднання в один інтегральний показник, що в кінцевому рахунку створює серйозні проблеми під час оцінки конкурентоспроможності та управління нею. Тому на основі проведеного аналізу наукових підходів наведена характеристика методів оцінки конкурентоспроможності, які отримали найбільше поширення в теорії та практиці вітчизняних підприємств готельного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко Д. С. Методичні підходи до дослідження конкурентного положення готельного господарства. Економіка та управління підприємствами. 2017. Вип. 19. С. 59–62.
2. Дорошілова Я.В., Заремба В.П. Фактори конкурентоспроможності готельного підприємства. Актуальні питання розвитку та організації готельно-ресторанного бізнесу в сучасних умовах. URL: <http://uastudent.com/factory-zabezpechennja-konkurentospromozhnosti-pidprijemstv-gotelnogo-kompleksu/> (дата звернення: 02.11.2018).
3. Конкурентоспособность гостиничных предприятий: учеб.-метод. пособ. Изгот. по государственному заказу города Москвы. М., 2007. 96 с.
4. Яцковий Д. В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 4(51). С. 183–188.
5. Алферова В.В., Шикіна О.В. Аналіз інтенсивності конкуренції готелів VIP класу м. Одеси. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2017. Вип. № 15. С. 160–165.
6. Бондаренко С.М., А.А. Невмержицька. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. Електронний науковий журнал «Технології та дизайн». 2014. № 2 (11). URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_2_15.pdf (дата звернення: 02.11.2018).
7. Шикіна О. В. Застосування таксономічного аналізу як методу оцінки конкурентоспроможності готельного господарства. Perspective economic and management issues: collection of scientific articles. Austria: "East West" Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2015. P. 429–434.
8. Бортник Л. В. Комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль: ВПЦ Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка». 2013. Том 14. № 2. С. 100–110.

-
9. Давиденко І.В., Ушатова А.В. Питання визначення якості готельних послуг. Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. (Дніпро, 15-16 грудня 2017). Дніпро: НО «Перспектива», 2017. Ч. 1. С. 78–81.
 10. Шикіна О.В. Індекс туристичної конкурентоспроможності як показник туристичного потенціалу України. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 2. Т.2. С. 275–279.
 11. Кузнєцова Н. М., Нездоймінов С.Г. Регіональний вимір розвитку туристичного та готельного бізнесу: монографія. Одеса: Астропринт, 2010. 256 с.

ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

DEVELOPMENT OF PRICE POLICY OF ENTERPRISES ENGAGED IN HOTEL & RESTAURANT BUSINESS IN CONDITIONS OF COMPETITION

Якименко-Терещенко Н.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті приділено увагу ціновій політиці підприємств готельно-ресторанного бізнесу як ключовому фактору їхньої конкурентоспроможності. Визначено фактори, які впливають на ціни готельних послуг, та ідентифіковано ситуації на ринку готельних послуг, в яких необхідно швидко приймати рішення щодо рівня цін. Окреслено особливості ціноутворення у вітчизняному готельно-ресторанному бізнесі та вивчено методи ціноутворення, які застосовуються у вітчизняній практиці підприємств готельно-ресторанного бізнесу для максимізації прибутковості.

Ключові слова: ціна, цінова політика, ціноутворення, гостинно-ресторанний бізнес, метод ціноутворення, модель ціноутворення.

В статье уделено внимание ценовой политике предприятий гостинично-ресторанного бизнеса как ключевому фактору их конкурентоспособности. Определены факторы, влияющие на цены гостиничных услуг, и идентифицированы ситуации на рынке гостиничных услуг, в которых необходимо быстро принимать решения относительно уровня цен. Определены особенности ценообразования в отечественном гостинично-ресторанном бизнесе и изучены методы ценообразования, применяемые в отечественной практике предприятий гостинично-ресторанного бизнеса для максимизации доходности.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, ценообразование, гостеприимно-ресторанный бизнес, метод ценообразования, модель ценообразования.

The article is focused on the pricing policy of enterprises of hotel and restaurant business as a key factor in their competitiveness. The factors that influence the prices of hotel services are determined and the situations in the market of hotel services in which it is necessary to quickly make decisions about the price level, are identified. The features of pricing in the domestic hotel and restaurant business are outlined and the methods of pricing used in domestic practice of enterprises of hotel and restaurant business for maximizing profitability are studied.

Key words: price, price policy, pricing, hospitality and restaurant business, pricing method, pricing model.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основними параметрами оцінювання конкурентоспроможності готелю є, по-перше, здатність запропонувати споживачам готельний продукт із більш привабливими характеристиками, ніж у конкурентів; по-друге, ефективність діяльності готелю на ринку, яка визначається як відношення отриманого ринкового результату до вироблених затрат; по-третє, ринковий результат, що дозволяє досить успішно розвиватися готелю в перспективі і задовольняти потреби як власників, так і найманого персоналу. На конкурентоспроможність готелю впливає безліч факторів, що визначають його здатність діяти в поточних фінансово-еко-

номічних та політичних умовах, які розділяються на тактичні (конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього середовища організації, за яким вона перевершує або буде перевершувати в найближчий період (не більше року) конкуруючі організації), і стратегічні (конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього середовища організації, за яким вона може перевершити конкуруючі готелі після виконання в перспективі конкретних умов, що визначають перевагу аналізованого компонента готелю в порівнянні з конкуруючими організаціями) [1]. До тактичних факторів, що характеризують послугу, належить ціна.

Незважаючи на те що ціна перестає бути вирішальним мотивом під час споживання

послуги на розвинених ринках, важливість цінових стратегій у діяльності підприємства не зменшується, а, навпаки, збільшується [3]. Це пов'язано з високим ступенем зрілості більшості суб'єктів господарювання підприємств готельно-ресторанного бізнесу, а також із тенденцією глобалізації світового ринку з характерною стандартизацією послуг розвинених країн. У таких умовах вітчизняні підприємства готельно-ресторанного бізнесу змушені більш активно використовувати ціни в конкурентній боротьбі. Насправді під час вибору двох альтернатив придбання послуги, що відрізняються ціною і якістю, значущість параметрів якості під час їх оцінювання стає вищим значущості ціни. Однак у разі рівності якості послуги та інших значущих для покупця чинників (що характерно для західних ринків) вирішальну роль у виборі продавця відіграє ціна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Виявленню особливостей ціноутворення на готельні послуги, формуванню механізмів ціноутворення та цінової політики підприємств готельно-ресторанного бізнесу присвячено роботи багатьох провідних українських та іноземних учених: Л.Г. Агафнова, В.В. Костинець, М. Жовнірова, Н.Ю. Мардус, Н.А. Панферова, С.О. Солнцева та ін. [1–7]. Однак більш детального дослідження потребує виявлення особливостей цінової політики підприємств готельно-ресторанного бізнесу в умовах високої конкуренції на ринку готельних послуг.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є виявлення особливостей цінової політики підприємств готельно-ресторанного бізнесу в умовах високої конкуренції на ринку готельних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ціна – це основний генератор доходів у будь-якій сфері ділової активності, в тому числі і в готельному бізнесі. Питання встановлення цін вирішуються в межах тієї чи іншої стратегії ціноутворення, якої дотримується готельне підприємство. Ціноутворення являє собою процес вибору таких розцінок на продукти або послуги, які дозволяють здійснювати продаж. Як тільки менеджмент готелю заклав основу для виробництва готельного продукту, перед ним постає завдання максимізувати доходи і прибуток, розширювати виробництво й отримувати якомога вищий фінансовий результат від своєї діяльності. Основними елементами теорії ціноутворення виступають такі ринкові критерії, як попит, конкуренція і витрати. Вони формують платформу, на основі якої можна приймати рішення щодо вартості готельного номера, відповідній поточному і перспективному співвідношенню попиту і пропозиції. Попит на послуги розміщення та його кількісні і якісні характеристики визначають величину найвищого цінового тарифу, який

може бути встановлений за наявної ринкової пропозиції. Попит на кожному окремо взятому сегменті ринку послуг розміщення залежно від різного набору зовнішніх і внутрішніх впливів коливається. Підприємствам необхідно сегментувати цінову пропозицію залежно від еластичності і коливань попиту на різних ринках. Різні сегменти ринку послуг розміщення мають непростий еластичність попиту, яка диктує залежно від кон'юнктури необхідність формування гнучкої пропозиції, максимізує завантаження номерного фонду.

Вітчизняні підприємства всіх галузей на сучасному етапі розвитку стоять перед вирішенням таких найважливіших питань у сфері ціноутворення:

- освоєння й ефективне використання нових моделей ринків і цінової політики, що узагальнюють сучасну практику і пояснюють мотиви поведінки ринкових контрагентів;
- забезпечення гнучкого підходу до процесу ціноутворення залежно від зміни фаз розвитку ринку і характеру товару;
- розроблення ефективної цінової стратегії і вибір найбільш доцільних методів ціноутворення залежно від цілей, обраних фірмою, і реальних ринкових умов;
- розроблення цінової тактики з урахуванням постійно мінливої економічної кон'юнктури.

Цінова політика підприємства – найважливіша складова частина маркетингової політики, яка полягає у встановленні (визначенні) цін, які забезпечують виживання фірми в ринкових умовах, що включає вибір методу ціноутворення, розроблення цінової стратегії, вибір цінових ринкових стратегій. Маркетингова цінова політика – це орієнтована на споживача маркетингова діяльність підприємства, яка спирається на використанні комплексу заходів з установами рівня ціни, знижок, надбавок, умов оплати за продукцію, управління ціною та контролю з метою задоволення потреб споживача та інтересів виробника і, як наслідок, одержання прибутку [2].

Цілі цінової політики:

- а) забезпечення виживання (збуту) фірми. Важливими компонентами цінової політики є обсяг збуту (продажів) і частка на ринку;
- б) максимізація прибутку. Фірма робить оцінку попиту і витрат стосовно різних рівнів цін і зупиняється на таких цінах, які забезпечують у майбутньому максимальний прибуток;
- в) утримання ринку.

До внутрішніх факторів, що впливають на цінову політику підприємства, належать: маркетингові цілі компанії, стратегії маркетингового комплексу, витрати виробництва і організації діяльності. Зовнішні фактори ціноутворення включають стан ринку і попиту, державне регулювання цін, канали розподілу, споживачів, конкуренцію й інші елементи оточення підприємства. У практиці ціноутворення використовують

різноманітні методи визначення вихідної ціни на товари (роботи, послуги), які можна об'єднати у базові моделі відповідно до факторів, що визначають цінову політику підприємства:

- 1) модель ціноутворення, що базується на витратах виробництва;
- 2) модель ціноутворення, що базується на попиті;
- 3) модель ціноутворення, що базується на конкуренції;
- 4) модель ціноутворення, що базується на врахуванні різних груп інтересів.

Серед факторів, що впливають на ціни, ключовими є цілі підприємства, собівартість, цінова еластичність попиту, рівень цін і характер поведінки конкурентів, інвестиційні надходження, планова норма прибутку, сприйняття послуг потенційно цільовою аудиторією тощо. Факторами, що впливають на ціни готельних послуг, є фактори цінності послуги, витрат, конкуренції, розподілу, громадської думки (смаки і переваги споживачів готельного продукту, споживчі очікування), реклами, стимулювання збуту, обслуговування.

Підприємству потрібно розробляти власну тактику формування ціни, яка дозволяє швидко пристосовуватися до змін у середовищі. Ситуації, в яких необхідно швидко приймати рішення щодо рівня цін, можуть бути викликані такими чинниками:

- раптова зміна цін найближчими конкурентами;
- нівелювання власної цінової політики за появи нового конкурента;
- бажання залучити додаткових клієнтів, стимулюючи низькою ціною додатковий обсяг продажів і компенсуючи за їх рахунок втрати в ціні;
- необхідність компенсування підвищеними цінами додаткових витрат на поліпшення обслуговування клієнтів (наприклад, шляхом модернізації або реконструкції номерного фонду);
- цінова адаптація до нових ринкових сегментів під час проведення політики завоювання нових ринків збуту;
- сезонна зміна цін для збереження прийнятних обсягів ділових операцій.

Особливостями ціноутворення у вітчизняному готельно-ресторанному бізнесі є:

- встановлення цін та їх незмінність на протязі звітного періоду (в європейській практиці зазвичай ціни корегуються на протязі року з урахуванням постійно змінюваного бізнес-середовища). Цінова політика з самого початку в своїй стратегії має бути гнучка. Індивідуальна ціна, яка враховує багато ринкових і персональних факторів, – це ключовий сучасний критерій гостинності закладу (потрібно брати до уваги рівень завантаження готелю, встановлювати ціну в кожному конкретному випадку переговорів із клієнтом). Розмаїття тарифів націлене на максимальне розширення клієнтської бази

шляхом освоєння нових ринків або залучення раніше не властивої закладу цільової аудиторії;

- рівень прибутковості вітчизняних готелів можна порівняти з рівнем прибутковості готелів європейських столиць. Проте ними застосовуються різні способи досягнення прибутковості. Так, вітчизняні заклади в основному акцентуються на високих цінах та низькому рівні завантаження номерного фонду, європейські заклади – застосовують гнучкі ціни, що збільшує рівень завантаження потужностей закладів;

– під час формування цінової політики керівники закладів готельно-ресторанного бізнесу використовують методики розрахунку, які є визнаними і апробованими у всьому світі. Є два основні чинники, які впливають на формування тарифу номера. Перший, об'єктивний фактор – це собівартість номера. Другий, суб'єктивний – прийнятність тарифу для кінцевого споживача. Таким чином, з одного боку, готельний тариф повинен покривати витрати на утримання готелю і повертати інвестований в нього капітал, а з іншого – вартість номера не повинна відштовхувати потенційного гостя. На прийнятність тарифу для клієнта впливає безліч факторів: від конкретного конкурентного оточення на цільовому ринку до політичної й економічної стабільності держави, регіону. Іншими чинниками, що впливають на формування цінової політики готелю, є: високий ступінь впливу рівня цін готелів-конкурентів на аналогічні продукти; сезонний характер попиту на готельні послуги; високий рівень орієнтації на психологічні особливості гостя (наприклад, ціна на розміщення може бути пов'язана з його статусом і становищем у суспільстві); варіантність тарифів на розміщення через яскраво виражену сегментацію ринку; відсутність перерозподілу ризику непродажу номерів між посередниками і споживачами на ринку.

У вітчизняній практиці підприємств готельно-ресторанного бізнесу для максимізації прибутковості застосовуються різні методи ціноутворення:

1) пропозиція цінового діапазону. Метод вперше застосований американськими готельними корпораціями і полягає у пропозиції цін різного рівня на наявний у розпорядженні номерний фонд, що надає клієнтам можливість вибору. Використання цього методу – перший крок на шляху підвищення прибутковості кожного номеру. Підготовлений відповідним чином співробітник служби бронювання може продавати номери «з націнкою» та намагатися переконати гостя вибрати номер за розцінками, що вищі за мінімальні;

2) продажі у верхній ціновій межі. Метод орієнтований на прагнення до встановлення цін по верхній межі, в умовах, коли є високий попит на послуги розміщення. Метод має безліч способів застосування: просування страви меню, що має високу вартість, елітного номера або вір-відпочинку. Найбільш розповсюдженим про-

явом застосування методу є встановлення цін, що перевищують рівень пропозиції основних конкурентів. При цьому заклад у рекламній пропозиції має підкреслювати високу споживчу цінність послуг готелю;

3) продажі по нижній ціновій межі. Метод передбачає роботу з клієнтом, чутливим до ціни. Застосування цього методу стало можливим завдяки техніці цінового діапазону, який передбачає установку завищених цін, з яких потім робиться «знижка» для клієнтів, які прагнуть до мінімальних розцінок;

4) акцент на прибуток і доходи в розрахунку на одиницю продукції або послуг;

5) використання фактора випередження темпу інфляції. Метод застосовують у разі взаємодії материнські компанії та франшизоодержувача. Перші стимулюють других збільшувати розцінки в готелях у розмірах, пропорційних загальним темпам інфляції, що повинно забезпечити можливість функціонування готельної мережі. Подібна концепція «прискорення» передбачає збільшення розцінок темпами, що швидші, ніж зростання інфляції (за відповідного попиту), що сприяє зростанню прибутку;

6) інтуїтивна оцінка й аналіз беззбитковості. Метод інтуїтивної оцінки не оперує поняттями витрат, прибутку, розцінки, ринку і конкуренції. Керівник, який встановлює ціни, тільки припускає, що його ціни – правильні. У разі застосування аналізу беззбитковості здійснюється аналіз собівартості, що дає можливість розглянути співвідношення між доходами і витратами підприємства;

7) метод проб і помилок. Метод полягає в тому, що готельний оператор то підвищує, то знижує ціни залежно від того, як їх рівень впливає на прибуток і обсяг продажів. Коли прибуток, на думку оператора, досягає максимальної

величини, ціни вважаються встановленими правильно;

8) цінова піраміда. Метод є гібридом методу, що встановлює ціновий діапазон, і методу, який передбачає продажі по верхній ціновій межі. Метод включає сегментацію продукту або послуги залежно від їх характеристик;

9) аналіз сегментів ринку. Метод передбачає встановлення ціни шляхом сегментації клієнтської бази. Види або типи клієнтів розрізняються за потребами, бажанням і рівнем витрат;

10) встановлення конкурентних цін. Метод передбачає використання розцінок на рівні основних конкурентів, диференціюючи їх за рахунок місцевих відмінностей, розташування готелю, його спеціалізації, атмосфери затишку;

11) витратний метод (формула Хабберта). Метод передбачає встановлення ціни, що покриває понесені підприємством витрати.

Отже, ціноутворення в готельному господарстві – це не тільки фінансовий механізм, що дає змогу планувати результати діяльності готелю. Ціна стає інструментом маркетингу, що дозволяє за його ефективного використання домогтися підвищення прибутковості готелю. Потрібно знайти оптимальний баланс між ціною і прибутком: певний рівень цін повинен встановлюватися тоді, коли виявлено його позитивний вплив на прибутковість усіх операцій.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, підприємство готельно-ресторанного бізнесу, яке планує довгострокову діяльність на ринку високої конкуренції, має розробити дієву цінову політику. Для правильного прийняття рішення щодо системи ціноутворення необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, провести аналіз ринку, потреб клієнта і його цінового сприйняття.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Панферов Н.А. Классификация факторов конкурентоспособности гостиницы / Н.А. Панферов // Вестник университета (ГУУ). 2009. № 1 (27). С. 124–128.
2. Солнцев С.О. Формування цінової політики та механізм ціноутворення на ринку готельних послуг / С.О. Солнцев, Б. Г. Муха // Ефективна економіка. 2012. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1154>.
3. Мардус Н.Ю. Особливості ціноутворення на готельно-ресторанні послуги Н.Ю. Мардус // Приазовський економічний вісник. 2017. Вип. 4(04). С. 43–48.
4. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанный бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: навч. посіб. / Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова. К.: Знання України, 2002. 358 с.
5. Жовнірова М. Цінова політика як складова соціальних комунікацій в індустрії гостинності / М. Жовнірова // Соціальні комунікації в культурних індустріях: теорія та практика гостинності в готельно-ресторанному й туристичному бізнесі. URL: <http://knukim.edu.ua/wp-content/uploads/2014/06/221.pdf>.
6. Костинець В.В. Маркетингові інструменти забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку готельних послуг / В. В. Костинець // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 3 (09). С. 66–70.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

EFFICIENCY OF THE BUSINESS MANAGEMENT ORGANIZATION IN THE INFORMATIONAL ECONOMY

Яровий І.М.

кандидат економічних наук,
заступник директора з навчальної роботи,
Київський коледж комп'ютерних технологій та економіки
Національного авіаційного університету

Гальмакова Н.Б.

голова циклової комісії,
Київський коледж комп'ютерних технологій та економіки
Національного авіаційного університету

Михайлова О.В.

викладач,
Київський коледж комп'ютерних технологій та економіки
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто та проаналізовано основні особливості інформаційної економіки. Обґрунтовано вплив інформаційного забезпечення управління на ефективність функціонування підприємства. Набула подальшого розвитку структурна модель управління інформаційною системою на підприємстві. Розглянуто основні вимоги до структур інформаційних систем управління та механізму впровадження ІТ на підприємствах.

Ключові слова: інформація, інформаційна економіка, управління, підприємство, організація.

В статье рассмотрены и проанализированы основные особенности информационной экономики. Обосновано влияние информационного обеспечения управления на эффективность функционирования предприятия. Получила дальнейшее развитие структурная модель управления информационной системой предприятия. Рассмотрены основные требования к структурам информационных систем управления и механизму внедрения ИТ на предприятиях.

Ключевые слова: информация, информационная экономика, управление, предприятие, организация.

In the article the main features of the information economy are considered and analyzed. The influence of information management on the operation efficiency of the enterprise is substantiated. The structural model of information system management at enterprises has become further developed. The main requirements for the structures of information management systems and the mechanism of IT implementation at enterprises are considered.

Key words: information, information economy, management, enterprise, organization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Дослідження основних феноменів інформаційної економіки дало змогу віднести до таких: структурні зрушення в бік збільшення частки третинних секторів економіки, інформатизацію, глобалізацію і мережевізацію економіки, зростання наукового знання і його значущості для забезпечення добробуту суспільства. В Україні та світі відбувається формування інформаційної економіки і інформаційного суспільства, чому сприяло поширення персональних комп'ютерів та широке впрова-

дження інформаційно-комунікаційних технологій. Використання інформаційних технологій на підприємстві під час впровадження організаційно-економічного механізму управління підприємством є дуже актуальним питанням, котре може допомогти підприємству не тільки повною мірою використовувати організаційні складники підприємства, а й збільшити економічний ефект від його діяльності [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спираються автори. Концепція інформаційної економіки, на думку К.Ю. Конової, акцентує увагу на технологічному складнику економічного

зростання, а термін «інформаційна економіка» використовується для оцінки впливу інформаційних технологій на економіку [2].

А.В. Ткачова вважає, що «проблеми інформаційного сектору – це насамперед проблеми конкурентоспроможності економіки, оскільки відставання в обробці й отриманні необхідної інформації, невміння використовувати інформаційний ресурс і розпорядитися інтелектуальною власністю врешті-решт супроводжується втратою колишніх позицій не тільки на ринках інформації та інтелектуальних досягнень, але й на ринках продуктів і послуг, у споживчих секторах» [3].

В. Приймак, досліджуючи становлення інформаційної економіки в Україні та світі, доходить до такого висновку щодо України: «Серед інших країн світу вона має досить високий рейтинг за рівнем освіти і кваліфікації і низький – за рівнем розвитку економічного і інституціонального режиму, а також впровадженням нових інформаційно-комунікаційних технологій, що потрібно терміново виправляти» [4].

О.А. Титенко, аналізуючи сучасний стан, проблеми та шляхи подальшого розвитку інформаційної економіки в Україні, переконливо доводить, що «нині в інформаційній сфері є низка проблем, які потребують вирішення, що є особливо актуальним у сучасних умовах цивілізаційного розвитку» [5]. Д.Б. Кіреєв, розглядаючи вдосконалення механізмів розвитку інформаційної економіки в Україні, зазначає що «у сучасних умовах посилення конкуренції запорукою успішності може бути лише безперервне зростання ефективності діяльності підприємства, що вимагає безперервного вдосконалення управління підприємством» [6].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною ціллю статті є дослідження критеріїв ефективності організації управління підприємством в умовах інформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. Інформаційний сектор економіки є сьогодні самим динамічним сектором народного господарства, який визначає економічний розвиток не тільки окремих країн, але й всього сучасного світу. З розвитком інформаційної економіки змінюється структура зайнятості та ринку інформаційно-комунікаційних технологій, збільшується асиметрія інформації між країнами, регіонами та іншими територіальними утвореннями, повільно впроваджується широкомовий доступ до Інтернету [4].

Сучасні показники динаміки економічного розвитку України наочно демонструють той факт, що у країні починає складатися спеціалізований сектор економіки, заснований на виробництві, розповсюдженні, обміні і споживанні інформації [5]. Зокрема, за даними Державної служби статистики, у 2017 р. використовували

у своїй роботі комп'ютери 95,4% підприємств (у 2016 р. – 95,1%), з них 66,9% користувалися мережею Інтранет (у 2016 р. – 65,6%); 61,7% – локальною комп'ютерною мережею (у 2016 р. – 62,5%). Мережу Екстранет, як і у 2016 р., мало кожне одинадцятье підприємство. Майже всі підприємства (98,2%), які використовували комп'ютери, мали доступ до мережі Інтернет. З них 41,1% мали власний веб-сайт (у 2016 р. – 40,2%), який забезпечував для 18,9% підприємств можливість обслуговування клієнтів; 17,4% – посилення на їх веб-сайт у соціальних медіа; 11,6% – розміщення оголошень про відкриті вакансії у режимі онлайн (у 2016 р. – відповідно 18,5%, 15,9% та 10,7%). Послуги хмарних обчислень купували 10,5% підприємств (у 2016 р. – 9,4%). Серед послуг хмарних обчислень найбільшим попитом користувалися фінансові або бухгалтерські прикладні програми, які купували 6,1% підприємств; послуги з розміщення електронної пошти – 5,5%; оренда офісного програмного забезпечення – 4,9% (у 2016 р. – відповідно 5,6%, 4,9% та 4,3%) [7].

Механізми розвитку інформаційної економіки в Україні слід розглядати як механізми державного управління (практичні заходи, засоби, важелі, стимули з боку держави) та недержавні механізми (конкуренцію та партнерство). Реалізація державної політики розвитку інформаційної економіки у контексті інтеграції України в світові ринки, світове суспільство, створення передумов для поглиблення та розширення відносин зі світовим та європейським інформаційним простором актуалізує необхідність науково-аналітичного супроводу цих процесів та удосконалення механізмів реалізації державної політики в управлінні розвитком інформаційної економіки. Зокрема необхідно: по-перше, виробити єдині принципи і загальні правила взаємодії всіх суб'єктів інформаційної діяльності за оптимального співвідношення державного регулювання та саморегулювання й розвитку інформаційних ринків; по-друге, забезпечити умови для безпечної інформаційної взаємодії держави, громадян та організацій; по-третє, гарантувати та уможливити рівнодоступність суб'єктів інформаційної діяльності до відкритих інформаційних ресурсів та їхню правову рівність; по-четверте, це збереження балансу інтересів держави і світового співтовариства під час входження України в глобальний інформаційний простір, збереження інформаційного суверенітету; по-п'яте, боротьба з піратством у галузі інформаційних технологій [8].

Ефективність підприємства значною мірою залежить від управління його діяльністю. Часто підвищення ефективності підприємства є результатом удосконалення управління ним. Методичний підхід до вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством передбачає послідовність дій за такими етапами:

I етап – моніторинг соціально-економічного розвитку підприємства;

II етап – діагностика функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємства;

III етап – оцінювання можливостей удосконалення організаційно- економічного механізму управління;

IV етап – розроблення програми вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством; V етап – оцінювання запропонованих змін організаційно-економічного механізму управління підприємством;

VI етап – впровадження програми вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством [6].

Інтеграція функцій управління інформаційної спрямованості – це об'єктивний процес, який є відповіддю на постійні зміни й ускладнення зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства. На наш погляд, він потребує не стільки введення нових управлінських функцій, які будуть забезпечувати цілісність системи управління, скільки удосконалення вже наявних – планування, обліку, контролю, економічного аналізу, власне управління тощо – на інтеграційних засадах з огляду їх орієнтації на спільні цілі підтримання достатнього рівня економічної стійкості суб'єкта господарювання (рис. 1).

Удосконалення інформаційного забезпечення системи управління економічною стійкістю вітчизняних підприємств вимагає суттєвого розширення інструментарію всіх управлінських функцій інформаційної спрямованості, особливо планування, обліку, економічного аналізу тощо. Цей процес може здійснюватися шляхом запровадження в практику управління вітчизняних підприємств методів, SWOT, STEP і STEEPV-аналізу та інших [9].

Кожен керівник прагне організувати роботу свого підприємства так, щоб усі бізнес-процеси виконувалися чітко, згідно з наміченим планом, без збоїв, з витратою мінімуму часу на механічну паперову роботу. Нині найефективнішим способом організації бізнесу є комплексна автоматизація бізнес-процесів на базі створення власної або впровадження готової інформаційної системи, адаптованої під конкретну компанію замовника [10].

Сучасна класифікація інформаційних систем управління передбачає розподіл систем управління підприємством залежно від призначення програмного продукту, витрат на придбання та установку програми та витрат на навчання персоналу (табл. 1).

Впровадження інформаційної системи дає змогу оперативно і достовірно відстежувати поточний стан та зміни у роботі підприємства, робити аналіз тенденцій та приймати на основі узагальнених даних виважені рішення менеджерами всіх ланок управління з урахуванням можливих ризиків з допомогою використання структурної моделі управління інформаційною системою на підприємстві, яка наведена на рисунку 2 [12].

Використання автоматизованих інформаційних систем покращить часові характеристики управлінських процесів, прискорить процес обробки інформаційних ресурсів та забезпечить контроль за процесом управління на основі змін у використанні та організації роботи з інформаційними ресурсами, а саме дасть змогу:

– значно скоротити управлінський персонал підприємства, який займається роботою зі збору, обліку, зберігання й обробки інформаційних ресурсів;

– швидко, якісно і надійно виконувати отримання, облік, зберігання і обробку інформаційних ресурсів підприємства;

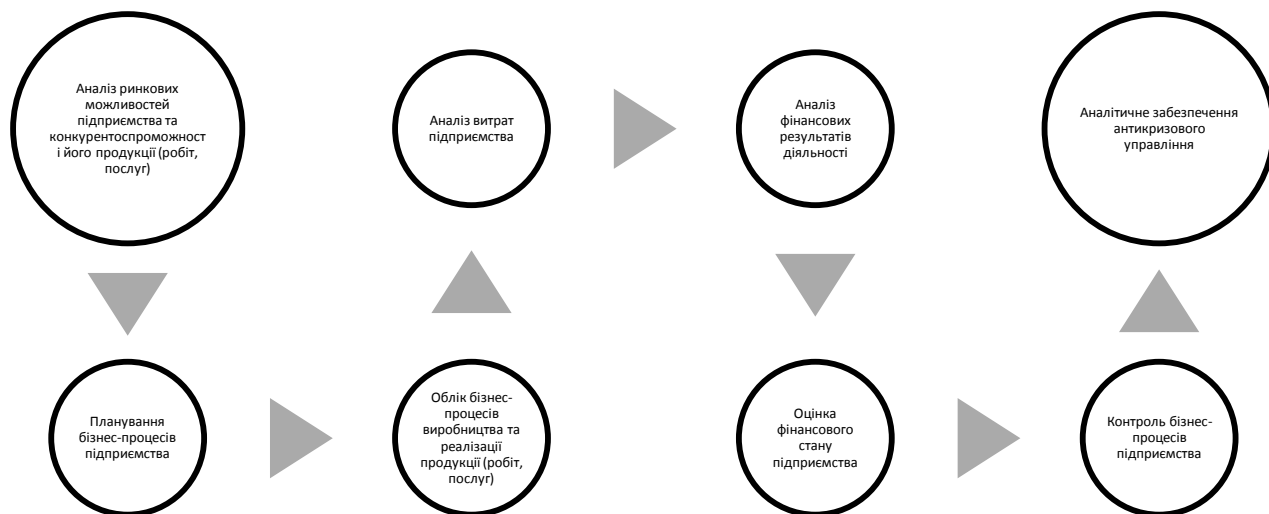


Рис. 1. Інтеграція функцій управління інформаційної спрямованості, адаптовано авторами відповідно до [9]

– забезпечити у потрібні терміни керівництво і управлінсько-технічний персонал підприємства якісною інформацією;

– координування дій, що досягається за рахунок швидкого доступу до необхідної інформації у межах підприємства [13, с. 398].

Користь від впровадження ІТ слід шукати не в миттєвому зниженні витрат та зростанні економіч-

ної ефективності підприємства. Користь полягає насамперед у тому, що в процесі впровадження ІТ на підприємстві розробляються технології ефективного управління, які забезпечують координацію управлінської діяльності та ефективне досягнення стратегічних і оперативних цілей підприємства.

Ефективність використання інформаційних технологій залежить як від їхнього вмiлого



Рис. 2. Структурна модель управління інформаційною системою на підприємстві, адаптовано авторами відповідно до [12]

Таблиця 1

Класифікація сучасних автоматизованих систем управління (АСУ) [11]

	Клас АСУ			
	Локальні АСУ	Фінансово-управлінські АСУ	Середні інтегровані АСУ	Великі інтегровані АСУ
Приклади АСУ	1С- Підприємство, Сфера	Босс, Парус	Галактика, ІТ-Підприємство	Oracle, Ваан
Призначення	Малі та середні фірми		Середні і великі фірми	Великі корпорації
Вартість: ліцензія + 1 робоче місце, дол.)	0,3-15 тис. + + 100-500	10-300 тис. + + 500-2000	50-500 тис. + + 500-5000	Більше ніж 500 тис. + 2-8 тис.
Сфера використанн	Бухгалтерія, склад, розрахунок по заробітній платі тощо	Облік і керування ресурсами не виробничих фірм	Здійснюють функції планування, керування усіма ресурсами підприємства	Автоматизація керування фінансово – промисловими групами тощо

застосування, впливу на підвищення продуктивності та якості роботи керівників, так і від зменшення витрат на інформатизацію, що досягають оптимальною організацією проектування, створення та функціонування інформаційних систем і інфраструктури інформатизації території загалом.

Нові інформаційні технології та інформаційно-аналітичні системи, які будуть впроваджені на підприємствах, безпосередньо підвищать продуктивність роботи, насамперед у сфері розумової праці і керування, а основний ефект буде досягнутий в економічному розвитку підприємства за рахунок прийняття більш якісних управлінських рішень.

Ефективність формування та використання інформаційних ресурсів на підприємстві забезпечує дотримання таких принципів управління, як: безперервне поповнення і відновлення інформаційних ресурсів, оптимізація їх джерел, забезпечення економічної безпеки, формування раціональної структури, інтегроване і раціональне використання інформаційних ресурсів, визначення ризиків їх використання, зацікавленість першого керівника, участь усіх співробітників, активна роль інформаційних служб у процесі формування і використання інформаційних ресурсів, безперервний і комплексний розвиток системи забезпечення інформацією [14].

Критерієм ефективного управління сучасними підприємствами є максимальне задоволення інформаційних потреб усіх учасників виробничо-господарської діяльності. Інформаційне забезпечення управління підприємством передбачає організацію цілеспрямованих масивів інформації та інформаційних потоків, яка включає збирання, зберігання, опрацювання і передавання інформації з метою аналізу одержаних результатів для підготовки, обґрунтування і прийняття управлінських рішень [15, с. 20].

Основними критеріями ефективності організації інформаційного менеджменту на підприємстві є:

1) Насиченість комп'ютерами. Цей найчастіше застосовуваний критерій оцінки відображає лише один зі складників інформаційних систем. Але насиченість комп'ютерами сама по собі не приведе до якісної зміни в діяльності як підприємства, так і всього суспільства загалом. До якісної зміни може привести лише впровадження нових інформаційних технологій, які реалізуються за допомогою комп'ютерів;

2) Інтеграція інформаційних технологій. Інтеграція – це система узгоджень і сукупність функцій, що їх реалізують. Розрізняють функціональну та інформаційну інтеграцію. Інформаційна інтеграція та засновані на ній комунікації умовно розподіляють на: корпоративні, орієнтовані на інформаційні системи державного сектору і структури змішаних форм власності; загального користування, що формуються поступово й самостійно в надрах малого біз-

несу, приватного ринку й ринку інформаційних технологій.

3) Мережі загальнодоступних інформаційних банків. Цей критерій характеризує інтеграцію та комунікацію інформаційних систем у мережі загального користування, що передбачає гетерогенний розподіл системи баз даних (БД), дружній інтерфейс, загальнодоступні й дешеві мережі зв'язку. Основний складник таких мереж – це БД, що підтримуються своїми виробниками. Інтеграція інформаційних систем у такі БД залежить від вимог конфіденційності, захищеності власної інформації і таких параметрів, як вартість звернення до гетерогенних БД і час їх актуалізації [16, с. 120–125].

Мережізація пропонує нетрадиційний погляд на потенційні результати діяльності мережевих структур. Зокрема, мережеві структури можна розглядати як одну з форм соціальної мобілізації. Мережізація містить у собі передумови нової організаційної та управлінської парадигми, заснованої на віртуалізації бізнес-процесів і концепції самоорганізації. Так, із позицій синергетичного підходу вузли мереж можна розглядати як атрактори процесів самоорганізації. Мережева структура неформальна, мобільна і дискретна. Вона націлена на максимально можливий розподіл ризиків і створює тимчасові віртуальні інститути для набагато ефективнішого вирішення конкретного завдання. Мережізація дає змогу організаціям більш повно використовувати переваги поділу праці, коли компанія може позбутися тих видів діяльності, де не вдається досягти необхідного рівня ефективності і водночас скористатися порівняльними перевагами своїх партнерів. Також до позитивів віднесемо підвищення рівня компетентності персоналу, бо розвиток мереж має великий інноваційний потенціал, оскільки мережеві структури є обґрунтованою реакцією організацій, що розуміють обмеження і вигоди, які можна отримати від співпраці та обміну досвідом. Тобто функціонування підприємств у режимі мережі генерує нові конкурентні переваги, а стратегічне управління мережами дає змогу скоротити витрати і підвищити доходи, а також забезпечити швидкість реакції підприємства на зміну економічної кон'юнктури [17].

Інформаційне забезпечення управління можна розглядати з економічної, організаційної, технологічної та технічної позицій, а також як систему ресурсного забезпечення, як специфічний вид професійної діяльності, як складник системи та процесу управління. Інформаційне забезпечення, що базується на широкому застосуванні нових інформаційних технологій, засобів комп'ютерної та комунікаційної техніки, дає змогу підвищувати ефективність роботи підприємств і організацій у декілька разів, оптимізувати за заданими критеріями використання ресурсів, скорочувати документообіг з переходом до електронних технологій управління. Таким чином, можна запропонувати таке визна-

чення особливостей інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій: це функціональний комплекс, що забезпечує органічну взаємодію технічних засобів, методів та технологій роботи з інформацією, можливість цілеспрямованого безперервного збору, пошуку, групування, аналізу, зберігання та поширення інформації серед зацікавлених менеджерів підприємств і організацій, а також надходження своєчасної, достовірної та повної інформації про стан та параметри функціонування певних об'єктів управління через визначені проміжки часу або відповідно до їх запитів; відображає інформацію щодо стану керованого об'єкта і є основою для прийняття управлінських рішень; формує інформацію, яка складається з важливих даних та не дає відволікатися менеджерам на зайву та громіздку інформацію, сприяючи ефективній реалізації процесу управління та враховуючи інформаційні потреби всіх користувачів. Як показав проведений аналіз, інформаційне забезпечення управління відіграє важливу роль у забезпеченні ефективної діяльності підприємств і організацій шляхом інформаційно-аналітичної, методологічної та інструментальної підтримки менеджменту, а отже, посідає одне з перших місць в управлінні [18].

Проаналізувавши процес організації управління інформаційними ресурсами підприємств, встановлено, що він складається з трьох основних блоків: управляючі процеси, процеси забезпечення передачі інформаційних ресурсів та процеси забезпечення. Основні вимоги до структур інформаційних систем управління:

- 1) структура системи має відповідати розподілу повноважень;
- 2) інформаційні ресурси усередині системи повинні бути побудовані так, щоб вони детально відображали рівні управління;
- 3) обмін інформацією між рівнями системи управління повинен здійснюватися по вертикалі як згори вниз, так і знизу вгору [19, с. 55–60].

Бізнес-підрозділ і IT-відділ повинні спільно працювати над прийняттям рішень у сфері

інформатизації, щоб забезпечити їх обґрунтованість. Для цього співробітники компанії повинні мати базові знання в області IT, а фахівці IT-відділу – знання про основний вид діяльності компанії. У «мудрих» організаціях структура IT-відділів проста. Невелике число співробітників займається підтримкою, а основний упор зроблений на продуктивність. У таких організаціях розуміють, що вони не можуть тримати фахівців за всіма напрямками, які їм можуть знадобитися, тому обмежуються лише тими, потреба в яких особливо значна або важлива, а за іншими послугами звертаються до зовнішніх організацій.

Висновки із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямі. Таким чином, основні напрями реорганізації структур управління в умовах інформаційної економіки зводяться до їх децентралізації для досягнення гнучкості, адаптації (приспособлення) до мінливих умов зовнішнього середовища, вирівнювання [20].

Механізм впровадження IT на підприємствах є системою заходів організаційно-економічного характеру. Комплексний підхід до впровадження IT на підприємствах дасть змогу об'єднати всі структурні одиниці в єдиний інформаційний простір, організувати більш точний облік витрат, удосконалити методи калькулювання собівартості продукції та методи аналізу відхилень, надати керівництву економічно значущу аналітичну інформацію в необхідних розрізах. Економічний механізм впровадження інформаційних технологій у сучасний бізнес забезпечує зв'язок елементів та важелів, що дають можливість оперативно реагувати на різноманітні зовнішні та внутрішні чинники і впливають на впровадження інформаційних технологій та забезпечують найбільш ефективно використання їх у діяльності підприємств. За каналами зворотного зв'язку механізм має циклічний характер функціонування [21, с. 269–276]. Подальші дослідження можуть стосуватися інструментів вдосконалення каналів зворотного зв'язку в інформаційній системі підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сазонова С.В. Використання інформаційних технологій підприємствами за допомогою організаційно-економічного механізму. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/78.pdf
2. Кононова К.Ю. Інформаційна економіка: моделювання еволюційних процесів. URL: https://www.researchgate.net/publication/301590066_INFORMATIONNA_EKONOMIKA_MODELUVANNA_EVOLUCIJNIH_PROCESIV
3. Ткачова А. В. Специфіка і тенденції розвитку інформаційного сектора економіки України. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2378>
4. Приймак В. Становлення інформаційної економіки в Україні та світі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://publications.lnu.edu.ua/bulletins/index.php/economics/article/view/5866/7257>
5. Титенко О.А. Інформаційна економіка в Україні: сучасний стан, проблеми та шляхи подальшого розвитку. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/12546/1/180-190.pdf>
6. Коначук В.Л., Карпенко В.В. Визначення напрямків удосконалення господарської діяльності підприємства. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_036.pdf
7. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах у 2017 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2018/05/82.pdf>

8. Кіреєв Д. Б. Вдосконалення механізмів розвитку інформаційної економіки в Україні. URL: http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol5/visnyk_nuczu_15_2016_2.pdf
9. Лоханова Н.О. Інформаційне забезпечення системи управління економічною стійкістю підприємств. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3229/1/27.pdf>
10. Мандражи, З.Р. Інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємством [Текст] / Зарема Рефатівна Мандражи // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. Том 20. С. 251–256.
11. Вольвач І.Ю. Проблеми оцінки ефективності використання інформаційних систем в управлінні підприємствами / І.Ю. Вольвач // Проблеми легкой и текстильной промышленности Украины 2010. № 16. С. 164–166.
12. Ратушняк О.Г., Паланиця М.В. Вдосконалення ефективності управління підприємством шляхом впровадження інформаційних систем. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_3_3/258-263.pdf
13. Чернявська І.В. Дослідження ефективності використання інформаційних ресурсів промислового підприємства [Текст] / В.І. Чернявська // Економічний аналіз. 2008. № 2(18). С. 397–399.
14. Буряк В.В. Механізм управління інформаційними ресурсами промислових підприємств. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами. Донбаська державна машинобудівна академія, Краматорськ, 2006 р.
15. Денисенко М.П., Колос І. В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством [Текст] / М.П. Денисенко, І.В. Колос // Економіка та держава. 2006. № 7. С. 19–24.
16. Маковій В.В. Теоретичний базис інформаційного менеджменту телекомунікаційних підприємств [Текст] / В.В. Маковій // «Економіка. Менеджмент. Бізнес». 2016. № 4 (18). С. 120–125.
17. Данилович-Кропивницька М.Л. Інформаційна економіка як платформа мережизації. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/46.pdf
18. Палагута С.С. Особливості інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій. URL: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/85.pdf>
19. Гриджук І.А., Урікова О. М. Формування ефективної системи інформаційних ресурсів на підприємствах телекомунікаційної сфери [Текст]. // «Економіка. Менеджмент. Бізнес» № 3 (13), 2015, с. 55–60.
20. Методичні принципи удосконалення управління підприємством на основі інформаційних технологій. URL: https://studme.com.ua/121201248804/informatika/metodicheskie_printsipy_sovershenstvovaniya_upravleniya_predpriyatiem_osnove_informatsionnyh_tehnologiy.htm
21. Янчук Т.В. Значення механізму впровадження інформаційних технологій у господарській діяльності підприємств [Текст]. // Економіка і організація управління. 2016. -№ 4 (24). С. 269–276.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.242

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ДОХОДИ ГРОМАД ТА НАСЕЛЕННЯ

FINANCIAL DECENTRALIZATION: COMMUNITY INCOME AND POPULATION INCOME

Громоздова Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Громоздов В.В.

аспірант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Мартинюк О.І.

аспірант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто проблеми фінансової децентралізації. Висвітлено сучасний стан формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів з урахуванням внесених змін до бюджетного та податкового законодавства. Встановлено, що за умови вирішення законодавчих, організаційних та соціальних проблем місцеві бюджети зможуть мати достатній обсяг коштів на виконання делегованих повноважень.

Ключові слова: місцеві бюджети, державний бюджет, органи місцевого самоврядування, податкова система, реформа, децентралізація, регіони, міжбюджетні відносини, фінансова база.

В статье рассмотрены проблемы финансовой децентрализации. Отражено современное состояние формирования местных бюджетов в условиях децентрализации финансовых ресурсов с учетом внесенных изменений в бюджетное и налоговое законодательство. Установлено, что при условии решения законодательных, организационных и социальных проблем местные бюджеты смогут иметь достаточный объем средств на выполнение делегированных полномочий.

Ключевые слова: местные бюджеты, государственный бюджет, органы местного самоуправления, налоговая система, реформа, децентрализация, регионы, межбюджетные отношения, финансовая база.

The article deals with the problem of fiscal decentralization. The article highlights the current state of local budgets in conditions of decentralization of financial resources, considering contributed changes to the budget and tax legislation. It is established that if the legislative, organizational and social problems are solved then the local budgets will have sufficient funds for implementation of delegated powers.

Key words: local budgets, the state budget, organs of local self-government, tax system, reform, decentralization, regions, inter budgetary relations, financial base.

Постановка проблеми. В умовах важкої економічної, фінансової, енергетичної та військової кризи Верховна Рада України у 2015 році прийняла закони про основи державної регіональної політики та добровільне об'єднання територіальних громад, які стали головними

орієнтирами реформування системи місцевого самоуправління. Як наслідок, станом на жовтень 2018 року в країні нараховується понад 830 об'єднаних громад, більшість яких вже пройшла вибори, отримала новий бюджет та нові можливості.

Бюджетна децентралізація стала однією з основних засад добровільного об'єднання територіальних громад та їх самодостатності. Під час фінансової децентралізації кошти, які залучаються на місцях, інвестуються у створення нових робочих місць, розвиток транспортної інфраструктури, впровадження якісної освіти та покращення системи охорони здоров'я. Головна мета бюджетної децентралізації полягає у сталому розвитку місцевої регіональної економіки та зростанні добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Нині наука активно працює над проблемами створення якісних самодостатніх спроможних територіальних громад. Фінансові механізми територіальних громад в наукових працях розглядаються і досліджуються з різних точок зору [5, с. 173–178; 6, с. 326–334].

Над проблемою створення інструментів, які сприятимуть політиці прийняття рішень на рівні місцевого самоврядування, працювала низка вчених. Такі фінансові механізми у своїх наукових працях розробляли та висвітлювали В. Алексєєв, М. Бадида, В. Боронос, О. Кириленко, І. Луніна, А. Лучко, В. Опарін, Ю. Пасічник, О. Сунцова, С. Юрій та інші вчені. Фінансовими можливостями територіальних громад займалися у своїх аналітичних дослідженнях М. Бутко, Н. Морозюк, О. Ольшанський, С. Осадчук, Є. Балацький, Г. Возняк, О. Дем'янчук, М. Козоріз, О. Тимошенко. Вивченням розподілу фінансових потоків бюджету у своїх роботах займалися такі вчені, як Дж. Бьюкенен, Е. Даунс, П. Мілгром, М. Олсон, Ж. Лаффон. Теоретико-методологічні положення фінансової децентралізації висвітлені в роботах Дж.К. ван Хорна, Л. Новаковського, А. Гальчинського, А. Ткачука, І. Волохової, Д. Нехайчука.

Народжені наукою методики покликані забезпечити практичну реалізацію регіональних стратегій шляхом фінансування, зокрема за рахунок коштів Європейського Союзу. Вони передбачають створення абсолютно відкритих механізмів фінансування окремих регіонів. Відповідно до прийнятого Закону регіональні ради ініціюватимуть і забезпечуватимуть розроблення та прийняття регіональних стратегій розвитку й планів їх реалізації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у висвітленні актуальних проблем фінансової децентралізації на поточний момент та наданні пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом передбачається, що державна підтримка регіонального розвитку за рахунок коштів держбюджету, зокрема державного фонду регіонального розвитку, здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу. Законом вводяться нові поняття, такі як «макрорегіон» (об'єднання декількох регіонів) та «мікрорегіон» (частина регіону). Відповідно до

закону регіонами є області, Автономна Республіка Крим, міста державного підпорядкування Київ і Севастополь. Відповідно до Закону про добровільне об'єднання територіальних громад невеликі села під час об'єднання, не втрачаючи статусу села, зможуть отримати 60% прибуткового податку з громадян. Громади зможуть самостійно розпоряджатися своїми землями, зможуть незалежно від району та області затверджувати власні бюджети, тобто отримати повну фінансову незалежність, незалежність компетенції з надання послуг жителям [1].

Реформа фінансової децентралізації передбачає не збільшення субвенцій місцевим бюджетам, а нову систему міжбюджетних відносин. Так, перш за все бюджети на місцях з новим Бюджетним кодексом отримали шляхи наповнення та збереження за рахунок збільшення податків, зокрема податку на нерухомість, включаючи комерційну, податку на автомобілі, на надра. Це 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% з державного мита, 10% податку на прибуток підприємств, збір з роздрібних продажів підакцизних товарів, таких як пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби та нафтопродукти. Місцеві органи отримали можливість не чекати офіційного прийняття держбюджету в Києві, а незалежно від головного документа приймати власні регіональні бюджети [2].

Реформа децентралізації у 2015 році почала активно діяти (про це свідчать цифрові дані того періоду, наведені на рис. 1), однак 2016–2018 роки характеризуються вже сповільненням прийнятих темпів і навіть гальмуванням процесів децентралізації та створення громад.

Місцеві бюджети країни в результаті децентралізації вже у січні 2015 року отримали 26 млрд. грн. У бюджеті 2015 року обласні та місцеві ради відчували передачу повноважень, а головне, що таке передача фінансів на місця. В кожній області спостерігається профіцит бюджетів [3].

Аналіз ситуації децентралізації у 2015 році виявив, що більшість регіонів України є дотаційними (так звані регіони-реципієнти), з чого випливає, що місцеве самоврядування ще не готове переходити на самозабезпечення. На той час цей перехід був цікавим тільки для «регіонів-донорів».

Як вихід із ситуації наука запропонувала вивчення потенційних можливостей (економічні, демографічні, наукові тощо), що дасть змогу регіонам з'ясувати ефективність залучення коштів у ту чи іншу громаду, а іноді можливість об'єднання фінансових ресурсів декількох громад для здійснення великих інвестиційних проектів, зокрема із залученням іноземного капіталу.

Результати фінансової децентралізації 2016–2017 років відображено на рис. 2.

За результатами дослідження громадської думки Фондом «Демократичні ініціативи» ім.



РЕЗУЛЬТАТ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ - МІСЦЕВІ ГРОМАДИ ОТРИМАЛИ У 1 ПІВРІЧЧІ 2015 РОКУ + 12,2 МЛРД. ГРН

Рис. 1. Результат проведення фінансової децентралізації у 1 півріччі 2015 року
Джерело: [3]

РЕЗУЛЬТАТИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ
ВИКОНАННЯ ВЛАСНИХ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

ІНДИКАТОР 5.2

НАДХОДЖЕННЯ ВЛАСНИХ ДОХОДІВ 366 ОТГ
за січень-грудень 2017 та 2016 років,
млн. грн.

Платежі до бюджету	366 ОТГ, Всього				з них:							
					159 ОТГ, які об'єдналися у 2015 році				207 ОТГ, які об'єдналися у 2016 році			
	Надходження		Відхилення		Надходження		Відхилення		Надходження		Відхилення	
	2016 рік	2017 рік	+/-	%	2016 рік	2017 рік	+/-	%	2016 рік	2017 рік	+/-	%
Всього, із них:	4 959,6	9 275,6	4 316,0	187,0%	3 261,6	4 376,6	1 115,1	134,2%	1 698,1	4 899,0	3 200,9	288,5%
Податок на доходи фізичних осіб	1 749,0	5 211,7	3 462,6	298,0%	1 749,0	2 470,1	721,0	141,2%	-	2 741,6	2 741,6	-
Акцизний податок	709,1	794,2	85,1	112,0%	367,8	417,2	49,4	113,4%	341,3	377,0	35,7	110,4%
Плата за землю	1 168,1	1 402,0	233,9	120,0%	559,0	651,7	92,7	116,6%	609,0	750,2	141,2	123,2%
Єдиний податок	1 042,0	1 402,6	360,6	134,6%	449,2	605,5	156,3	134,8%	592,8	797,1	204,3	134,5%
Податок на нерухоме майно	76,8	132,5	55,7	172,5%	35,6	60,3	24,8	169,6%	41,2	72,1	30,9	175,1%

Рис. 2. Результати фінансової децентралізації виконання доходів місцевих бюджетів
Джерело: [14]

Ілька Кучеріва на кінець 2016 року функціонування об'єднаних територіальних громад в умовах фінансової децентралізації 67% українців не відчули помітних змін від використання нових коштів. При цьому 16% відчули зміни на краще, а 8% – на гірше. Експерти пояснюють такі дані відносно коротким періодом існування нових умов місцевого самоврядування. Проте 57% громадян із тих, хто побачив позитивні зміни, як приклад наводили покращення благоустрою та санітарного стану прибудинкових територій. Проте ті, хто наполягав на негативності змін, на перше місце поставили погіршення якості медичного обслуговування (63%), що може свідчити про проблеми реформування цієї сфери. Також наполягали на загостренні таких проблем, як боротьба з безробіттям, турбота про соціально вразливі групи. З опитаних громадян 66% мешканців об'єднаних територіальних громад вважають, що після завершення процесу об'єднання їхні умови життя суттєво не змінилися, тоді як 16% зауважили покращення умов життя, а 9% – погіршення [11].

Новели в податковому та бюджетному законодавстві після прийняття нового Бюджету та нового Податкового кодексу посприяли збільшенню «постійної» складової, що формує ресурсну основу фінансів громади. Крім того, відбулися зміни підходів щодо отримання ресурсів з інших бюджетів.

В минулому використовувалась практика одержання ресурсів шляхом субвенцій та дотацій з держбюджету за незначної частки власних фінансових ресурсів. Для забезпечення потреб громади основний фінансовий ресурс був спрямований в соціальну сферу для покриття різноманітних виплат. В результаті все витрачалось на поточні потреби, на інвестиційні напрями майже нічого не залишалось [9, с. 324–330].

Головними перевагами процесу децентралізації є прискорення процедури прийняття фінансових рішень та контроль за їхнім виконанням відповідальними суб'єктами адміністративно-територіального устрою. В Україні відбулася зміна ролей та повноважень органів влади місцевого самоврядування, з'явилися можливості контролювати всі точки прийняття рішень, зокрема фінансових ресурсів, зменшились бюрократичні непорозуміння шляхом створення «вікна місцевої громади». За нових підходів рішення приймаються на місці, провадиться робота з адаптації територіальної громади до нових економічних умов з урахуванням локального становища речей [10, с. 60–64].

Досвід показує, що децентралізація може мати певні ризики. Загрозами, які можуть виникнути, є:

1) можливе впровадження деструктивних цілей на місцевому рівні;

2) задоволення потреб та амбіцій окремих місцевих осіб;

3) можлива втрата конструктивного характеру реалізації довгострокових цілей;

4) зменшення ефективності законодавчих ініціатив у зв'язку з бажанням збільшення ефективності фінансового забезпечення.

Роль місцевого самоврядування полягає у вирішенні насамперед короткострокових цілей та поточних потреб громадян, підвищенні рівня життя населення, збільшенні доходів громадян, формуванні середнього класу за значного зниження стратифікаційної нерівності в країні.

Надходження до загального фонду місцевих бюджетів України (не враховуючи міжбюджетні трансферти) за 2017 рік склали 192,7 млрд. грн., що на 46,0 млрд. грн., або на 31%, більше, ніж у 2016 році. Від початку реформи фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів зросли у 2,8 рази, а саме з 68,6 млрд. грн. у 2014 році до 192,7 млрд. грн. у 2017 році. Динаміка зростання місцевих бюджетів ілюструється діаграмою, що відображена на рис. 3.

Зростання місцевих бюджетів стало можливим завдяки розширенню повноважень органів місцевого самоврядування, які стали зацікавленими у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів. За останні три роки зріс рівень адміністрування податків та зборів. Також вдалось успішно вжити низку заходів щодо залучення резервів наповнення місцевих бюджетів.

Статистичні дані показують, що темпи зростання місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад є кращими, ніж темпи інших місцевих бюджетів. За наявності достатніх ресурсів у місцевих бюджетах об'єднані територіальні громади стають здатними надавати більш різноманітні та якісні послуги жителям, реалізовувати інфраструктурні та соціальні програми, забезпечувати сприятливий клімат для залучення інвестиційного капіталу та розвитку підприємництва, фінансувати інші заходи, спрямовані на підвищення доходів населення та покращення рівня життя власних мешканців.

Як показує аналіз, у доходах місцевих бюджетів найбільшу питому вагу мають надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб (у 2017 році він склав 57,7% від загальної суми доходів місцевих бюджетів).

Вагомим джерелом доходів місцевих бюджетів є плата за землю, що належить до податку на майно та є складовою місцевих податків. У 2017 році до місцевих бюджетів надійшли 19,9 млрд. грн. плати за землю, що на 14,2% (на 2,5 млрд. грн.) більше за надходження аналогічного періоду 2016 року. У структурі доходів місцевих бюджетів за 2017 рік плата за землю займає 14,8%, а в бюджетах об'єднаних територіальних громад – 20,2% [14].

Зміни до податкового законодавства та розвиток підприємницької діяльності посприяли значному доходу до місцевих бюджетів за єдиним податком. Його сума у 2017 році складала



Рис. 3. Динаміка зростання місцевих бюджетів

Джерело: [14]

15,9 млрд. грн., що на 4,5 млрд. грн., або на 39,3%, перевищує надходження попереднього року. Найвищий показник приросту доходів за єдиним податком спостерігається в бюджетах об'єднаних територіальних громад (42,3%), тоді як в бюджетах міст обласного значення цей показник нижче (40,1%) [14].

Моніторинг показує динамічний ріст доходів від сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Упродовж січня-вересня 2017 року надходження склали 1,8 млрд. грн., що перевищує показник 2016 року в 1,7 рази (на 69,3%). Така ситуація свідчить про інтерес органів місцевого самоврядування до мобілізації коштів до власних бюджетів та накопичення резервів для подальшого зміцнення фінансової спроможності громад [14].

До місцевих бюджетів надійшли 2,1 млрд. грн. плати за надання адміністративних послуг, що на 631,1 млн. грн. більше (+42,0%), ніж обсяг таких надходжень за попередній рік. В містах обласного значення доходи за надання адміністративних послуг зросли на 78,6% [14].

Висновки. Упродовж 2014–2018 років запроваджені реформи суттєво торкнулися змін податкового законодавства щодо підвищення рівня фінансової основи місцевого самоврядування. Правові нововведення торкнулися податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, та плати за землю, а також єдиного податку для суб'єктів малого підприємства, транспортного податку та місцевих акцизів.

Фінансова децентралізація позначилась на порядку надання міжбюджетних трансфертів. Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» суттєво розширено перелік трансфертів, що надаються з Держав-

ного бюджету України місцевим, зокрема доповнено освітньою субвенцією, субвенцією на підготовку робітничих кадрів, медичною субвенцією, субвенцією на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру.

Щоб роль фінансової децентралізації в економіці України й надалі зростала, органи місцевого самоврядування повинні дотримуватись низки правил:

- 1) делеговані повноваження та власні повноваження мають бути розділені чіткими межами;
- 2) мають бути сформовані критерії оцінювання ефективності функціонування місцевого самоврядування;

- 3) має провадитись обґрунтованість здійснення фінансової децентралізації на місцевому рівні;

- 4) місцеві влади та центральні органи мають спільно створювати ефективні фінансові інструментарії для належного функціонування процесу фінансової децентралізації;

- 5) мають прораховуватись реальні прозорі обсяги децентралізованого фінансування, що контролюється як місцевою владою, так і центральними органами влади;

- 6) необхідно розробити механізми рівних стратегічних умов для громад, що встають на шлях досягнення фінансової спроможності в системі адміністративно-територіального устрою;

- 7) важливими чинниками фінансової децентралізації є міжбюджетне балансування між територіальними громадами, справедливі механізми амортизаційного горизонтального вирівнювання окремих громад для досягнення ними стану фінансової спроможності в системі конкуренції за фінансове забезпечення [12, с. 84–90; 13, с. 20–25];

8) під час оцінювання спроможності громад необхідно враховувати фактор справедливості розподілу доходів серед населення громади, що буде сприяти зникненню бідності, зрештою, забезпеченню справедливої стратифікації доходів населення.

Дуже вдалою для узагальнення наведеного матеріалу, на нашу думку, є така фраза з дисертаційних матеріалів сучасного молодого науковця Н.Ю. Волощук: «Перехід до нової якості

регіонального менеджменту в умовах децентралізації владних повноважень неможливий без забезпечення партнерства між державою, бізнесом та громадськістю. Така співпраця посідає провідне місце серед механізмів, що дають змогу ефективно вирішити проблему обмеженості ресурсів місцевого розвитку в процесі підприємницької діяльності шляхом об'єднання зусиль, потенціалів та узгодження інтересів» [4].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рада прийняла децентралізаційний закон про основи регіональної політики. URL: http://zn.ua/POLITICS/rada-prinyala-decentralizacionnyu-zakon-ob-osnovah-regionalnoy-politiki-166124_.html 166124_.html.
2. Ярецько пояснила особливості бюджетної децентралізації. URL: http://zn.ua/ECONOMICS/yaresko-royasnila-osobennosti-byudzhetnoy-decentralizacii-164194_.html.
3. Газета центральних органів виконавчої влади «Урядовий кур'єр». URL: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/regioni-vidchuli-pozitiv>.
4. Волощук Н. Регіональні особливості розвитку сфери малого підприємництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Чернігів, 2016. 23 с.
5. Морозюк Н. Теоретичні аспекти самодостатності сільських територіальних громад. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2012. Вип. 5. Т. 1. С. 173–178.
6. Осадчук С. Фінансова та бюджетна самодостатність території. Актуальні проблеми державного управління. 2009. № 1. С. 326–334.
7. Європейська хартія місцевого самоврядування: офіційний переклад. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
8. Єгоричева С., Лахижа М. Забезпечення фінансової самодостатності територіальних громад: досвід країн Європейського Союзу для України. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2016. Вип. 1. С. 64–77. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2016.
9. Сало Т. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні. Ефективність державного управління. 2013. Вип. 35. С. 324–330.
10. Федотова Я. Особливості сучасного трактування дефініції «муніципальна економічна система». Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (22–24 вересня 2016 року). Тернопіль: Крок, 2016. С. 60–64.
11. Децентралізація: результати, виклики та перспективи: проміжний звіт // Фонд «Демократичні ініціативи» ім. Ілька Кучеріва. URL: <http://dif.org.ua/article/detsentralizatsiya-rezultati-vikliki-iperspektivi>.
12. Волохова І. Методологія визначення ступеня фінансової децентралізації по видатках. European Journal of Economics and Management. 2016. № 1. С. 84–90.
13. Семцов В. Фінансова децентралізація в Україні: пошук нової моделі, можливості та межі. Економіка та держава. 2016. № 5. С. 20–25.
14. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: <https://decentralization.gov.ua/mainmonitoring>.

УДК 657.32:334.012.64

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ХАРКІВСЬКОМУ РЕГІОНІ

STATE REGULATION AND SUPPORT OF SMALL BUSINESS IN THE KHARKIV REGION

Пуртов В.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Станіславська І.Б.

магістрант спеціальності «Адміністративний менеджмент»,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті розкрито сутність малого підприємництва в Україні, наведено його характеристики за кількісними та якісними ознаками. Виділено основні положення базового у сфері регулювання малого бізнесу Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Проведено порівняльний аналіз державного регулювання малого підприємництва в Україні та деяких країнах світу. Досліджено, оцінено стан державного регулювання та підтримки малого підприємництва в Харківському регіоні.

Ключові слова: малий бізнес, мале підприємництво, державне регулювання, державна підтримка, об'єкти інфраструктури підтримки підприємництва, обласна державна адміністрація, Програма сприяння розвитку малого та середнього підприємництва.

В статье раскрыта сущность малого предпринимательства в Украине, приведены его характеристики по количественным и качественным признакам. Выделены основные положения базового в сфере регулирования малого бизнеса Закона Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине». Проведен сравнительный анализ государственного регулирования малого предпринимательства в Украине и некоторых странах мира. Проанализировано, оценено состояние государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства в Харьковском регионе.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, государственное регулирование, государственная поддержка, объекты инфраструктуры поддержки предпринимательства, областная государственная администрация, Программа содействия развитию малого и среднего предпринимательства.

The article reveals the essence of small business in Ukraine, presents its characteristics by quantitative and qualitative features. The main provisions of the basic law on small business regulation, the Law of Ukraine "On Development and State Support of Small and Medium Enterprises in Ukraine" are highlighted. A comparative analysis of the state regulation of small business in Ukraine and some countries of the world is carried out. The state of public regulation and support of small business in the Kharkov region is researched and evaluated.

Key words: small business, small entrepreneurship, public regulation, public support, infrastructure objects of business support, regional public administration, SME Promotion Program.

Постановка проблеми. Аналіз світового досвіду свідчить про те, що практично в усіх розвинених країнах держава бере активну участь у формуванні та розвитку підприємницької діяльності, підтримці найбільш доцільних та ефективних її напрямів. Навіть у тих країнах, де склалися давні традиції приватного підприємництва, мале підприємництво потребує такої підтримки й одержує її на основі державних програм підтримки малого підприємництва. Одні країни з

розвинутою ринковою економікою мають розгалужену та чітко встановлену систему державної підтримки малого підприємництва (США, Японія, Німеччина, Франція), в інших, таких як Україна, подібна система перебуває у стадії становлення та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у загальну теорію та методологію державного управління, зокрема державного регулювання розвитку підприємництва, зробили

Ю. Авксентьєв, О. Амосов, Ю. Бажал, В. Бакуменко, Г. Білоус, В. Бодров, В. Гриньова, А. Дегтяр, Л. Дмитриченко, О. Кілієвич, М. Корецький, В. Мартиненко, Г. Одінцева, Т. Сьомкіна, Ю. Чернецький.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас напрями державного регулювання та підтримка малого підприємництва на регіональному рівні все ще потребують більш ґрунтовного дослідження та вдосконалення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення особливостей державного регулювання та підтримки малого підприємництва в Україні та світі з урахуванням сучасних тенденцій; оцінювання стану малого бізнесу та його регулювання в Харківському регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мале підприємництво є невід'ємною структурною складовою сучасної ринкової економічної системи, набуває функцій структуроутворюючого елементу. Воно об'єктивно потребує цілеспрямованої державної політики щодо створення сприятливих умов для розвитку та спрямування його діяльності відповідно до встановлених стратегічних пріоритетів національного рівня [9, с. 848]. Додатковим чинником, який вимагає здійснення спеціалізованого регулювання діяльності малого підприємництва, є низка потенційних загроз національній безпеці, які можуть виникати внаслідок діяльності малих підприємств, зокрема:

– загрози фінансовій безпеці країни через неконтрольоване вивезення за кордон фінансових ресурсів, збільшення готівкового обігу всередині країни та конвертацію безготівкових коштів в готівку;

– «тінізація» діяльності підприємств, приховування доходів, розвиток «тіньової» зайнятості, встановлення зв'язків з кримінальними структурами та «відмивання» коштів;

– розпорошення дефіцитних ресурсів та їхнє неефективне чи нецільове використання, «паразитичне» використання ресурсів, які належать державі чи іншим підприємствам;

– недотримання стандартів, норм відповідності, санітарних норм, інших регуляторних вимог щодо споживчих характеристик продукції через недосконалість виробничих процесів, вихідного контролю, спробу здешевлення продукції тощо;

– загрози техногенній та екологічній безпеці, пов'язані з виробничими процесами, зберіганням та використанням виробленої продукції;

– структурна деформація кадрового потенціалу, відволікання кваліфікованої та дієздатної робочої сили, недотримання вимог безпеки праці, що веде до втрат людського потенціалу країни [8].

Видається цілком очевидним, що подолання зазначених загроз за допомогою репресивних

засобів неможливе. Між тим їхнє існування засвідчує складність та комплексність політики регулювання розвитку малого підприємництва. Таким чином, можна сказати, що державне регулювання підприємництва – це вплив держави на діяльність підприємницьких структур з метою сприяння та забезпечення нормальних умов їхнього функціонування.

В Україні, відповідно до ч. 3 ст. 55 Господарського кодексу, суб'єкт господарювання залежно від чисельності працюючих та валового доходу може бути віднесений до суб'єктів малого підприємництва, зокрема до суб'єктів мікропідприємництва. Суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи-підприємці, а також юридичні особи, тобто суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) яких не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро (за середньорічним курсом Національного банку України). Таким чином, належність конкретного суб'єкта до тієї чи іншої категорії малого підприємництва встановлюється методом розрахунку показників середньої чисельності працівників та суми річного доходу [1].

Малий бізнес – це організований різновид будь-якої економічної активності у невеликих масштабах, що набув специфічної організаційно-правової та організаційно-економічної форми, основною метою якого є отримання прибутку.

Мале підприємництво є конкретним втіленням діяльності суб'єктів малого бізнесу, які функціонують за рахунок специфічного ресурсного забезпечення, зокрема новаторської складової трудових ресурсів, на засадах інноваційності, підвищеного ризику, схильності до експериментів в умовах постійної адаптації до змін, з метою створення нової вартості. Саме щодо суб'єктів малого підприємництва як до носіїв таких властивостей відбувається вжиття конкретних заходів регуляторного характеру з боку держави, й саме на основі оцінювання показників діяльності як конкретних суб'єктів, так і агрегованих, що підпадають під це визначення, здійснюється оцінювання стану та динаміки розвитку малого підприємництва [7, с. 37].

На рис. 1 представлені особливості визначення суб'єкта малого підприємництва за кількісними та якісними ознаками.

Основним документом, що регулює національне мале підприємництво сьогодні, є Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Основні положення, зафіксовані в цьому документі, структуровані в табл. 1.

В табл. 2 представлені результати порівняльного аналізу державного регулювання малого підприємництва в Україні і деяких країнах світу.

Аналіз світового досвіду у сфері малого підприємництва виявив певні схожі риси та роз-

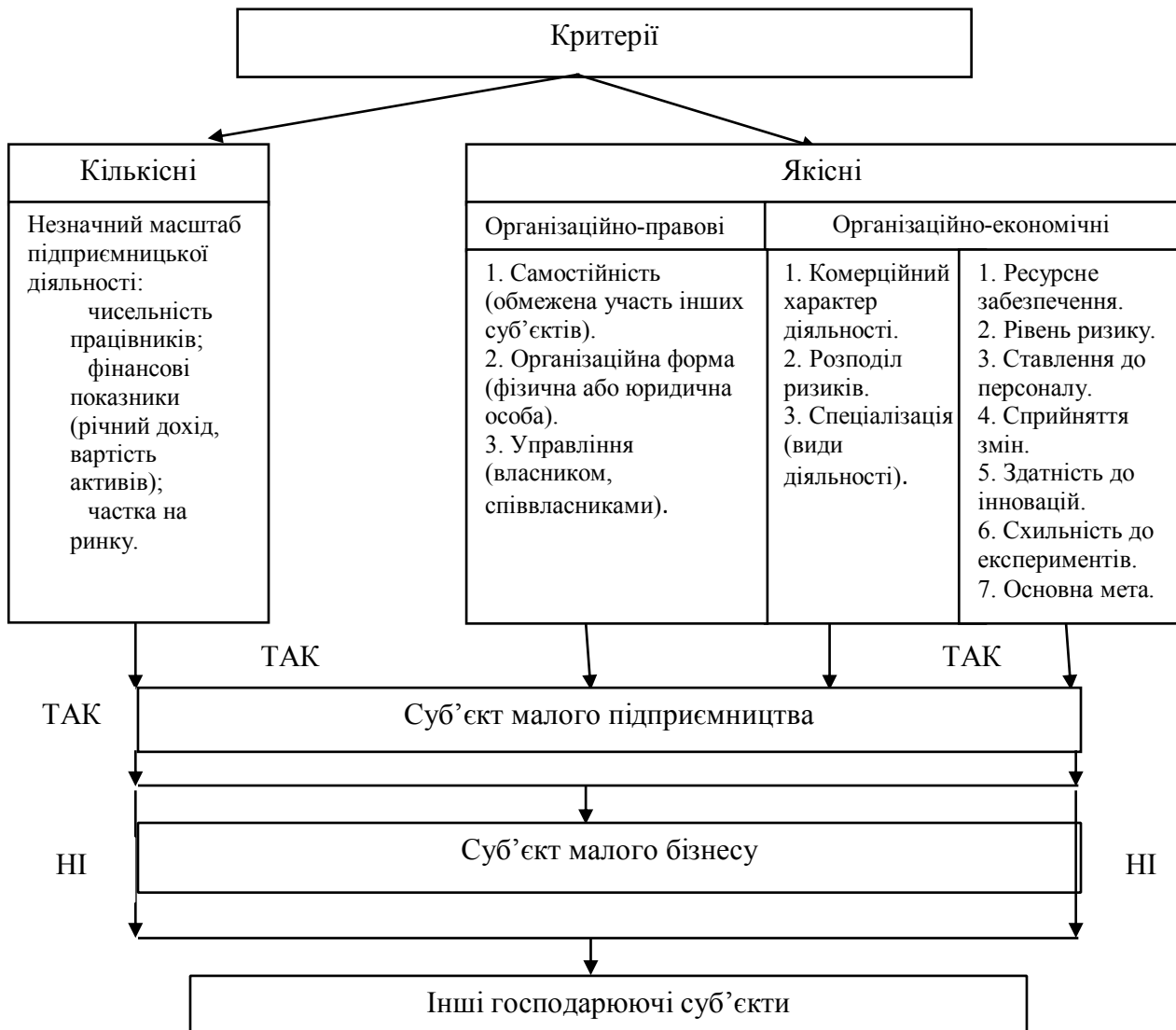


Рис. 1. Визначення суб'єкта малого підприємництва за кількісними та якісними ознаками [7, с. 36]

біжності, ідентичність і кардинальні відмінності України та решти світу щодо принципів ведення, підтримки та регулювання малого бізнесу. Порівнюючи українське законодавство в галузі малого підприємництва із закордонним, зробили висновок про те, що воно загалом має єдину спрямованість, навіть є лояльнішим по відношенню до підприємців. Основна відмінність полягає в тому, що законодавство розвинутих країн є реальним, а українське – переважно формальним.

Формування сприятливого підприємницького середовища є одним з головних завдань діяльності органів місцевого самоврядування Харківської області.

За кількістю середніх підприємств Харківська область посідає 3 місце після м. Києва та Дніпропетровської області та 4 місце за кількістю малих підприємств після м. Києва, Дніпропетровської та Одеської областей [5].

Згідно з даними Головного управління статистики у Харківській області станом на 1 січня 2016 року структура підприємств області за їх розмірами є такою: частка малих підприємств від загальної кількості складала 95,5%, середніх – 4,4%. Отже, 99,9% усіх підприємств області становлять малі та середні (рис. 2).

Усього у сфері малого та середнього підприємництва станом на 1 січня 2016 року працювали 109 638 та 203 720 осіб відповідно.

Станом на 1 січня 2016 року обсяг реалізованої продукції малими підприємствами області становив 61 127,0 млн. грн., що склало 26,9% від загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності, а обсяг реалізованої продукції середніми підприємствами області становив 11 926,3 млн. грн., що склало 52,4% від загального обсягу реалізації.

Таким чином, малі та середні підприємства створюють більшість робочих місць у бізнес-

Таблиця 1

**Основні положення Закону України «Про розвиток та державну підтримку
малого і середнього підприємництва в Україні» [2]**

№	Мета державної політики у сфері малого підприємництва	Принципи державної політики у сфері розвитку малого підприємництва	Основні напрями державної політики у сфері розвитку малого підприємництва
1	Створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва	Ефективність підтримки малого і середнього підприємництва; доступність об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва для всіх суб'єктів малого і середнього підприємництва.	Вдосконалення та спрощення порядку ведення обліку задля оподаткування; сприяння спрощенню дозвільних процедур та процедур здійснення державного нагляду (контролю), отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів малого і середнього підприємництва та скорочення строку проведення таких процедур.
2	Забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності	Доступність отримання державної підтримки суб'єктами малого і середнього підприємництва.	Запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві.
3	Стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва	Забезпечення участі представників суб'єктів малого і середнього підприємництва, громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва, у формуванні та реалізації державної політики в зазначеній сфері.	Залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб; впровадження механізмів сприяння та стимулювання до використання у виробництві суб'єктами малого і середнього підприємництва новітніх технологій, а також технологій, які забезпечують підвищення якості товарів (робіт, послуг).

секторі економіки та реалізують більшу частину продукції [4].

На розвиток малого та середнього бізнесу значний вплив має наявність об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва, мережа яких загалом характеризується позитивною динамікою.

Станом на 30 червня 2016 року інфраструктура підтримки малого та середнього підприємництва складається з 1 120 об'єктів, що включають 26 бізнес-центрів, 1 бізнес-інкубатор, 17 технопарків, 3 кластери, 39 бірж, 7 лізингових центрів, 6 координаційних центрів, 49 страхових компаній, 141 аудиторську фірму, 3 інноваційні фонди, 130 інвестиційних компаній, 51 громадське об'єднання підприємців, 71 кредитну спілку, 7 фондів підтримки підприємництва, 268 установ, які надають консультування з питань комерційної діяльності та керування, 301 небанківську фінансову установу [4].

Продовжує свою роботу Регіональна рада підприємців у Харківській області, сформована за територіальним принципом з представників суб'єктів господарювання, громадських органі-

зацій підприємців, об'єднань підприємців, організацій роботодавців.

Помітне місце серед місцевих інституцій, діяльність яких спрямована на сприяння розвитку бізнесу, посідає Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва.

Основні напрями діяльності Фонду на 2016–2020 роки враховують головні пріоритети та цілі Стратегії розвитку Харківської області на період до 2020 року.

1) Реалізація комплексної навчально-освітньої програми «Школа малого бізнесу». З початку 2016 року Фондом проведено 21 захід, який відвідали понад 400 підприємців, 3 відкриті семінари, зустріч з підприємцями Харківського району у форматі бізнес-семінару, 1 Інтернет-конференцію спільно з Державною фіскальною службою у Харківській області, курс підвищення кваліфікації для суб'єктів малого бізнесу, курс для підприємців області B-School «Школа розвитку управлінських компетенцій».

2) Фінансово-кредитна та матеріально-технічна підтримка суб'єктів підприємницької діяльності. Станом на 5 червня 2016 року для

Таблиця 2

Порівняльний аналіз державного регулювання малого підприємництва в Україні і країнах світу

Країна	Середньорічна кількість працівників	Річний обіг	Регулюючий орган	Напрями підтримки
США	До 1 500	До 15 млн. дол.	Структура Американської адміністрації підтримки малого бізнесу (SBA), Адміністрація малого бізнесу (АМБ)	SBA виступає в ролі гаранта кредиту малим підприємствам за трьома різними програмами кредитування: 1) для купівлі майна, землі та обладнання; 2) програма мікrokредитування; 3) для поповнення оборотного капіталу малих підприємств.
Японія	1–300 (залежно від виду економічної діяльності)	50–100 млн. єн (залежно від виду економічної діяльності)	Управління малих підприємств, яке підпорядковується Міністерству зовнішньої торгівлі і промисловості Японії	Держава підтримує малі та середні підприємства, надаючи послуги у сфері консалтингу, реклами, підбору кадрів, а також організаційну допомогу.
Німеччина	До 50	1–250 млн. марок	Уряд	Одна з особливостей малого бізнесу ФРН полягає в розвитку інноваційного бізнесу. Організація технопарків, низки державних та національних програм з пільговою, а часом і дотаційною підтримкою малих компаній у сфері НДДКР. Сьогодні тут сформована чітка інфраструктура державної підтримки малого інноваційного бізнесу: технологічні центри, дослідницькі інститути і навіть спеціальна транспортна мережа.
Україна	50	10 млн. євро	Державна регуляторна служба України	Запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм; здійснення постачання продукції для державних та регіональних потреб; забезпечення фінансової державної підтримки малих підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування; надання гарантій для отримання кредитів; впровадження механізмів сприяння та стимулювання до використання у виробництві новітніх технологій.

Джерело: досліджено авторами

надання мікrokредитів суб'єктам господарювання на зворотній основі під бізнес-плани з обласного бюджету виділено кошти на загальну суму 300,0 тис. грн.

3) Інформаційно-консультативна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури підтримки підприємства, зокрема забезпечення роботи та систематичне наповнення актуальною інформацією інтернет-порталу для підприємців www.kharkiv.biz.ua, забезпечення роботи онлайн-консуль-

таційного центру для підприємців. Щомісяця в розділі «Календар підприємця» розміщується інформація з термінами подання звітності та сплати податків, видається Дайджест ХРФПП, який дає можливість відстежувати останні соціальні та економічні новини області, зміни в законодавстві та інформацію про діяльність Фонду.

4) Сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва (бізнес-центрів, інформаційно-консультаційних центрів, бізнес-інкубаторів тощо) [4].

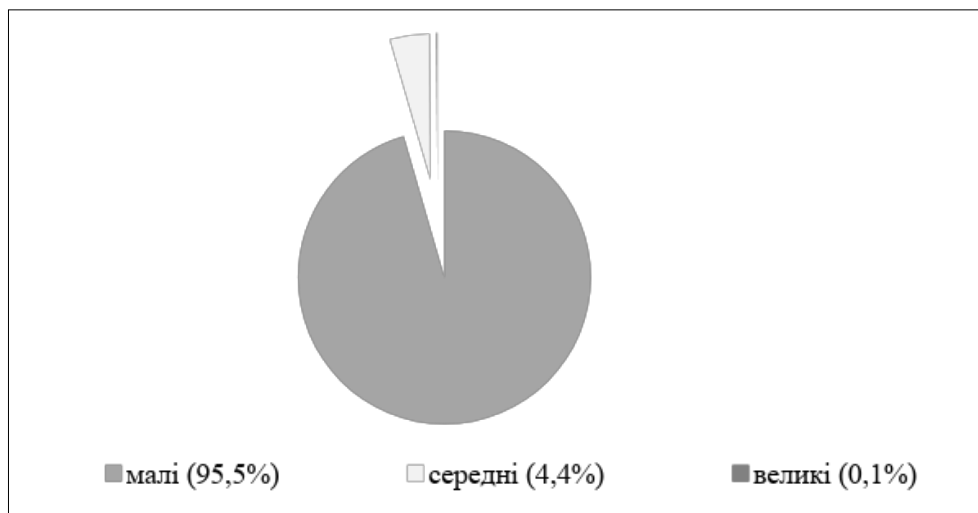


Рис. 2. Структура підприємств у Харківській області за їх розмірами на 1 січня 2016 року [4]

Однією з основних задач підтримки підприємництва в Харківській області є організація співробітництва з міжнародними організаціями та фондами, зокрема "EU Horizon 2020", "EU COSME", "USAID", Європейським банком реконструкції та розвитку (далі – ЄБРР), Міжнародним фондом «Відродження».

У рамках програми "EU4 Business" за підтримки ЄБРР буде створено мережу з 15 регіональних центрів підтримки бізнесу. Відкриття представництва у м. Харкові планується у 2016 році на базі офісу ЄБРР. Основними функціями офісу підтримки малого та середнього підприємництва є надання бізнес-консультацій, інформування представників малого та середнього бізнесу, створення відповідного середовища задля їх подальшого розвитку та зростання потенціалу. Заявлені цілі будуть досягнуті за цільової консультативної підтримки. У представників бізнесу з'явиться можливість брати участь у секторальних тренінгах, торгових ярмарках, ворк-шопах, семінарах та інших заходах. Офіс підтримки виступить як посередник, координатор та контактний центр, де підприємці зможуть отримати детальну інформацію щодо наявних програм та інструментів задля розвитку бізнесу [4].

Для суб'єктів господарювання області на період до 2020 року діє Європейська програма малого та середнього підприємництва "COSME", яка є одним з інструментів міжнародної підтримки для зростання конкурентоспроможності підприємницького середовища.

Програма "COSME" складається з 25 підпрограм, які класифіковані за такими напрямками, як полегшення виходу на зовнішні ринки, поліпшення умов для конкурентоспроможності, формування культури ведення бізнесу. Серед програм підтримки слід назвати Європейську мережу підприємств "EEN", «Еразмуз» для моло-

дих підприємців, Інтернаціоналізацію кластерів МСП, розвиток туризму, полегшення доступу до державних закупівель.

З метою забезпечення вільного доступу підприємців та їх громадських об'єднань до інформації з питань регуляторної діяльності на сайті Харківської обласної державної адміністрації створено розділ «Регуляторна політика». У вказаному розділі розміщено інформацію щодо здійснення регуляторної діяльності Харківською обласною державною адміністрацією, План діяльності з підготовки проектів регуляторних актів та План-графік проведення заходів з відстеження результативності прийнятих регуляторних актів Харківської обласної державної адміністрації на 2018 рік, затверджені 12 грудня 2017 року.

Департаментом економіки і міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації ведеться реєстр чинних регуляторних актів, розробниками яких виступають структурні підрозділи Харківської обласної державної адміністрації, що дає змогу здійснювати системний моніторинг за переглядом, прийняттям регуляторних актів та проведенням відстежень результативності регуляторних актів.

Загалом стан реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності в Харківській області визначає стабільну тенденцію з упорядкування регуляторних процесів відповідно до вимог нормативно-правової бази, а впровадження принципів регуляторної політики дає змогу врахувати баланс інтересів влади та суб'єктів господарювання.

Висновки. Таким чином, можна зробити такі висновки з проведеного дослідження:

1) мале підприємництво робить ринкову економіку більш гнучкою, мобілізує фінансові та виробничі ресурси населення, воно є серйозним фактором структурної перебудови й забезпечення проривів науково-технічного прогресу,

а також вирішує проблему зайнятості та інші соціальні проблеми ринкового господарства;

2) державна підтримка малого бізнесу здійснюється на основі Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», в якому зазначається, що з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава повинна надати належну підтримку;

3) за кількістю середніх підприємств Харківська область посідає 3 місце після м. Києва та Дніпропетровської області та 4 місце за кількістю малих підприємств після м. Києва, Дніпропетровської та Одеської областей;

4) в Харківській області досить розвинена інфраструктура підтримки малого та середнього підприємництва, що включає бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технопарки, біржі, лізингові та координаційні центри, страхові та аудиторські компанії, інноваційні фонди, громадські об'єднання підприємців тощо.

Також в нашому регіоні функціонує досить потужний Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва, реалізується співпраця з міжнародними організаціями та фондами, зокрема "EU Horizon 2020", "EU COSME", "USAID", Європейським банком реконструкції та розвитку, Міжнародним фондом «Відродження».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18. № 19–20. № 21–22. Ст. 144.
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 року № 4618-VI. Відомості Верховної Ради України. 2013. № 3. Ст. 23.
3. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19 жовтня 2000 року № 2063-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>.
4. Програма сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Харківській області на 2016–2020 роки. URL: <http://oblrada.kharkov.ua/ua/programa-spriyannya-rozvitku-malogo-ta-serednogo-pidpriemnitstva-v-kharkivskij-oblasti-na-2016-2020-roki>.
5. Аналітична довідка щодо сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Харківській області за III квартал 2018 року. URL: <https://kharkivoda.gov.ua/oblasna-derzhavna-administratsiya/struktura-administratsiyi/strukturni-pidrozdili/717/43045>.
6. Державна регуляторна служба України: офіційний сайт. URL: <http://www.drs.gov.ua>.
7. Жужа М. Принципові ознаки малого підприємництва як суб'єкта оподаткування. Європейські перспективи. 2015. № 5. С. 32–38.
8. Корягіна Т. Особливості державного регулювання малого підприємництва в Україні. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/69.pdf>.
9. Табінський В., Телятник В., Сімон А. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. Молодий вчений. 2017. № 3 (43). С. 848–851.
10. Харківська обласна державна адміністрація: офіційний сайт. URL: <https://kharkivoda.gov.ua>.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО ЧИННИКА «НАЯВНІСТЬ ЕФЕКТИВНОГО ДЖЕРЕЛА ПРИРОДНОГО РЕСУРСУ» ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ БАЗИ МОЖЛИВОГО МІСЦЯ РОЗМІЩЕННЯ

IDENTIFICATION OF THE ENVIRONMENTAL ECONOMIC FACTOR “AVAILABLE FOR AN EFFICIENT SOURCE OF NATURAL RESOURCES” IN FORMATION OF THE BASIS OF POSSIBLE PLACES OF PLACEMENT

Стадницька Ю.Ю.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри туризму,

Національний університет «Львівська політехніка»

У статті досліджено еколого-економічний чинник розміщення господарської діяльності «наявність ефективного джерела природного розміщення». Обґрунтовано способи ідентифікації визначеного чинника розміщення господарської діяльності. Визначено, що просторова диференціація цін нерухомих ресурсів отримується шляхом фіксації цін на відповідний ресурс у різних місцях простору аналізу, а просторова диференціація цін мобільних ресурсів може бути отримана шляхом розрахунків у моделі виробничо-транспортної задачі.

Ключові слова: джерело природного ресурсу, просторова диференціація цін, чинник розміщення, природний ресурс, рента, «вага» чинника, ранжування.

В статье исследован эколого-экономический фактор размещения хозяйственной деятельности «наличие эффективного источника природного размещения». Обоснованы способы идентификации определенного фактора размещения хозяйственной деятельности. Определено, что пространственная дифференциация цен недвижимых ресурсов получается путем фиксации цен на соответствующий ресурс в разных местах пространства анализа, а пространственная дифференциация цен мобильных ресурсов может быть получена путем расчетов в модели производственно-транспортной задачи.

Ключевые слова: источник природного ресурса, пространственная дифференциация цен, фактор размещения, природный ресурс, рента, «вес» фактора, ранжирование.

The article deals with the ecological and economic factor of the placement of economic activity “the presence of an effective source of natural placement”. Reasonable ways of identifying a certain factor of the placement of economic activity. It is determined that the spatial differentiation of prices for non-mobile resources is obtained by fixing the prices for the corresponding resource in different places of the analysis space; and the spatial differentiation of the prices of mobile resources can be obtained by calculations in the model of the production and transport task.

Key words: source of natural resource, spatial price differentiation, placement factor, natural resource, rent, factor “weight”, ranking.

Постановка проблеми. Ефективність господарської діяльності залежить не лише від її технологічного та організаційного рівня, але й від правильності розміщення, що тісно пов'язано з ідентифікацією та врахуванням відповідних чинників. Це зумовлює актуальність дослідження еколого-економічного-чинника розміщення господарської діяльності «наявність ефективного джерела природного ресурсу», зокрема його ідентифікації, оцінювання впливу на просторову організацію економіки, специфіки врахування під час обґрунтування розміщення підприємств,

методичних підходів до оцінювання у вартісному вираженні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження чинників розміщення господарської діяльності здійснювалося фактично в усіх публікаціях з просторової організації економіки, зокрема у працях В. Айзарда, А. Вебера, Б. Данилишина, М. Долішнього, А. Льюша, В. Кравціва, В. Павлова, М. Портера, М. Римара, Н. Савіної, О. Сазонця, А. Терехуха, С. Шульц. Щодо еколого-економічних чинників розміщення господарської діяльності, то їхнє дослідження,

зокрема в працях С. Аткинсона, О. Балацького, В. Баумоля, П. Бертокса, Є. Борщука, Т. Галушкіної, В. Голяна, Л. Грановської, П. Грицюка, Н. Ковшун, О. Лесняка, Л. Мельника, Є. Мішеніна, І. Синякевича, Т. Тітенберга, Ю. Туниці, М. Хвесика, відбувалося не через призму просторової організації економіки, тому не було систематизованим з точки зору впливу на розміщення економічних систем.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета ідентифікації чинників розміщення господарської діяльності полягає у формуванні бази можливого місця розміщення (ММР). На перший погляд проблеми з ідентифікацією чинника розміщення господарської діяльності «наявність ефективного джерела природного ресурсу» не існує, оскільки наявність у якомусь місці джерела природного ресурсу (ДПР) автоматично перетворює це місце на ММР відповідного виду господарської діяльності. Інша справа, що не кожне ДПР доцільно експлуатувати, тому не кожне ММР відповідного природо експлуатуючого підприємства стає місцем реального розміщення. Слід обґрунтувати способи покращення ідентифікації чинника розміщення господарської діяльності «наявність ефективного джерела природних ресурсів».

Виклад основного матеріалу дослідження.

Присутність якогось природного ресурсу автоматично не означає наявності у відповідному місці ДПР. Наприклад, вітрова енергія присутня над усією територією країни, але про наявність відповідного ДПР можна говорити лише тоді, коли середньорічна швидкість вітру перевищує 3 м/с. Лише така середньорічна швидкість вітру створює шанс на економічну окупність спорудження ВЕС і робить місце ММР для відповідного виду господарської діяльності. Тому ідентифікація чинника розміщення господарської діяльності «наявність ефективного ДПР» полягатиме в порівнянні обсягу природного ресурсу в оцінюваному місці з пороговим значенням обсягу для виникнення цього типу ДПР (для відновних природних ресурсів) або порівнянні запасів природного ресурсу з пороговим значенням запасів для виникнення цього типу ДПР (для невідновних природних ресурсів). Якщо обсяг чи запаси природного ресурсу у якомусь місці перевищуватимуть порогові значення для оцінюваного виду природного ресурсу, то у цьому місці існуватиме ДПР, а оцінюване місце буде ММР відповідної господарської діяльності.

Якісні й кількісні характеристики ДПР повинні визначати оптимальний розмір і тривалість функціонування природо експлуатуючих підприємств. Візьмемо, наприклад, видобуток вугілля. Відомо, що він може здійснюватися двома способами, а саме відкритим (кар'єрним) та закритим (шахтним). За шахтного способу видобувне підприємство є нерозривною єдністю не тільки самого вугільного пласту й системи гірничих виробок, але й усього активно функціонуючого

обладнання, наземних споруд тощо, які окремо існувати не можуть. За кар'єрного видобутку все відбувається дещо інакше. Більшість засобів виробництва лише функціонально пов'язана з відповідним вугільним пластом і в будь-який момент може бути використана в іншому місці на інших роботах. Ця, здавалося б, суто технічна різниця в структурі підприємства, яке виконує процес природокористування, насправді має досить велике економічне значення.

Річ в тім, що природні ресурси та система засобів виробництва, за допомогою якої відбувається їх використання, пов'язані між собою не тільки технічно, але й економічно через витрати ресурсів. Тому виникає необхідність забезпечення не тільки технічного, але й економічного їх поєднання. За відсутності поєднання може виникнути така ситуація, коли після завершення всіх робіт залишаться цілком придатні для використання шахти, за допомогою яких нічого буде видобувати або будуть отримані неповністю видобуті корисні копалини, для вилучення яких будувати нові шахти буде економічно недоцільно. І в першому, і в другому випадках відбувається втрата ресурсів, втілених або в корисних копалинах, або в системі засобів природокористування, що складають основу природо експлуатуючого підприємства. Щоб запобігти таким втратам, потрібна така всебічна гармонізація окремих елементів виробничої системи. Очевидно, що мають місце випадки, коли природний ресурс використовується настільки тривалий період часу, що засоби виробництва зношуються швидше, ніж він відпрацьовується. В такому разі вони повинні проектуватися та створюватися з таким розрахунком, щоб строк їх існування кратну кількість разів вкладався в розрахунковий період відпрацювання природного ресурсу. В цьому полягає одна з особливостей підприємств, які здійснюють природокористування, що відрізняє їх від будь-яких інших.

Чинник розміщення господарської діяльності «наявність ефективного ДПР» є важливим не лише для природо експлуатуючих, але й для інших видів господарської діяльності, які використовують природні ресурси у своїх технологічних процесах. Тому чинник розміщення господарської діяльності «наявність ефективного ДПР» слід аналізувати не лише щодо впливу на розміщення підприємств, які займаються експлуатацією ДПР, але й щодо видів господарської діяльності, що використовують природні ресурси. Для ідентифікації чинника господарської діяльності «наявність ефективного ДПР» можна використати модель виробничо-транспортної задачі (табл. 1).

Розглянемо приклад, який ілюструє процес просторової диференціації цін природного ресурсу. Приймемо, що в межах простору аналізу існують три джерела оцінюваного ресурсу, вибрано шість місць, в яких нас цікавитиме ціна цього ресурсу (табл. 2).

Таблиця 1

Модель для розрахунку ціни природного ресурсу «франко-місце»

ДПР	Ціна одиниці природного ресурсу «франко-джерело»	Місце простору аналізу $B_j, j=1,n$	
$A_i, i=1,k$	C_i	T_{ij}	C_{ij}
Ціна одиниці природного ресурсу «франко-місце»		$\min \{C_{ij}, i=1,k\}$	

Примітка: T_{ij} – витрати на транспорт-одиницю природного ресурсу з ДПР «і» до місця «j»; $C_{ij} = C_i + T_{ij}$ – витрати франко-місця «j» на природний ресурс з ДПР «і» [1]

Таблиця 2

Приклад розрахунку ціни природного ресурсу «франко-місце»

A_i	C_i , грн.	T_{ij} та C_{ij} у місцях простору аналізу					
		B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6
A_1	70	+10= 80	+12= 82	+35=105	+39=109	+20= 90	+40=110
A_2	90	+17=107	+18=108	+25= 95	+30=120	+12=102	+16=106
A_3	75	+24=99	+35=110	+30=105	+21= 96	+19=94	+11= 86
$\min \{C_{ij}, i=1,k\}$		80	82	95	96	90	86

Звернемо увагу на те, що показники витрат на транспорт-одиницю природного ресурсу з ДПР «і» до місця «j» (T_{ij}) у цій таблиці – це цифри зі знаком «+», а витрати франко-місця «j» на природний ресурс з ДПР «і» (C_{ij}) – це цифри зі знаком «=». Аналіз результатів, отриманих у цій таблиці, показує, що ціна одиниці ресурсу в місцях простору аналізу набуває значень від мінімальних 70 грн. (місце A_1) до максимальних 96 грн. (місце B_4). У цьому прикладі просторова диференціація ціни природного ресурсу є досить суттєвою, перевищуючи 37%. Очевидно, що в наведеній ситуації властивість місця A_1 «наявність ефективного ДПР» буде чинником розміщення видів господарської діяльності, які передбачають використання цього природного ресурсу.

Однак це не має означати, що лише одне місце простору аналізу (місце, де ціна відповідного природного ресурсу буде мінімальною) має властивість «наявність ефективного ДПР». На нашу думку, властивість «наявність ефективного ДПР» буде характерною також для тих місць простору аналізу, де ціна цього природного ресурсу не перевищуватиме мінімальну більше, ніж, наприклад, на 25%. Очевидно, що конкретна ситуація потребуватиме обґрунтування та використання в розрахунках показника граничного перевищення мінімальної ціни, який буде залежати від галузі та регіону. Отже, місце, де ціна природного ресурсу буде нижчою за 87,5 грн. ($70+0,25*70$), теж будуть характеризуватися властивістю «наявність ефективного ДПР» (місця B_1 (80), B_2 (82) та B_6 (86)).

На нашу думку, доцільно залежно від позиції місця в ранжирі місць простору аналізу за відповідним показником присвоювати «вагу» оцінюваному чиннику. Аналізуючи далі наведений приклад, відзначимо, що першу позицію в ран-

жирі матиме місце A_1 , другу – місце B_1 , третю – місце B_2 , а четверту – місце B_6 . Пам'ятаючи про те, що метою ідентифікації чинника є все ж таки лише виявлення ММР господарської діяльності, а не оцінювання їхньої привабливості, то до присвоєння «ваги» чинникам можна підійти спрощено: «вага» може відповідати позиції у відповідному ранжирі, позиція 1 оцінюватиметься у 10 балів, позиція 2 – у 9 тощо. Якщо кількість місць з відповідним чинником є меншою за 10, то «нероздані» пункти доцільно пропорційним чином розподілити між місцями з пунктами з цього ж ранжиру. Очевидно, що в такому разі критерієм «кращості» буде максимальна «вага» (чи максимальна кількість пунктів) як окремої властивості, так і їхньої сукупності.

За такого підходу «вага» чинника «наявність ефективного ДПР» для місця A_1 становитиме «10+додаткові пункти місця A_1 »; для місця B_1 – «9+додаткові пункти місця B_1 »; для місця B_2 – «8+додаткові пункти місця B_2 »; для місця B_6 – «7+додаткові пункти місця B_6 ». Сума додаткових пунктів становитиме 21 ($6+5+4+3+2+1$), які розподіляться так: 6,2 ($21*10/34$) – додаткові пункти місця A_1 ; 5,5 ($21*9/34$) – додаткові пункти місця B_1 ; 4,9 ($21*8/34$) – додаткові пункти місця B_2 ; 4,3 ($21*7/34$) – додаткові пункти місця B_6 . Відповідно, «вага» чинника «наявність ефективного ДПР» для місця A_1 становитиме 16,2; для місця B_1 – 14,5; для місця B_2 – 12,9; для місця B_6 – 11,3. Зрозуміло, що таким чином встановлена «вага» чинника не може виступати критерієм під час обґрунтування вибору розміщення господарської діяльності, а лише формуватиме перелік ММР.

Варто звернути увагу на ту обставину, що в реальності ціна природного ресурсу формуватиметься за схемою, значно складнішою, ніж наведена вище. Оскільки складовою ціни при-

родних ресурсів часто є так звана диференціальна рента, то для обґрунтування (прогнозування) просторової рівноваги цін, отже, для ідентифікації чинника розміщення господарської діяльності «наявність ефективного ДПР» можна використати модель, наведену у формі табл. 3, де Q_{ij} – обсяг транспортування природного ресурсу з ДПР “i” до місця “j”.

Запропоновану модель можна задіяти за допомогою методу диференціальних рент, алгоритм якого є оптимальним для опису функціонування економічних процесів, пов'язаних з оцінюванням.

Продемонструємо на прикладі процес формування просторової рівноваги цін на якийсь вид природного ресурсу (табл. 4). У цій таблиці у клітинках на перетині рядків (A) та стовпців (B) наведена інформація про витрати на транспортування одиниці природного ресурсу.

Позначивши потенційну величину транспортних витрат на перевезення одиниці природного ресурсу від кожного з ДПР до кожного з його потенційних споживачів у лівому верхньому кутку відповідних клітинок, розраховуємо витрати франко-споживача, як суму відповідних витрат виробництва й транспортування. Так, витрати на природний ресурс з ДПР A_1 франко-споживача B_1 становитимуть 43 (34+9, де

34 – виробничі витрати на одиницю природного ресурсу франко-ДПР A_1 , а 9 – витрати на транспортування одиниці природного ресурсу з ДПР A_1 до споживача B_1). Витрати на природний ресурс з ДПР A_3 франко-споживача B_6 становитимуть 40 (36+4, де 36 – виробничі витрати на одиницю природного ресурсу франко-ДПР A_3 , а 4 – витрати на транспортування одиниці природного ресурсу з ДПР A_3 до споживача B_6). Результати виконаних подібним чином розрахунків для всіх інших можливих поєднань наведені в табл. 5. Виходячи з отриманого рівня витрат франко-споживача, для кожного споживача визначаємо оптимального постачальника, критерієм якого буде мінімум сумарних виробничих і транспортних витрат франко-споживача. Так, для споживача B_1 оптимальним постачальником буде ДПР A_3 , оскільки витрати на природний ресурс з ДПР A_3 франко-споживача B_1 становлять 38, що менше за 55 під час постачання ресурсу з ДПР A_2 і за 43 під час постачання природного ресурсу з ДПР A_1 .

Значення мінімальних витрат франко-споживача в колонці виділяємо. Аналогічні дії виконуємо для кожного споживача (табл. 6). Підкреслимо, що для споживача B_5 однаково мінімальними (42) будуть витрати під час постачання ресурсу одразу з двох ДПР, а саме A_1 та

Таблиця 3

Модель ідентифікації чинника розміщення господарської діяльності «природні ресурси»

ДПР	Обсяг пропозиції, тис. т/рік	Ціна франко-ДПР, грн./т	Попит споживачів, тис. т		Дефіцитність/надлишковість ДПР, ±
			$B_j, j=1, n$	M_j	
$A_i, i=1, n$	V_i	C_i	$T_{ij} C_{ij} Q_{ij}$		$V_i - \sum_{j=1}^m Q_{ij}$

Джерело: розроблено на базі джерела [2, с. 57]

Таблиця 4

Таблиця вихідних даних до прикладу I (просторова рівновага цін)

A_i	V_i , тис. т	C_i , грн./т	Споживачі та їх попит, тис. т					
			B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6
			30	24	46	52	18	20
A_1	90	34	9	4	3	10	8	7
A_2	37	40	15	1	6	9	14	2
A_3	63	36	2	9	12	17	6	4

Таблиця 5

Ітерація № 1. Робоча таблиця № 1(просторова рівновага цін)

A_i	V_i	C_i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6	
			30	24	46	52	18	20	
A_1	90	34	9 43	4 38	3 37	10 44	8 42	7 41	
A_2	37	40	15 55	1 41	6 46	9 49	14 54	2 42	
A_3	63	36	2 38	9 45	12 48	17 53	6 42	4 40	

Таблиця 6

Ітерація № 1. Робоча таблиця № 2 (просторова рівновага цін)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	90	34	9 43	4 <u>38</u>	3 <u>37</u>	10 <u>44</u>	8 <u>42</u>	7 41	
A ₂	37	40	15 55	1 41	6 46	9 49	14 54	2 42	
A ₃	63	36	2 <u>38</u>	9 45	12 48	17 53	6 <u>42</u>	4 <u>40</u>	

Таблиця 7

Ітерація № 1. Робоча таблиця № 3 (просторова рівновага цін)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	90	34	9 43	4 <u>38</u> 24	3 <u>37</u> 46	10 <u>44</u> 20	8 <u>42</u> =	7 41	
A ₂	37	40	15 55	1 41	6 46	9 49	14 54	2 42	
A ₃	63	36	2 <u>38</u> 30	9 45	12 48	17 53	6 <u>42</u> 13	4 <u>40</u> 20	

Таблиця 8

Ітерація № 1. Робоча таблиця № 4 (просторова рівновага цін)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	90	34	9 43	4 <u>38</u> 24	3 <u>37</u> 46	10 <u>44</u> 20	8 <u>42</u> =	7 41	-37
A ₂	37	40	15 55	1 41	6 46	9 49	14 54	2 42	+37
A ₃	63	36	2 <u>38</u> 30	9 45	12 48	17 53	6 <u>42</u> 13	4 <u>40</u> 20	-0

A₃. Відповідно, у цій колонці виділяються два однакові мінімальні значення витрат франко-споживача V₅.

Переходимо до визначення обсягів постачання ресурсу (табл. 7). Орієнтуючись на табл. 7, визначимо знаки рядків і величини нерозподіленого залишку. Очевидно, що ДПР A₁ буде дефіцитним (цей рядок буде мати мінусовий знак), оскільки ним повністю було задоволено попит лише двох споживачів, а саме V₂ та V₃. Попит споживача V₄ задоволено лише частково (20 з 52), а для споживача V₅ природного ресурсу ДПР A₁ не вистачило. Отже, ДПР A₁ буде дефіцитним на -37, що склалося з -32 (20-52), недопоставлених споживачу V₄ та -5 (13-18), яких не вистачає для споживача V₅ після поставки йому 13 від ДПР A₃ (зазначимо, що ті -5, яких не вистачає споживачу V₅, можуть бути записані у дефіцит будь-якому з його потенційних постачальників A₁ та A₃). ДПР A₂ під час ітерації № 1 не зробило жодної поставки з 37 одиниць потужності, тому воно буде надлишковим на +37. ДПР A₃ є нульовим, оскільки недопоставка природного ресурсу

споживачу V₅ була списана на ДПР A₁. За рахунок того, що ДПР A₃ пов'язане з дефіцитним ДПР A₁, то воно й буде дефіцитним.

У табл. 8 наведена ситуація щодо знаків рядків і величини нерозподіленого залишку.

Орієнтуючись на табл. 8, визначимо різниці рядків для кожної колонки. Різниця рядків визначається для тих колонок, де виділені вартості належать лише до дефіцитних ДПР. При цьому різниця рядків дорівнює різниці між мінімальним значенням вартості в одному з додатних рядків і виділеним значенням вартості, якщо воно належить до дефіцитного рядка. В нашому конкретному випадку існує лише один надлишковий постачальник (A₂), що значно спрощує процедуру розрахунку різниць рядків. Для колонки споживача V₁ різниця рядків становитиме 17, що є різницею між значенням вартості у клітинці A₂V₁ (55) та значенням виділеної вартості у клітинці A₃V₁ (38). Аналогічно розрахунок різниць рядків виконано для решти колонок (табл. 9).

Орієнтуючись на табл. 9, визначимо величину проміжкової ренти під час ітерації № 1.

Таблиця 9

Результати ітерації № 1 (просторова рівновага цін)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	90	34	9 43	4 <u>38</u> 24	3 <u>37</u> 46	10 <u>44</u> 20	8 <u>42</u> =	7 41	-37
A ₂	37	40	15 55	1 41	6 46	9 49	14 54	2 42	+37
A ₃	63	36	2 <u>38</u> 30	9 45	12 48	17 53	6 <u>42</u> 13	4 <u>40</u> 20	-0
Різниця рядків			55-38=17	41-38=3	46-37=9	49-44=5	54-42=12	42-40=2	

Таблиця 10

Результати ітерації № 2 (просторова рівновага цін)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	90	34+2=36	9 45	4 <u>40</u> 24	3 <u>39</u> 46	10 <u>46</u> 20	8 <u>44</u> -	7 43	-32
A ₂	37	40	15 55	1 41	6 46	9 49	14 54	2 <u>42</u> 20	+17
A ₃	63	36+2=38	2 <u>40</u> 30	9 47	12 50	17 55	6 <u>44</u> 18	4 <u>42</u> -	+15
Різниця рядків			-	41-40=1	46-39=7	49-46=3	-	-	

Таблиця 11

Результати ітерації № 3 (просторова рівновага цін)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т.						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	90	36+1=37	9 46	4 <u>41</u> =	3 <u>40</u> 46	10 <u>47</u> 44	8 45	7 44	- 8
A ₂	37	40	15 55	1 <u>41</u> 24	6 46	9 49	14 54	2 <u>42</u> 5	+ 8
A ₃	63	38	2 <u>40</u> 30	9 47	12 50	17 55	6 <u>44</u> 18	4 <u>42</u> 15	+ 0
Різниця рядків			-	-	46-40=6	49-47=2	-	-	

Нагадаємо, що вона дорівнює мінімальному значенню різниць рядків. У нашому випадку в множині різниць рядків {17; 3; 9; 5; 12; 2} мінімальним є число 2, яке й буде проміжковою рентою під час ітерації № 1. Перехід до ітерації 2 відбувається з урахуванням того, що проміжкова рента дорівнює 2 грн./т. На величину проміжкової ренти піднімають ціну два дефіцитні в результаті ітерації № 1 ДПР: A₁ з 34 до 36 грн./т; A₃ з 36 до 38 грн./т. Це дасть змогу на ринок споживача B₆ (оскільки саме його різниця рядків стала проміжковою рентою) допустити надлишкове в ітерації № 1 ДПР A₂ (передусім тому, що саме щодо нього виконувався розрахунок різниці рядків, який став розрахунком проміжкової ренти). Результати ітерації 2 наведено в табл. 10.

Перехід до ітерації 3 відбувається з урахуванням того, що проміжкова рента дорівнює 1 грн./т. На величину проміжкової ренти піднімає ціну одне дефіцитне в результаті ітерації № 2 ДПР, а саме A₁ з 36 до 37 грн./т. Це дасть змогу на ринок споживача B₂ (оскільки саме його різниця рядків стала проміжковою рентою) допустити надлишкове в ітерації № 2 ДПР A₂ (оскільки саме щодо нього виконувався розрахунок різниці рядків, який став розрахунком проміжкової ренти).

Результати ітерації 3 наведено в табл. 11.

Перехід до ітерації 4 відбувається з урахуванням того, що проміжкова рента дорівнює 2 грн./т. На величину проміжкової ренти піднімає ціну одне дефіцитне в результаті ітерації № 3 ДПР, а саме A₁ з 37 до 39 грн./т. Це дасть

змогу на ринок споживача V_4 (оскільки саме його різниця рядків стала проміжковою рентою) допустити надлишкове в ітерації № 3 ДПР A_2 (оскільки саме щодо нього виконувався розрахунок різниці рядків, який став розрахунком проміжкової ренти). Результати ітерації 4 наведено в табл. 12.

Як видно з табл. 12 (де розподілений увесь обсяг пропозиції, задоволений попит усіх споживачів) задача є розв'язаною.

Прокоментуємо отримані результати. Рівень цін на природний ресурс «франко-джерело» (відповідає значенню C_i у завершальній таблиці) має такі показники, грн./т: франко-ДПР A_1 становить 39; франко-ДПР A_2 – 40; франко-ДПР A_3 – 38. Рівень цін на природний ресурс «франко-споживачі» (відповідає виділеним значенням C_{ij} у завершальній таблиці) має такі показники, грн./т: франко-споживач V_1 становить 40; франко-споживач V_2 – 41; франко-споживач V_3 – 42; франко-споживач V_4 – 49; франко-споживач V_5 – 44; франко-споживач V_6 – 42.

Тепер можна перейти до розгляду ситуації, коли вибір місця розміщення господарської діяльності залежить від чинника «природні ресурси». Залишаючись у межах раніше розглянутого прикладу, прийmemo, що річна продуктивність наявних ДПР становитиме 30 тис. т (A_1), 10 тис. т (A_2) і 20 тис. т (A_3), а утворений дисбаланс між попитом на природні ресурси в регіоні (190 тис. т) та їхньою пропозицією (60 тис. т) віднесемо на потужність фіктив-

ного ДПР (130 тис. т). Витрати виробництва фіктивного ДПР з метою запобігання його прив'язки до ефективних споживачів приймаються суттєво вищими за витрати реальних ДПР (наприклад, 99 грн./т), а транспортні витрати можна прийняти нульовими (таблиця 13).

Перехід до ітерації 2 відбувається з урахуванням того, що проміжкова рента дорівнює 2 грн./т. На величину проміжкової ренти піднімають ціну такі ДПР: A_1 з 34 до 36 грн./т, A_3 з 36 до 38 грн./т. Це дасть змогу на ринок споживача V_6 допустити надлишкове в цій ітерації ДПР A_2 . Результати ітерації 2 наведено в табл. 14.

Перехід до ітерації 3 відбувається з урахуванням того, що проміжкова рента дорівнює 53 грн./т. На величину проміжкової ренти піднімають ціну такі ДПР: A_1 з 36 до 89 грн./т, A_2 із 40 до 93 грн./т, A_3 з 38 до 91 грн./т. Це дасть змогу на ринок споживача V_4 допустити надлишкове в цій ітерації ДПР A_{ϕ} . Результати ітерації 3 наведено в табл. 15.

Перехід до ітерації 4 відбувається з урахуванням того, що проміжкова рента дорівнює 2 грн./т. На величину проміжкової ренти піднімають ціну такі ДПР: A_1 з 89 до 91 грн./т., A_2 з 93 до 95 грн./т., A_3 з 91 до 93 грн./т. Це дасть змогу на ринок споживача V_5 допустити надлишкове в цій ітерації ДПР A_{ϕ} . Результати ітерації 4 наведено в табл. 16.

Перехід до ітерації 4 відбувається з урахуванням того, що проміжкова рента дорівнює 2 грн./т. На величину проміжкової ренти підніма-

Таблиця 12

Результати ітерації № 4 (просторова рівновага цін)

A_i	V_i	C_i	Споживачі та їх попит, тис. т						\pm
			B_1 30	B_2 24	B_3 46	B_4 52	B_5 18	B_6 20	
A_1	90	37+2=39	9 48	4 43	3 <u>42</u> 46	10 <u>49</u> 44	8 47	7 46	0
A_2	37	40	15 55	1 <u>41</u> 24	6 46	9 <u>49</u> 8	14 54	2 <u>42</u> 5	0
A_3	63	38	2 <u>40</u> 30	9 47	12 50	17 55	6 <u>44</u> 18	4 <u>42</u> 15	0

Таблиця 13

Результати ітерації № 1 (розміщення господарської діяльності)

A_i	V_i	C_i	Споживачі та їх попит, тис. т						\pm
			B_1 30	B_2 24	B_3 46	B_4 52	B_5 18	B_6 20	
A_1	30	34	9 43	4 <u>38</u> 24	3 <u>37</u> 6	10 <u>44</u> 0	8 <u>42</u> 0	7 41	-110
A_2	10	40	15 55	1 41	6 46	9 49	14 54	2 42	+10
A_3	20	36	2 <u>38</u> 20	9 45	12 48	17 53	6 <u>42</u> 0	4 <u>40</u> 0	-30
A_{ϕ}	130	99	0 99	0 99	0 99	0 99	0 99	0 99	+130
Різниця рядків			5	3	9	5	12	2	

Таблиця 14

Результати ітерації № 2 (розміщення господарської діяльності)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	30	36	9 45	4 40 24	3 39 6	10 46 0	8 44 0	7 43	-110
A ₂	10	40	15 55	1 41	6 46	9 49	14 54	2 42 10	-10
A ₃	20	38	2 40 20	9 47	12 50	17 55	6 44 0	4 42 0	-10
A _ф	130	99	0 99	0 99	0 99	0 99	0 99	0 99	+130
Різниця рядків			59	59	60	53	55	57	

Таблиця 15

Результати ітерації № 3 (розміщення господарської діяльності)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	30	89	9 98	4 93 24	3 92 6	10 99 0	8 97 0	7 96	-58
A ₂	10	93	15 108	1 94	6 99	9 102	14 107	2 95 10	-10
A ₃	20	91	2 93 20	9 100	12 103	17 108	6 97 0	4 95 0	-10
A _ф	130	99	0 99	0 99	0 99	0 99 52	0 99	0 99	+78
Різниця рядків			6	6	7	-	2	4	

Таблиця 16

Результати ітерації № 4 (розміщення господарської діяльності)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	30	91	9 100	4 95 24	3 94 6	10 101	8 99 0	7 98	-40
A ₂	10	95	15 110	1 96	6 101	9 104	14 109	2 97 10	-10
A ₃	20	93	2 95 20	9 102	12 105	17 110	6 99 0	4 97 0	-10
A _ф	130	99	0 99	0 99	0 99	0 99 52	0 99 18	0 99	+60
Різниця рядків			4	4	5	-	-	2	

ють ціну такі ДПР: A₁ з 91 до 93 грн./т, A₂ з 95 до 97 грн./т, A₃ з 93 до 95 грн./т. Це дасть змогу на ринок споживача B₆ допустити надлишкове в цій ітерації ДПР A_ф. Результати ітерації 5 наведено в табл. 17.

Перехід до ітерації 6 відбувається з урахуванням того, що проміжкова рента дорівнює 1 грн./т. На величину проміжкової ренти піднімають ціну такі ДПР: A₁ з 93 до 94 грн./т, A₃ з 95 до 96 грн./т. Це дасть змогу на ринок споживача

B₂ допустити надлишкове в цій ітерації ДПР A₂. Результати ітерації 6 наведено в табл. 18.

Перехід до ітерації 7 відбувається з урахуванням того, що проміжкова рента дорівнює 1 грн./т. На величину проміжкової ренти піднімають ціну такі ДПР: A₁ з 94 до 95 грн./т, A₂ з 97 до 98 грн./т, A₃ з 96 до 97 грн./т. Це дасть змогу на ринок споживача B₁ і B₂ допустити надлишкове в цій ітерації ДПР A_ф. Результати ітерації 7 наведено в табл. 19.

Таблиця 17

Результати ітерації № 5 (розміщення господарської діяльності)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	30	93	9 102	4 97 24	3 96 6	10 103	8 101	7 100	-40
A ₂	10	97	15 112	1 98	6 103	9 106	14 111	2 99 10	+0
A ₃	20	95	2 97 20	9 104	12 107	17 112	6 101	4 99 =	-10
A _ф	130	99	0 99	0 99	0 99	0 99 52	0 99 18	0 99 10	+50
Різниця рядків			2	1	3	-	-	-	

Таблиця 18

Результати ітерації № 6 (розміщення господарської діяльності)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	30	94	9 103	4 98 0	3 97 30	10 104	8 102	7 101	- 16
A ₂	10	97	15 112	1 98 10	6 103	9 106	14 111	2 99	-14
A ₃	20	96	2 98 20	9 105	12 108	17 113	6 102	4 100	-10
A _ф	130	99	0 99	0 99	0 99	0 99 52	0 99 18	0 99 20	+40
Різниця рядків			1	1	2	-	-	-	

Таблиця 19

Результати ітерації № 7 (розміщення господарської діяльності)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	30	95	9 104	4 99 0	3 98 30	10 105	8 103	7 102	-16
A ₂	10	96	15 113	1 99 10	6 104	9 107	14 112	2 100	+0
A ₃	20	97	2 99 20	9 106	12 109	17 114	6 103	4 101	+0
A _ф	130	99	0 99 10	0 99 14	0 99	0 99 52	0 99 18	0 99 20	+16
Різниця рядків			-	-	1	-	-	-	

Перехід до ітерації 8 відбувається з урахуванням того, що проміжкова рента дорівнює 1 грн./т. На величину проміжкової ренти піднімає ціну ДПР A₁ з 95 до 96 грн./т. Це дасть змогу на ринок споживача B₃ допустити надлишкове в цій ітерації ДПР A_ф. Результати ітерації 7 наведено в таблиці 20.

Завершальна таблиця свідчить про те, що в місцях B₄, B₅ та B₆ господарська діяльність оцінюваного виду не є доцільною, оскільки ці місця

повністю прив'язані до фіктивного ДПР. У місцях B₁, B₂ та B₃ господарська діяльність оцінюваного виду є доцільною, але лише в обсязі прив'язки до поставок реальних ДПР: B₁ – 20, B₂ – 10, B₃ – 30.

Висновки. Підбиваючи підсумок дослідження, акцентуємо увагу на таких моментах:

– мета ідентифікації чинників розміщення господарської діяльності полягає у формуванні бази місць можливого розміщення (ММР); наявність у

Таблиця 20

Результати ітерації № 8 (розміщення господарської діяльності)

A _i	V _i	C _i	Споживачі та їх попит, тис. т						±
			B ₁ 30	B ₂ 24	B ₃ 46	B ₄ 52	B ₅ 18	B ₆ 20	
A ₁	30	96	9 105	4 100	3 ⁹⁹ / ₃₀	10 106	8 104	7 103	0
A ₂	10	96	15 113	1 ⁹⁹ / ₁₀	6 104	9 107	14 112	2 100	0
A ₃	20	97	2 ⁹⁹ / ₂₀	9 106	12 109	17 114	6 103	4 101	0
A _ф	130	99	0 ⁹⁹ / ₁₀	0 ⁹⁹ / ₁₄	0 ⁹⁹ / ₁₆	0 ⁹⁹ / ₅₂	0 ⁹⁹ / ₁₈	0 ⁹⁹ / ₂₀	0

якомусь місці джерела природного ресурсу (ДПР) автоматично перетворює це місце на ММР відповідного виду господарської діяльності;

– якщо обсяг чи запаси природного ресурсу у якомусь місці перевищуватимуть порогові значення для оцінюваного виду природного ресурсу, то в цьому місці існуватиме ДПР, наявність природного ресурсу буде чинником розміщення, а оцінюване місце буде ММР відповідних видів господарської діяльності;

– чинник розміщення господарської діяльності «наявність ефективного ДПР» слід аналізувати не лише щодо впливу на розміщення підприємств, які займаються експлуатацією ДПР, але й щодо видів господарської діяльності, що використовують природні ресурси;

– просторова диференціація цін немобільних ресурсів отримується шляхом фіксації цін

на відповідний ресурс у різних місцях простору аналізу;

– просторова диференціація цін мобільних ресурсів може бути отримана шляхом розрахунків у моделі виробничо-транспортної задачі;

– властивість «наявність ефективного ДПР» буде характерною для тих місць простору аналізу, де ціна відповідного ресурсу не перевищуватиме мінімальну більше, ніж на певну граничну величину;

– залежно від позиції місця в ранжирі місць простору аналізу за відповідним показником слід присвоювати «вагу» оцінюваному чиннику;

– оскільки складовою ціни природних ресурсів часто є диференціальна рента, то для ідентифікації чинника розміщення господарської діяльності «наявність ефективного ДПР» можна використати метод диференціальних рент.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стадницька Ю. Просторова диференціація собівартості та цін водопостачання в Україні як чинник розміщення господарської діяльності. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2015. Вип. 2 (4). Ч. 1. С. 76–82.
2. Стадницький Ю., Загородній А., Данилович Т., Товкан О. Розміщення продуктивних сил (теорія, методи, практика). Львів: Центр Європи, 2002. 252 с.
3. Стадницька Ю. Методичні підходи до ідентифікації чинників розміщення господарської діяльності у містах з метрополійними функціями. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Метрополійні функції обласних центрів Західного регіону: зб. наук. пр. / редкол.: В. Кравців (відп. ред.). Вип. 2 (100). Львів, 2013. С. 247–255.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СВИНИНИ

ANALYSIS OF THE FACTORS INFLUENCING THE COMPETITIVENESS OF PORK

Сушарник Я.А.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки, фінансів,
обліку і оподаткування,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж

У статті визначено фактори впливу на конкурентоспроможність виробництва свинини. Проаналізовано структуру витрат на виробництво свинини. Проведено однофакторний кореляційно-регресійний аналіз для визначення особливо важливих факторів впливу на конкурентоспроможність свинини. Визначені найбільш конкурентоспроможні підприємства згідно з критерієм реалізації продукції.

Ключові слова: свинина, конкурентоспроможність, конкуренція, фактори, корми, приріст, відгодівля, ефективність, м'ясо, аналіз.

В статье определены факторы влияния на конкурентоспособность производства свинины. Проанализирована структура затрат на производство свинины. Проведен однофакторный корреляционно-регрессионный анализ для определения особо важных факторов влияния на конкурентоспособность свинины. Определены наиболее конкурентоспособные предприятия согласно критерию реализации продукции.

Ключевые слова: свинина, конкурентоспособность, конкуренция, факторы, корма, прирост, откорм, эффективность, мясо, анализ.

The article describes the factors influencing the competitiveness of pork production. The structure of expenses for production of pork is analyzed. One-factor correlation-regression analysis was conducted to determine the particularly important factors influencing the competitiveness of pork. Identification by the most competitive enterprises according to the criterion of product sales.

Key words: pork, competitiveness, competition, factors, feed, growth, fattening, efficiency, meat, analysis.

Постановка проблеми. Обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій щодо забезпечення конкурентоспроможного розвитку галузі свинарства. Діагностика основних характеристик сучасного стану виробництва та розвитку галузі свинарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності висвітлено у працях В. Андрійчука, П. Гайдучького, М. Ільчука, П. Макаренка, М. Маліка, М. Місюка, О. Онищенко, В. Попова, П. Пуцутейла, П. Саблука, А. Стельмашука, О. Шпичака та ін.

Виклад основного матеріалу. Розвиток свинарства в Україні зумовлений гострою потребою у свинині з боку як переробних підприємств, так і населення. Водночас у процесі вирощування свинини виникають питання щодо рівня інтенсивності вирощування молодняку та середньодобового приросту свиней на відгодівлі. Тому від вирішення цих питань залежать значною мірою кількісні та якісні показники відтворення

м'ясного стада тварин, особливо збільшення приросту маси свиней і на цій основі підвищення рівня конкурентоспроможного розвитку галузі свинарства. На виробництво свинини впливає низка чинників:

– екстенсивні – зростання чисельності поголів'я;

– інтенсивні – підвищення продуктивності, тобто середньодобового приросту живої маси та вирощування свинини на одну голову [2, с. 22].

Максимальний економічний ефект забезпечується таким рівнем використання стада, за якого біологічні властивості тварин повністю реалізуються, а затрати, пов'язані з його відтворенням і утримуванням, відшкодовуються. Таким чином, конкурентоспроможність галузі свинарства визначається такими чинниками: рівнем відтворення поголів'я свиней, витратами на утримання маточного поголів'я, інтенсивністю вирощування та відгодівлі свиней [2, с. 8].

Важливим завданням, що стоїть перед АПК країни, є подальше збільшення виробництва

свинини, зниження її собівартості та підвищення якості. Тому виконання цього завдання великою мірою залежить від інтенсивного вирощування і відгодівлі молодняку свиней та переведення виробництва свинини на промислову основу. У господарствах із вирощування свинини потрібно на кожних 100 свиноматок отримувати не менше 2500–2800 поросят. Отримання менше приводить галузь до збитковості [6, с. 45].

Одним із факторів конкурентоспроможності виступає якість свинини, під якою розуміють сукупність кількісних та якісних характеристик, які зумовлюють придатність продукту для того, щоб задовольняти певні потреби споживачів. Якість значною мірою залежить від якості усіх елементів виробничих ресурсів. Взагалі виробництво м'яса, зокрема свинини, досить чутливе до ціни ресурсів. Зміна ціни ресурсів на кілька відсотків спричиняє збільшення цін у рази. Господарства змушені піднімати реалізаційні ціни на продукцію, щоб запобігти збиткам. Адаже витрати на ресурси дорівнюють більш ніж 50% загальних виробничих витрат. Повертаючись до теоретичних питань визначення системи факторів конкурентоспроможності продукції, необхідно підтримати думку В.Я. Месель-Веселяка, який стверджує: «Для підвищення рівня конкурентоспроможності в аграрному виробництві необхідно підвищити ефективність виробництва за рахунок зменшення собівартості продукції і підвищення прибутковості галузі» [6, с. 99].

За аналізований період, як показують розрахунки вище, відбулося значне зменшення поголів'я свиней. Водночас суттєво збільшилася собівартість продукції. Причиною цього є недотримання паритету цін на промислову (паливно-мастильні матеріали, техніка, корми тощо) та аграрну продукцію, низька продуктивність тварин. Низька продуктивність тварин та нееквівалентність ціноутворення привели до збільшення собівартості свинини та збитковості галузі в деякі роки. Все це зумовило потребу детально проаналізувати структуру витрат та вплив їх на собівартість продукції (табл. 1).

Під час формування собівартості 1 ц свинини вартість кормів порівняно з іншими статтями витрат займає провідне місце, а тому найбільше впливає на рівень конкурентоспроможності продукції. У структурі витрат виробництва свинини у 2015 році на прямі матеріальні витрати припало 86,3%, у тому числі на корми – 69,7%. Цей вид витрат рівномірний, і поступові зміни у цінах на корми сьогодні безпосередньо впливають на зміни виробничої ціни продукції (табл. 2). Тому насамперед необхідно понизити такий вплив за рахунок власного виробництва, консолідованих замовлень, оптимізації кормового раціону [2, с. 33].

Протягом досліджуваного періоду частка витрат, що спрямовується на закупівлю кормів, практично зростає з року в рік, і в 2015 році вона

зросла у 2,2 разу порівняно з 2011 роком. Щодо виробництва м'яса взагалі, то воно дорівнює 56% [7, с. 129], але найбільший вплив витрат на корми відбувається під час вирощування приросту свиней, що відповідає 69,7%. Разом із тим це означає, що при поступовому зменшенні кількості поголів'я ціна на одиницю корму постійно зростає.

Порівняно із 2011 роком собівартість кормових коренеплодів збільшилася на 41,1%, силосу – у 2,2 разу, сінажу – у 2,2 разу, або на 23,2 грн. за один центнер у вартісному еквіваленті. Підвищилися обсяги виробничих витрат із розрахунку на 1 ц приросту свиней на 774,09 грн. порівняно з 2011 роком та на 550,93 грн. порівняно з 2014 роком.

Зазначена ситуація є основною причиною відсутності можливості динамічного розвитку та гнучких змін у виробництві окремих видів тваринницької продукції, зокрема свинини. З цього приводу собівартість різко зростає у глибоко спеціалізованих господарствах, де відсутні які-небудь інтегровані відносини та елементи диверсифікації. Ціна на покупні корми у такому випадку збільшується у 2–3 рази. Так, якщо у 2011 році собівартість власних коренеплодів дорівнювала 26,83 грн./ц, то ціна на покупні корми була більшою в 9,2 разу, в 2015 році розрив між цінами ще збільшився: ціна комбікормових сумішей перевищувала ціну власних коренеплодів в 14,3 разу, силосу і сінажу – відповідно у 15,9 та 13,1 разу. Ринок кормів, що склався сьогодні в країні, не дає можливості поглиблювати спеціалізацію тваринницьких галузей та зумовлює занепад тваринництва загалом [1, с. 11].

З огляду на кваліфікаційну систему факторів конкурентоспроможності, її можна поділити на організаційну та економічну підсистеми. До першої необхідно віднести складники процесу організації виробництва: капітал, працю, виробництво і продукцію; до другої можна віднести ціновий фактор та показники якості або споживчі характеристики. Тому, на нашу думку, основними складниками досліджень постають: виробниче середовище, ресурсний потенціал, технологічна модернізація. Сутність полягає в тому, що забезпечення ефективного використання ресурсів у процесі виробництва дає змогу підвищити продуктивність та знизити собівартість продукції. «Реалізація стратегії зниження витрат, – визначив Е. Карасенков, – приваблює й тим, що навіть в умовах цінового диктату на ринках з боку олігополістичних структур сільськогосподарські організації, що мають більш низькі показники собівартості виробленої продукції, зможуть одержати прибуток» [6, с. 64]. Питання зниження витрат та підвищення продуктивності через ресурсозберігаючі технології досліджувалися у роботах О.В. Єрмолова, які, за його словами, мають на увазі перехід до відновного інвестиційного росту, підвищення якості

Таблиця 1

Структура витрат на виробництво свинини (жива маса)

Елементи витрат	2011 рік			2012 рік			2013 рік			
	Поголів'я, тис. гол.	Виробництво, тонн		Поголів'я, тис. гол.	Виробництво, тонн		Поголів'я, тис. гол.	Виробництво, тонн		Структура, %
		На 1 ц, грн.	На 1 голову		На 1 ц, грн.	На 1 голову		На 1 ц, грн.	На 1 голову	
Виробнича собівартість – всього	2789,8	415933,4	100	2737,8	440879,5	100	3228,9	521610,7	100	
У тому числі: прямі матеріальні витрати	5312249	1277,2	1904,2	5890156	1336	2151,4	7101269	1361,4	2199,9	100
із них: корми	4252325	1022,4	1524,2	4752961	1078	1736	5797605	1111,5	1795,5	81,6
нафтопродукти	3475917	835,7	1245,9	3869787	878	1413,5	4758464	912,26	1473,7	67
оплата робіт і послуг стороннім організаціям	114821	27,61	41,16	111423	25,3	40,7	117245	22,48	36,31	1,7
решта матеріальних витрат	188042	45,21	67,4	210386	47,7	76,8	269124	51,59	83,35	3,8
Прямі витрати на оплату праці	473546	113,85	169,74	561365	127,3	205	652772	125,15	202,2	9,2
Інші прямі та загальновиробничі витрати	490119	117,84	175,68	501718	113,8	183,2	531925	101,98	164,73	7,5
Із них: амортизація необоротних активів	569806	136,99	204,24	635476	144,1	232,1	771739	147,95	239	109
відрахування на соціальні заходи	242132	58,21	86,79	296397	67,2	108,3	383908	73,6	118,89	5,4
Решта інших прямих та загальновиробничих витрат	178886	43,01	64,12	182104	41,3	66,51	192429	36,89	59,59	2,7
	148787	35,77	53,33	156975	35,6	57,34	195403	37,46	60,52	2,8

Продовження таблиці 1

Елементи витрат	2014 рік				2015 рік				Структура витрат, %
	Поголів'я, тис. гол.	Виробництво, ТОНН		Структура витрат, %	Поголів'я, тис. гол.	Виробництво, ТОНН		Структура витрат, %	
		На 1 ц, грн.	На 1 голову			На 1 ц, грн.	На 1 голову		
	3153,8	529069,4			3213,2	540261,3			
	Витрати, тис. грн.	На 1 ц, грн.	На 1 голову		Витрати, тис. грн.	На 1 ц, грн.	На 1 голову		
Виробнича собівартість – всього	7673348	1450,4	2433	100	10812137	2001,3	3359,63	100	
У тому числі: прямі матеріальні витрати	6394159	1208,6	2027,4	83,3	9333593	1727,6	2900,6	86,3	
із них: корми	5157108	974,8	1635,2	67,2	7539659	1395,6	2342,8	69,7	
нафтопродукти	146950	27,78	46,59	1,9	181046	33,51	56,26	1,7	
оплата робіт і послуг стороннім організаціям	299451	56,6	94,95	3,9	447501	82,83	139,5	4,1	
решта матеріальних витрат	790649	149,44	250,7	10,3	1165387	215,71	362,12	10,8	
Прямі витрати на оплату праці	542219	102,49	171,92	7,1	595120	110,15	184,92	5,5	
Інші прямі та загальнозвиробничі витрати	736971	139,3	233,68	9,6	883425	163,52	274,5	8,2	
Із них: амортизація необоротних активів	378700	71,58	120,1	4,9	478631	88,59	148,72	4,4	
відрахування на соціальні заходи	196286	37,1	62,24	2,6	203783	37,72	63,22	1,9	
Решта інших прямих та загальнозвиробничих витрат	161986	30,62	51,36	2,1	201011	37,21	62,46	1,9	

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України

Вплив ціни на корми на розмір виробничих витрат в Україні

Показник	Рік					Відношення 2015 року у % до	
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2014
Вартість покупних кормів, грн./ц комбікормові суміші для свиней	246,3	297,2	307,1	399,2	558,6	2,2 р.	139,9
сіно	55,9	60,5	68,4	76,2	87,9	157,2	115,3
силос	21,1	20,6	26,6	29,0	48,5	2,3 р.	167,2
сінаж	24,0	26,9	31,7	31,7	51,4	2,1 р.	163,6
Виробнича собівартість, грн./ц кормові коренеплоди	26,83	24,98	28,07	26,02	39,02	141,1	149,9
силос	15,85	22,49	22,19	24,68	34,94	2,2 р.	141,5
сінаж	19,29	24,35	27,81	28,25	42,52	2,2 р.	150,5
Частка кормів у виробничих витратах, %	65,4	65,7	67,0	67,2	69,7	106,5	103,7
Виробничі витрати на 1 ц приросту, грн.	1277,19	1336,00	1361,41	1450,35	2001,28	156,7	137,9

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
Y	1								
X ₁	0,7545	1							
X ₂	-0,1907	-0,0948	1						
X ₃	0,3524	0,4619	-0,0074	1					
X ₄	-0,0293	0,0100	0,3041	-0,0176	1				
X ₅	-0,2940	-0,0845	0,3958	-0,1961	-0,0424	1			
X ₆	0,6188	0,5428	-0,3043	0,4653	-0,1311	-0,2889	1		
X ₇	-0,3778	-0,1150	0,4538	-0,1866	-0,0573	0,9629	-0,3721	1	
X ₈	-0,1623	-0,2332	0,2311	-0,1717	-0,1155	0,0189	-0,2132	0,0662	1

та конкурентоспроможності власного виробництва [5, с. 85].

За допомогою методу групувань нами встановлено залежність продуктивності свиней від виробничих витрат на 1 голову, або рівня інтенсифікації (табл. 3). Проте не усі статті витрат однаково впливають на продуктивність свиней. Виникає завдання встановити, які види виробничих витрат найбільше впливають на продуктивність свиней, визначити кількісні характеристики цієї залежності. Таку оцінку можна отримати, використовуючи методи регресійного аналізу.

У процесі дослідження встановлюється факт наявності зв'язку між факторами, вимірюється ступінь щільності зв'язку та кількісно оцінюється ефект впливу фактора на результативну ознаку.

На першому етапі сформована вибірка із середніх показників продуктивності свиней (вирощування на 1 голову) та витрат на 1 голову по сільськогосподарських підприємствах у розрізі районів за 2015 рік. Вибірка містить 65 об'єктів (районів).

За допомогою однофакторного кореляційно-регресійного аналізу встановлені коефіцієнти взаємозв'язку між продуктивністю свиней (Y)

та факторами (поелементними витратами на 1 голову за статтями витрат):

- X₁ – корми;
- X₂ – нафтопродукти;
- X₃ – оплата послуг і сторонніх організацій;
- X₄ – решта матеріальних витрат;
- X₅ – прямі витрати на оплату праці;
- X₆ – амортизація необоротних активів;
- X₇ – відрахування на соціальні заходи;
- X₈ – решта інших прямих та загальновиробничих витрат.

Кореляційна матриця розраховувалася методами статистичного аналізу, а саме «Кореляція» в середовищі Microsoft Excel. Кореляційна матриця залежності між факторами має вигляд:

Аналіз кореляційної матриці свідчить, що найтісніший зв'язок – між продуктивністю свиней і витратами на корми (X₁) та амортизацію необоротних активів (X₆). Тому для подальшого дослідження залишаємо лише найбільш впливові фактори. За допомогою регресійного аналізу можна визначити вплив фактора на результативну ознаку. У розрахунках вірогідних границь використовується значення таблиць розподілу Фішера і Стюдента з вірогідною ймовірністю P = 0,95. За результатами аналізу можна дійти таких висно-

Таблиця 3

Вплив виробничих витрат на продуктивність та ефективність виробництва свинини в сільськогосподарських підприємствах України у 2015 році

Показники	Групи за виробничими витратами на 1 голову, грн.							В середньому
	до 1000	1001-1500	1501-2000	2001-2500	2501-3000	3001-3500	більше 3500	
Кількість господарств у групі, од.	227	185	218	220	195	180	491	1716
Поголів'я на одне господарство, гол.	424	564	1461	1773	1963	3188	2755	1875
Приріст свиней на одне господарство, ц	179	399	1584	2087	2995	5866	5792	3148
Приріст свиней на 1 голову, кг	42	71	108	118	153	184	210	168
Середньодобовий приріст, г	116	194	297	323	418	504	576	460
Виробнича собівартість 1 ц свинини, грн.	1579	1834	1717	1833	1776	1741	2216	2001
Витрати на 1 голову, грн.	666	1299	1861	2159	2711	3203	4659	3360
у т.ч.: матеріальні витрати, грн.	498	1018	1613	1836	2300	2747	4061	2900
з них:								
корми	393	783	1292	1403	1871	2170	3327	2343
нафтопродукти	17	48	43	45	61	59	64	56
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	19	55	33	70	84	113	226	139
решта матеріальних витрат	69	132	245	318	283	404	445	362
Прямі витрати на оплату праці	91	160	99	168	186	181	220	185
Інші прямі та загально-виробничі витрати	77	121	148	155	225	276	378	275
з них:								
амортизація необоротних активів	20	43	81	58	117	157	214	149
відрахування на соціальні заходи	34	56	36	55	65	61	75	63
Решта інших прямих та загально-виробничих витрат	24	22	31	42	43	58	89	62
Реалізовано одним господарством, ц	162	369	911	1845	2511	4431	4550	2466
Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.	1996	2054	2236	1923	2515	2010	2233	2189
Ціна реалізації, грн.	2199	2161	2380	2321	2479	2404	2537	2468
Одержано прибутку на 1 господарство, тис. грн.	33	40	130	733	-90	1744	1382	687
Одержано прибутку від реалізації 1 ц свинини, грн.	203	107	143	397	-36	394	304	279
Рентабельність, %	10,2	5,2	6,4	20,7	-1,4	19,6	13,6	12,7

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України

вків. За критерієм Фішера рівняння залежності продуктивності свиней від сукупності досліджуваних статей витрат є статистично значущими: розрахункові значення коефіцієнта Фішера $F = 53,07$ і табличне $3,04$. Коефіцієнти регресії необхідно перевіряти на достовірність за допомогою t -критерію Стюдента. Статистично значущими є коефіцієнти рівняння за змінної X (розрахункові значення коефіцієнтів Стюдента перевищують табличне значення $1,96$, а також із ймовірністю $0,95$ підтверджується істотність впливу факторів

на результат. Звідси можна визначити економічну інтерпретацію результатів дослідження.

Зв'язок між значеннями функції і незалежних змінних (коефіцієнт кореляції) вказує на ступінь тісноти зв'язку між досліджуваними ознаками. Для оцінки ступеня зв'язку скористаємося таблицею Чеддока (таблиця 4).

Аналіз залежності продуктивності свиней від поелементних витрат на 1 голову показав наявність сильного зв'язку (коефіцієнт множинної кореляції $R=0,7945$).

Величини коефіцієнта кореляції і тіснота зв'язку за таблицею Чеддока

Коефіцієнт кореляції	Тіснота зв'язку
1	Зв'язок функціональний
0,90-0,99	Дуже сильний
0,70-0,89	Сильний
0,50-0,69	Значний
0,30-0,49	Помірний
0,10-0,29	Слабкий
0	Зв'язок відсутній

Коефіцієнт детермінації характеризує частку варіації залежної змінної, зумовлену регресією або мінливістю пояснюючих змінних. У нашому прикладі варіація продуктивності свиней на 63,1% залежить від досліджуваних статей витрат. Коефіцієнти детермінації за окремими факторами впливу розраховують за формулою:

$$d_i = a_i * r_{yx_i} * Sx_i / Sy, \quad (1)$$

де i – номер фактора; a_i – коефіцієнт регресії i -го фактора; r_{yx_i} – коефіцієнт кореляції ознаки з i -тим фактором; Sx_i – стандартне відхилення ознаки y .

Як свідчать коефіцієнти детермінації, рівень продуктивності свиней (y) на 63,1% залежать від сумарного впливу досліджуваних факторів, у тому числі на 44,8% від витрат на корми (x_1) та на 18,4% від витрат на амортизацію необоротних активів (x_2).

Рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 161,7103 + 0,097426x_1 + 0,244171x_2 \quad (2)$$

Значення коефіцієнта рівняння регресії визначає коефіцієнт збільшення змінної y за збільшення x_i на одиницю відносно середнього. Отже, можна дійти висновку, що із зростанням витрат на корми на 1 голову на 1 грн. продуктивність свиней (вирощування на 1 голову на рік) збільшується на 0,097 кг, а зі зростанням витрат на амортизацію необоротних активів на 1 голову на 1 грн. продуктивність збільшується на 0,244 кг.

Основними індикаторами конкурентоспроможності в ринкових умовах виступають ціна та якість продукції. Але вони не виступають окремими економічними показниками, оскільки кожний з них включає якісні характеристики, такі як споживча вартість продукції, потреба, необхідність, споживчі переваги товару, і не можуть бути виражені у числовому вигляді. Індикатори включають у себе систему показників, що їх характеризують. З погляду ціни конкурентоспроможність визначається за рівнем рентабельності, обсягом прибутку від реалізації 1 ц продукції, за різницею повної собівартості та реалізаційною ціною, за часткою виручки від реалізації порівняно із загальними обсягами.

Поряд із якістю ціна задає динаміку реалізації продукції. Залежно від ринку його вплив на рівень конкуренції різний. За олігополістичної та

монополістичної конкуренції спроможність продукції знаходиться під впливом конкретної ціни. На ринку панують один (монополія) або декілька (олігополія) продавців, що формують цінову політику. Цей варіант присутній за наявності у галузі інтеграторів, що спонукають виробників збувати сировину менше у конкретному регіоні конкретному переробнику. По суті, інтеграційна система створюється для полегшення та подолання конкуренції на ринку, а інтегратори виступають покупцями-монополістами. Більша частина сільськогосподарської продукції реалізовується в умовах недосконалої конкуренції, де свою роль виконують додаткові конкурентні переваги продукції: асортимент, сортність, сезонність продажу. За теорією А. Маслоу, більшість видів сільськогосподарської продукції знаходиться на першому рівні споживання: хліб, м'ясо, молоко, тощо, вони формують основу продовольчого кошика будь-якої країни. Виробництво продукції свинарства зумовлює зміну ціни поряд із постійним попитом протягом року, тому у конкурентоспроможності ціна аналізується з погляду сезонності продажу (рис. 1).

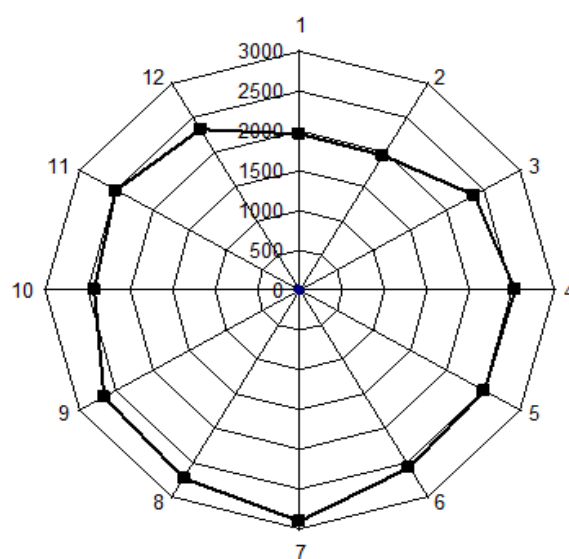


Рис. 1. Середні ціни реалізації свинини в Україні по місяцях 2015 року, грн./ц

Джерело: побудовано за даними Держкомстату

Стосовно виробництва свинини відстежується чітка тенденція збільшення цін протягом перших семи місяців. Співвідношення ринкової та реалізаційної ціни товаровиробника дорівнює 3,5:1, і збільшення ціни свинини дійсно стає незначним порівняно з її збільшенням на ринку у 3,5 разу. Звідси виникає питання: що спричинило зростання ціни на 48%? Витрати на матеріальні ресурси з вирощування свинини у 2015 році становили 86,3% від загальної собівартості, у тому числі витрати на корми становлять 69,7%. Таким чином, збільшення ціни на м'ясо зумовлюється підвищенням ціни на зернові культури. Сьогодні розвиток галузі свинарства розглядається через переоснащення підприємств та впровадження високотехнологічних ліній. Безперечно, це необхідно і дійсно підвищує конкурентоспроможність підприємства. Підвищенню конкурентоспроможності свинини сприятиме налагоджена кормова база, що, з одного боку, дасть можливість знизити виробничу ціну, а з іншого – використати конкурентний потенціал задля поліпшення якості м'яса за рахунок раціонального кормового раціону. У цьому значну роль відіграють інтегровані підприємства та система диверсифікації виробництва.

Ціна реалізації безпосередньо залежить від рівня спеціалізації: чим він більший, тим більша можливість у підприємства впливати і контролювати рівень цін.

Найбільш конкурентоспроможними підприємствами є ті, в яких ціна реалізації становила від 2601 до 3000 грн. за 1 ц приросту, зокрема, в цих підприємствах рівень рентабельності становив 42,8%. Основна група господарств реалізовувала свинину за ціною від 2200 до 2400 грн. за 1 ц. Середня ціна реалізації становила 2324,55 грн. Однак 418 господарств,

що входять до сьомої, восьмої та дев'ятої груп, реалізовували м'ясо свиней понад середній рівень, ціна яких була відповідно більша на 18,11; 406,57 та 1185,07 грн. Такі господарства становили 26,2% загальної кількості. Більша реалізаційна ціна дала можливість одержати вищий прибуток, ніж середній по країні. Отже, звідси висновок, що конкурентною можна вважати ціну від 2600 до 3000 грн./ц.

Висновки. У світових ресурсах продовольчої продукції вагоме місце займають м'ясо та м'ясопродукти. Традиційно в забезпеченні населення м'ясом і продуктами його переробки значна роль відводиться свинарству як інтенсивній та ефективній галузі тваринництва. Свинина належить до групи найбільш енергетичних продуктів харчування, що дає змогу прискорено збільшувати добову калорійність спожитого продовольства. Виробництво свинини – це одна з провідних сфер у вирішенні продовольчої проблеми та забезпечення населення країни повноцінним харчовим білком.

Попередній аналіз свідчить про низький рівень показників конкурентоспроможності свинини в Україні. Насамперед це пов'язано з комплексом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, таких як висока ціна на виробничі ресурси, використання застарілих технологій, високий рівень собівартості продукції, відсутність прямих інвестицій у виробництво, низький рівень товарності, економічні відносини з країнами-сусідами. Кваліфікаційну систему факторів конкурентоспроможності можна поділити на організаційну та економічну підсистеми. До першої необхідно віднести складники процесу організації виробництва: капітал, праця, виробництво і продукцію; до другої можна віднести ціновий фактор та показники якості або споживчі характеристики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. 2009. № 3. С. 97–102.
2. Місюк М.В. Ринок продукції скотарства. Монографія / М.В. Місюк. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. 330 с.
3. Карасенков Е. Фактори росту конкурентоспособности зернового производства / Е. Карасенков // АПК: экономика и управление. 2008. № 8. С. 64–66.
4. Ермолов О.В. Инновационные развития как фактор роста конкурентоспособности агропродовольственного комплекса / О.В. Ермолов // Роль инноваций в развитии агропромышленного комплекса. М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2008. С. 85–87.
5. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
6. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Гетьман О.О., Шаповал В.М. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.
7. Болоболов А. Конкурентоспособность аграрного производства / Международный сельскохозяйственный журнал. 2003. № 3. С. 25–28.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 337:338:186

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE: SOCIAL ASPECTS

Бурляй А.П.

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки,
Уманський національний університет садівництва

Лемещенко Н.М.

аспірант,
Уманський національний університет садівництва

Статтю присвячено дослідженню проблем соціального розвитку сільського господарства в контексті сталого розвитку. Здійснено аналіз людського потенціалу, соціальних відносин та соціальних інститутів на селі і розвитку соціальної сфери та соціальної інфраструктури сільських територій.

Ключові слова: сільське господарство, сталий розвиток, людський потенціал, соціальні відносини, соціальна сфера.

Статья посвящена исследованию проблем социального развития сельского хозяйства в контексте устойчивого развития. Осуществлен анализ человеческого потенциала, социальных отношений и социальных институтов на селе и развития социальной сферы и социальной инфраструктуры сельских территорий.

Ключевые слова: сельское хозяйство, устойчивое развитие, человеческий потенциал, социальные отношения, социальная сфера.

The article is devoted to research of problems of social development of agriculture in the context of sustainable development. The analysis of human potential, social relations and social institutions in the countryside and the development of the social sphere and social infrastructure of rural areas have been analyzed.

Key words: agriculture, sustainable development, human potential, social relations, social sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Невід'ємною умовою сталого розвитку сільського господарства поряд з економічним та екологічним розвитком є соціальний розвиток сільськогосподарських підприємств та сільських територій загалом. На жаль, соціальний розвиток села в Україні перебуває нині в критичному стані: складна демографічна ситуація; занепад соціальної сфери, побутового обслуговування селян; безробіття та низький рівень доходів сільських жителів тощо. Поліпшення стандартів життя повинне відповідати вимогам ХХІ ст., які вимагають адекватної інфраструктури: дороги та сполучення, Інтернет, управління

відходами, водопостачання та водовідведення, а також збільшення соціального капіталу (спроможність та знання) сільських громад. Саме тому аналіз та вирішення проблем соціальної сфери в контексті сталого розвитку сільського господарства є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Важливість соціального розвитку села досліджується багатьма сучасними вченими, серед яких доцільно виокремити праці О.Г. Шпикуляка [1], Е.М. Лібанової [2], М.А. Хвесика [2], Є.О. Ткаченка [3], М.Й. Маліка [7], В.П. Рябоконе [7], І.П. Кінаш [10] та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Водночас питання, пов'язані з комплексним аналізом соціального стану аграрної сфери економіки, встановленням проблем соціальної сфери села та розробленням напрямів для їх вирішення в контексті сталого розвитку на рівні регіону, а саме Черкаської області, так і не отримали належного висвітлення у науковій літературі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у комплексному дослідженні проблем соціальної сфери в сільському господарстві в умовах розвитку. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети і спрямовані на: вивчення сутності та специфіки суперечностей розвитку в сільському господарстві людського потенціалу, соціальних відносин та соціальних інститутів на селі і розвитку соціальної сфери та соціальної інфраструктури сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціальний розвиток села відбувається в умовах трансформаційних перетворень. Як зазначає О.Г. Шпикуляк, «сільський соціум виявився неготовим до кардинальних короткострокових змін. Трансформації на селі проходять досить повільно через небажання селян, неспроможність змінювати директивно-адміністративне середовище свого життя на ліберально-ринкове» [1]. Разом із тим сільське населення стало тим буфером, яке взяло на себе проблеми самозабезпечення та забезпечення важливими продуктами харчування населення у кризовий період.

Соціальний потенціал сталого розвитку – це сукупність можливостей, здібностей, готовності суспільства до перетворень для задоволення потреб у збереженні та розвитку людини, ресурсів для гідного життя теперішнього й майбутніх поколінь, у збалансованості та безпеці економічної, соціальної й екологічної сфер [2].

Важливо зазначити, що соціальний потенціал села одночасно виступає і чинником сталого розвитку, й умовою його досягнення. Саме тому необхідно проаналізувати основні соціальні індикатори сталого розвитку на рівні сільськогосподарської галузі та регіону.

Основою сталого розвитку сільських територій є розвиток сільського господарства, яке забезпечить робочі місця, продовольчу безпеку, розбудову транспортної, соціальної та іншої інфраструктури на селі, розблокування економічного потенціалу територій, самореалізацію та організацію змістовного дозвілля жителів сільських територій в області. Тобто соціальний розвиток села напряму корелює із соціальним: чим вищий рівень економічного розвитку, тим вищий і соціальний розвиток.

Для аналізу соціального розвитку села необхідно розглянути такі ключові елементи:

1 – людський потенціал, що включає в себе життєвий потенціал; трудовий підприємницький потенціал; освітній та духовний, соціально-психологічний та особистісний потенціал;

2 – соціальні відносини та соціальні інститути на селі;

3 – розвиток соціальної сфери та соціальної інфраструктури сільських територій.

Аналіз розвитку людського потенціалу на селі. Сучасний соціальний стан села в Україні можна означити як катастрофічний: спостерігається відтік молоді в міста та за межі країни; поглиблення кризових явищ загальноекономічного характеру; загострення демографічної кризи, ріст безробіття; зниження реальних доходів сільського населення тощо [3].

Аналогічна ситуація притаманна і для сільських населених пунктів Черкаської області, яких на 01.01.2017 нараховувалося 824.

Дані рис. 1 демонструють скорочення чисельності населення Черкаської області за період із 2005 по 2017 р. на 9%, тобто на 12,175 тис. осіб щорічно (рівняння тренду $y = -12,175x + 1332,1$). Проте чисельність сільського населення за означений період скоротилася аж на 14,4% (рівняння тренду $y = -8,6017x + 602,61$). Тобто можна спрогнозувати, що якщо скорочення населення буде відбуватися такими ж темпами, то через 12 років сільське населення Черкащини зменшиться ще на 100 тис. осіб.

Також важливо зазначити, що частка сільського населення в 2005 р. становила 45,7%, а в 2017 р. зменшилася до 43%.

Причини скорочення чисельності сільського населення є різними. Серед них доцільно виокремити низький рівень народжуваності та високий рівень смертності; малу тривалість життя сільського населення, яка в Україні становить 67 років, тоді як у розвинутих країнах світу цей показник наближається до 80 років (Англія – 76 років, Японія – 78, США і Швеція – 77, Японія – 78 років). Також через виробниче та соціальне навантаження в рази зросли показники міграції населення. Негативно впливають на чисельність населення низький рівень медицини та освіти на селі, примітивний розвиток інфраструктури тощо. Та, на нашу думку, все ж таки визначальною є проблема низького рівня доходів і високих витрат на проживання, які є наслідком кризового стану економіки країни в період трансформаційних перетворень до ринкової моделі, адже в структурі надходжень основним джерелом доходів домогосподарств є різного виду допомоги держави та грошові допомоги від родичів (табл. 1).

Заробітна плата в галузі сільського господарства, яка знецінюється через інфляційні процеси в країні, за останні 15 років становить від 28% до 37% від загального рівня доходів. Окрім того, номінальна заробітна плата в сільській місцевості Черкаської області є суттєво нижчою від середньої заробітної плати в області та в Україні (табл. 2).

У 2016 р. номінальна середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві Черкаської області становила лише 80% від середнього рівня даного показника в Україні. Очевидно, що такий рівень доходів спонукає сільське населення до пошуку інших джерел доходу, зміни місця роботи та проживання тощо.

Необхідно також зазначити, що, за даними Статистичного щорічника Черкаської області, у сільській місцевості в 2015 р. частка населення з середньодушовими еквівалентними грошовими доходами у місяць нижчими за прожитковий мінімум (у 2015 р. – 1 227,33 грн.) становила 17,1%, і лише 3,4% усього сільського населення регіону отримували дохід вищий 3 720,0 грн. на місяць, тоді як розмір середньомісячної заробітної плати загалом в Україні становив 4 195 грн. (рис. 2).

Основна частина сільського населення Черкащини (41,2%) у цей період отримувала середньомісячний дохід у розмірі від 1 560,1 до 2 280,0 грн., що є надзвичайно низьким показником.

Аналіз офіційних статистичних даних показує також, що 84,8% доходу населення в сільській місцевості Черкаської області витрачається на споживання, у тому числі 54,4% – на придбання продовольчих товарів і 31,4% – на придбання непродовольчих товарів та послуг (рис. 3).

Можна зробити висновок, що отриманих доходів не вистачає навіть на відтворення, не те що на розвиток. Саме тому для зростання соціальних показників розвитку на селі необхідно спочатку створити умови для економічного росту сільського господарства та сільських територій загалом, а вже економічний ріст

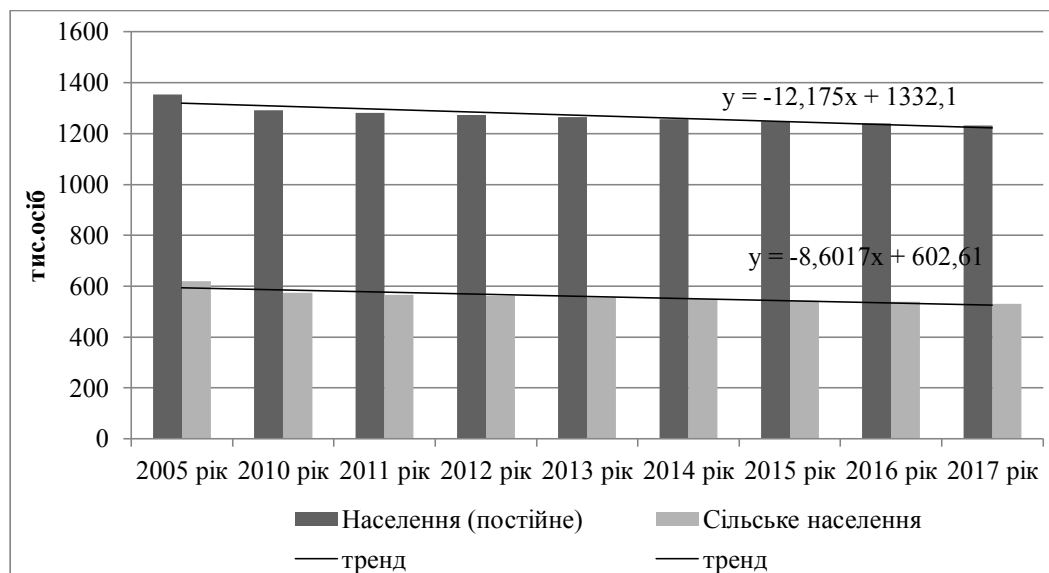


Рис. 1. Тенденції зміни чисельності населення Черкаської області, тис. осіб
Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 1

Структура грошових доходів домогосподарств, які проживають у сільській місцевості Черкаської області, місяць/господарство

Показник	2005 р.		2010 р.		2015 р.	
	грн	%	грн	%	грн	%
Усього грошових доходів	857,84	100	2356,63	100	3871,00	100
Оплата праці	241,05	28,1	692,85	29,4	1436,14	37,1
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	18,01	2,1	101,34	4,3	69,68	1,8
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	155,27	18,1	431,26	18,3	476,13	12,3
Пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою	338,85	39,5	930,87	39,5	1544,53	39,9
Грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	104,66	12,2	200,31	8,5	344,52	8,9

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

сприятиме соціальному розвитку сільського населення.

Серйозною соціальною проблемою в сільських населених пунктах є проблема безробіття у відкритій та прихованій формах. Саме через значні розміри безробіття велика кількість сільських мешканців виїжджає за межі країни в пошуках роботи. Так, вважається, що близько 7 млн. українців нині працюють в інших країнах: Польщі (36%), Росії (25%), Німеччині та Чехії (по 5%), Італії (3%) [4].

Слід зазначити, що безробіття є тим явищем, яке супроводжує і певною мірою навіть стиму-

лює ринкову економіку. Проте до певної величини показника. За даними Державної служби статистики, в Україні в 2017 р. рівень безробіття серед сільських жителів становив 11,5%. Але, на нашу думку, він не повністю відображає ситуацію на селі, оскільки не враховуються дані вимушеної неповної зайнятості, сезонної зайнятості та тієї кількості осіб, які з різних причин не зареєстровані у відповідних службах. Отже, можна спрогнозувати, що офіційно представлені показники є дещо заниженими. У Черкаській області рівень безробіття сільського населення в 2016 р. становив 9%, а рівень зайнятості – 54,7% (табл. 3).

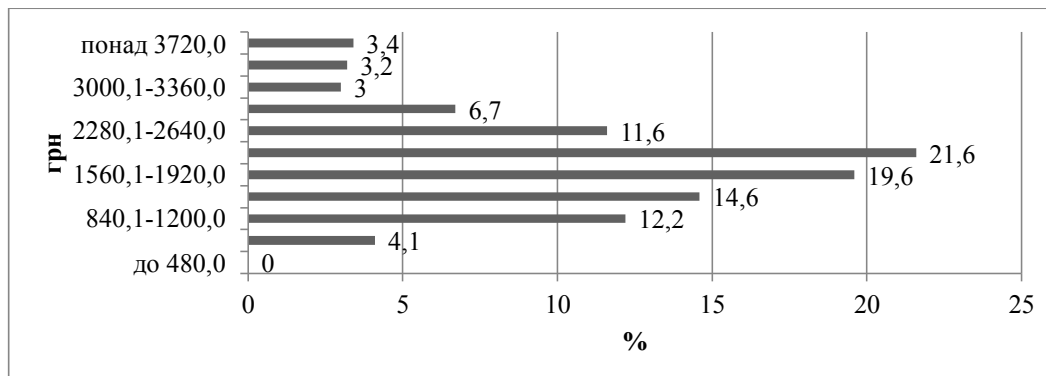


Рис. 2. Розподіл сільського населення Черкаської області за рівнем середньодушових еквівалентних грошових доходів у 2015 р., %
Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

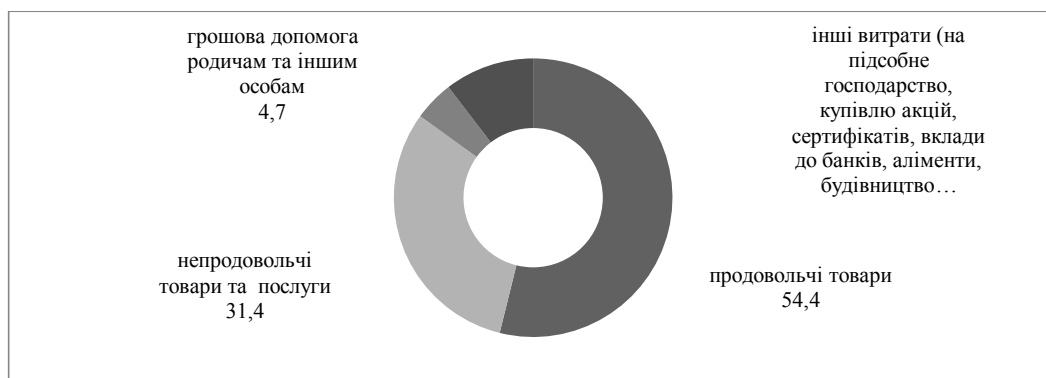


Рис. 3. Структура грошових витрат сільських домогосподарств Черкаської області в 2015 р., %
Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 2
Рівень середньомісячної номінальної заробітної плати в Україні в 2010–2016 рр., грн.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
У цілому по Україні	2239	2633	3026	3265	3480	4195	5183
У цілому по Черкаській області	1835	2155	2508	2682	2829	3360	4148
Сільське господарство в Черкаській області	1608	1986	2384	2458	2661	3178	4128

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

Дані таблиці демонструють, що найвищий рівень безробіття зареєстрований у категорії осіб віком 35–39 років. Іншими словами, це люди з найвищою продуктивністю праці, яким необхідно забезпечувати свої потреби та потреби своїх родин і які змушені шукати різноманітні джерела доходу. За дослідженнями Є.О. Ткаченка (2017 р.), основними причинами виникнення безробіття на селі є реформування сільського господарства, розпад через збитковість великої кількості сільськогосподарських підприємств, фактичний занепад галузі тваринництва, яка забезпечувала робочими місцями протягом усього року [3]. З. Гончарова (2017 р.) також пропонує виділяти низький рівень розвитку та переважно монофункціональність аграрного сектору, відсутність достатньої фінансової підтримки дрібних сільськогосподарських товаровиробників, адміністративні перешкоди в залученні інвестицій, відсутність і зменшення кількості об'єктів соціальної інфраструктури села і, як наслідок, незадовільне забезпечення соціальними послугами, низький рівень надання медичних послуг тощо [5]. Можна констатувати, що існують великі диспропорції на ринку праці в сільській місцевості Черкаської області (рис. 4).

Тобто навантаження на одне вільне робоче місце в галузі сільського господарства в 2016 р. становило 43 особи. Вихід із ситуації, що склалася, можливий лише тоді, коли будуть створені відповідні соціально-економічні та правові умови (у т. ч. вдосконалення нормативно-правової бази) для сприяння зайнятості на селі, збільшення престижних робочих місць у галузях сільського господарства і соціальної інфраструктури відповідно до потреб села. Враховуючи сезонний характер сільськогосподарської праці, слід забезпечити умови для рівномірної зайнятості протягом року [3].

Аналіз розвитку соціальних відносин та соціальних інститутів на селі. Сталий розвиток сільських територій пов'язаний із розвитком соціальних відносин та соціальних інститутів на селі. Більше того, як зазначають вітчизняні вчені, соціальний потенціал у сфері соціальних відносин має здатність до перетворення на соціальний капітал [2]. Сфера соціальних відносин є тим ресурсом, який забезпечує досягнення цілей сталого розвитку через співробітництво та партнерство, довіру й відповідальність, соціальну інтеграцію, соціальну відповідальність, створення різноманітних громадських об'єднань, гармо-



Рис. 4. Попит та пропозиція на ринку праці в сільській місцевості Черкаської області

Джерело: сформовано автором за даними Статистичного щорічника Черкаської області

Таблиця 3

Рівень безробіття та зайнятості в сільській місцевості Черкаської області в 2016 р., %

Показник	Рівень зайнятості населення	Рівень безробіття населення
Усього у віці 15–70 років	54,7	9,0
у т. ч. 15–24 років	36,0	12,4
25–29 років	75,9	10,0
30–34 років	68,5	7,9
35–39 років	71,4	19,8
40–49 років	82,3	3,5
50–59 років	61,0	8,7
60–70 років	4,5	0,0

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

нізації функцій держави, суспільства, бізнесу та окремих громадян.

Визначальним чинником розвитку соціальних відносин на селі є різноукладність та форми власності сільськогосподарських підприємств, а також існування повноцінного ринку землі.

Серед організаційно-правових структур у сільському господарстві Черкаської області переважають фермерські господарства з частотою 69,4% (рис. 5).

На другому та третьому місцях за кількістю підприємств знаходяться господарські товариства і приватні підприємства з показниками відповідно 19,8% та 7,2%. Тобто можна зробити висновок, що в аграрному секторі Черкащини переважають підприємства колективної та приватної форм власності. Кооперативну форму власності мають 0,7% підприємств, і лише 0,2% підприємств мають державну форму власності. На нашу думку, різноукладність в сільському господарстві позитивно впливає на розвиток соціальних відносин на селі, вимагає пошуку шляхів взаємодії між приватним і колективним укладами, поглиблює конкурентоздатність виробників, а приватна власність формує господаря-власника з високою мотивацією праці.

Важливим моментом у розвитку соціальних відносин у сільському господарстві створюють кооперативні відносини, які в сучасних умовах розвитку в Україні не набули належного поширення та застосування. За Законом України «Про кооперацію» метою кооперації є задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів кооперативних організацій на основі поєднання їхніх особистих та колективних інтересів, поділу між ними ризиків, витрат і доходів, розвитку їх самоорганізації, самоуправління та самоконтролю [6].

Як зазначає М.Й. Малік, розвиток кооперації в аграрній сфері України відбувається безсистемно, незважаючи на значимість цього інституту в соціально-економічному житті [7]. Відповідно до досліджень О.В. Нікішиної, на 1 січня

2017 р. з 1 097 зареєстрованих обслуговуючих кооперативів загалом в Україні реально функціонують лише 54% [8]. На її думку, основними причинами повільного розвитку кооперативного сектору на селі є:

- недостатність ресурсного забезпечення державних і регіональних програм підтримки створення нових та розвитку діючих сільськогосподарських кооперативів;
- відсутність сприятливого для кооперативного розвитку інституційного середовища (невисока якість правових норм, суперечливість положень різних нормативних актів у сфері кооперації, законодавчо не врегульований статус неприбутковості обслуговуючих кооперативів);
- невисока ефективність управлінської діяльності формальних державних інституцій, що зумовлено, зокрема, відсутністю систем моніторингу за процесами сільськогосподарської кооперації;
- слабкість неформальних інститутів кооперації;
- невизначеність зі стратегічними, пріоритетними напрямками розвитку аграрних кооперативів на державному та регіональному рівнях, яка є наслідком відсутності національної політики щодо розвитку кооперативів;
- невисокий рівень інформаційного забезпечення процесу аграрної кооперації;
- неузгодженість діяльності різних державних і недержавних інституцій у сфері розвитку сільськогосподарської кооперації, недостатній рівень розуміння її суті, місця та ролі в сільській економіці всіма суб'єктами процесу [8].

Кооперація на селі є одним із реальних шляхів виходу аграрної галузі з кризи, особливо це стосується невеликих за розмірами господарств, які можуть об'єднати свої зусилля для придбання техніки у спільне користування, для здійснення спільної політики реалізації продукції тощо. Але складні економічні умови життя сільських жителів призвели до втрати довіри між ними та виникнення соціальної несправед-

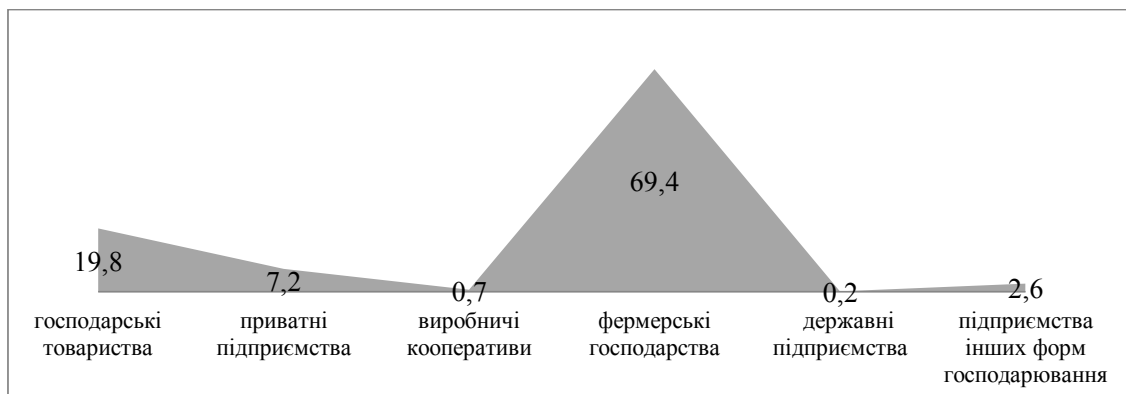


Рис. 5. Структура сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами в Черкаській області в 2016 р., %

Джерело: сформовано автором за даними Статистичного щорічника Черкаської області

ливості, незважаючи на досвід кооперативних відносин у дорадянський період. Тому кооперативний розвиток позитивно впливатиме на становлення соціальних відносин в агровиробництві.

У розвитку соціальних відносин на селі значну роль відіграють неформальні інститути та організації, які розвиваються еволюційним шляхом. Як свідчить досвід постсоціалістичних країн, для становлення неформальних інститутів на селі необхідний певний час для адаптації та зміни мислення, повернення почуття власника, здорової конкуренції, здатності до кооперації тощо [6].

Аналіз розвитку соціальної сфери та соціальної інфраструктури сільських територій.

Повноцінне життя людей неможливе без розвитку соціальної сфери та інфраструктури. Саме тому в цілях сталого розвитку зазначається важливість належного формування соціальної інфраструктури. Загалом під поняттям «соціальна інфраструктура» розуміють сукупність галузей, що забезпечують нормальну життєдіяльність людей та відтворення робочої сили. І.П. Кінаш розмежовує соціальну інфраструктуру на шість основних складників, які, своєю чергою, поділяються ще на окремі підвиди:

1) соціально-побутова інфраструктура – житлово-комунальна інфраструктура, побуту, торгівлі та ресторанного господарства;

2) соціально-оздоровча інфраструктура – інфраструктура охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, туристична інфраструктура, інфраструктура збереження навколишнього середовища та охорони громадського порядку;

3) освітньо-духовна інфраструктура – духовна інфраструктура, інфраструктура освіти, інфраструктура культури, інфраструктура науки;

4) громадсько-політична інфраструктура – передвиборча інфраструктура, інфраструктура управління;

5) комунікаційна інфраструктура – транспортна інфраструктура, інфраструктура зв'язку, телебачення та радіо, інформаційна інфраструктура;

6) соціально-економічна інфраструктура – фінансово-кредитна інфраструктура, інфраструктура соціального забезпечення [10].

Дослідження основних аспектів соціальної інфраструктури сільської місцевості Черкаської області демонструють критично низький рівень її розвитку. Спостерігається старіння житлового фонду, погіршення стану дорожньо-транспортної інфраструктури, водопровідних і каналізаційних мереж, а також зниження рівня забезпеченості сіл згаданими мережами. Так, незважаючи на відносну забезпеченість житловим фондом у розрахунку на одного сільського жителя в 2016 р. на рівні 34,7 м² (табл. 4), її якість є вкрай незадовільною. Лише 30,3% усієї житлової площі обладнано водопроводом, 28,9% – каналізацією, 18,2% – гарячим водопостачанням (рис. 5). Тобто для переважної більшості сільських мешканців є недоступними елементарні умови проживання.

Проте необхідно відзначити позитивну тенденцію до збільшення газифікованих осель завдяки дії програм розвитку села на різних рівнях. Саме тому одним з основних напрямів розвитку соціальної інфраструктури на селі ми вбачаємо формування відповідних інститутів та створення інституційного забезпечення. За рахунок цього відбуватимуться зростання доходів населення, зміцнення фінансової стабільності, соціальна підтримка малозабезпечених верств населення, впровадження різноманітних соціальних програм тощо.

Важливою функцією соціальної інфраструктури є гуманітарний розвиток населення, під яким розуміємо таку модель розвитку, яка спрямована на розкриття потенціалу кожної людини і створення умов для реалізації всіх її інтелектуальних, культурних, творчих можливостей. Головними складниками гуманітарного розвитку є освіта, охорона здоров'я, фізкультура і спорт, культура тощо. Серед причин, що гальмують гуманітарний розвиток села, можна виділити:

- зменшення обсягів реального фінансування діяльності об'єктів інфраструктури, скорочення обсягів капітальних вкладень у будівництво об'єктів соціального призначення; високий ступінь зносу основних засобів;

- значні регіональні відмінності в забезпеченні об'єктами соціально-культурної інфраструктури, зниження рівня матеріального добробуту населення за зростання цін на послуги, що надаються об'єктами соціальної інфраструктури;

Таблиця 4

Житловий фонд сільської місцевості Черкаської області

Показник	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2016 р.
Житловий фонд Черкаської області, тис. м ²	33600	34147	33976	34363	34351
У середньому на одного жителя, м ²	23,5	25,3	26,2	27,7	28,0
Сільський житловий фонд Черкаської області, тис. м ²	17891	17935	17992	18439	18454
У середньому на одного сільського жителя, м ²	27,6	29,6	31,5	34,2	34,7

Джерело: сформовано автором за даними Статистичного щорічника Черкаської області

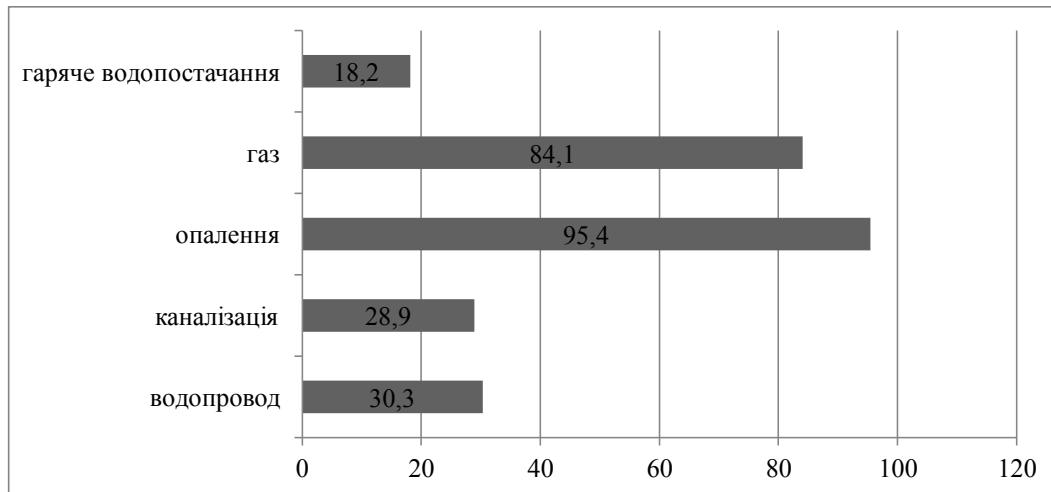


Рис. 5. Структура обладнання житлового фонду в сільській місцевості Черкаської області в 2016 р., %

Джерело: сформовано автором за даними Статистичного щорічника Черкаської області

• недосконале податкове законодавство [2]. Внаслідок цього сільське населення не отримує відповідного якісного забезпечення соціальною інфраструктурою, а це сприяє його відтоку в міста і подекуди в інші країни.

Вивчення інституційних аспектів соціального розвитку села в Україні свідчить про негативну тенденцію всебічного декларування соціальної орієнтації сільського господарства та невиконання своїх зобов'язань. Інституційне забезпечення державної політики щодо сільських територій є недостатнім, а його розвиток – украй непослідовним. Інституції та механізми координації політики то створюються, то скасовуються, а чинні, як правило, або не діють, або діють не публічно та/або не прозоро [11].

Пріоритетність розвитку сільського господарства закріплена в законах України, указах Президента, у постановах та розпорядженнях Кабінету Міністрів. Та, за дослідженням І. Абрам'юк, величезний масив прийнятих документів зовсім не гарантує їх якість та виконання, а показує відсутність системної, цілісної та послідовної державної політики [11].

Сьогодні основним нормативним актом, що визначає пріоритетність соціального розвитку села та сприяє соціальній захищеності сільського населення, є Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», який був ще прийнятий за часів, коли Україна була республікою СРСР [12]. Внесені у цей Закон зміни встановили значну кількість різнопланових пільг та преференцій для сільських жителів та для аграрного сектору без цілісної державної політики у цій сфері.

Основні засади розвитку соціальної сфери села в Україні визначено Указом Президента

України «Про основні засади розвитку соціальної сфери села» від 20 грудня 2000 р. Так, у цьому Указі визначено необхідність здійснення соціальної політики на селі, встановлено її мету та основне завдання – забезпечення належного життєвого рівня сільського населення, що має стати основою поліпшення демографічної ситуації і розвитку трудового потенціалу. Цей документ має рамковий характер і повинен ураховуватися під час розроблення програм економічного та соціального розвитку України.

Важливо зазначити, що через значну політизацію суспільства в Україні значна частина прийнятих нормативно-правових актів, різноманітних програм і стратегій розвитку не виконувалися або ж після прийняття відразу скасовувалися наступними урядами, як це було з «Концепцією Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р.» (2010 р.).

За час незалежної України були ухвалені концепції державних програм, які так і не стали програмами:

- Концепція Національної програми відродження села на 1995–2005 рр.;
- Концепція Загальнодержавної програми соціального розвитку села на період до 2011 р.;
- Комплексна програма підтримки розвитку українського села на 2006 – 2010 рр.

Тобто проведений аналіз дає змогу зробити висновок про недостатнє та неефективне інституційне забезпечення соціального розвитку села в Україні. Нині потребує нагальної уваги необхідність здійснення системної політики щодо пріоритетності розвитку сільського господарства. На думку В. Юркевича (2011 р.), в Україні визріла потреба прийняття Закону України «Про пріоритетність розвитку сільського гос-

подарства». Пропонований Закон законодавчо визначить та закріпить:

– принципи пріоритетності розвитку сільського господарства, поняття та види сільськогосподарських товаровиробників, інформаційне забезпечення, кредитування, наукове, фінансове, матеріально-технічне забезпечення, гарантії держави щодо забезпечення пріоритетного розвитку сільського господарства;

– компетенцію органів державної влади та органів місцевого самоврядування у сфері забезпечення пріоритетності розвитку сільського господарства;

– державну політику стосовно пріоритетності розвитку сільського господарства;

– пріоритетність використання земель сільськогосподарського призначення як основного засобу виробництва;

– пріоритетний правовий статус селянина як основного виробника сільськогосподарської продукції (селянство як основний виробник сільськогосподарської продукції, соціальний розвиток села як складник забезпечення пріоритетного правового статусу селянина [13].

Сталий розвиток можливий лише внаслідок комплексної співпраці держави, населення, бізнесу та інституцій громадянського суспільства. Прикладом такої співпраці є впровадження проекту зі створення Центру сталого розвитку

в с. Виграїв Черкаської області. Його метою є активна інформаційно-просвітницька, практична та демонстраційної діяльність молоді в контексті сталого розвитку сільської місцевості. Партнерами проекту є Черкаський державний технологічний університет, Черкаська обласна організація Всеукраїнської дитячої спілки «Екологічна варта», Корсунь-Шевченківська районна рада, Виграївська сільська рада, відділ освіти Корсунь-Шевченківської районної державної адміністрації, які надають методичну та інформаційно-просвітницьку підтримку Центру. Завдяки діяльності Центру було створено 20 робочих місць для мешканців; умови для екологічно дружньої діяльності у вільний час для місцевої громади (орієнтовно 200 осіб); 15 нових громад висловили зацікавленість у створенні подібних центрів сталого розвитку на своїх територіях; підтримано створення бази даних і бібліотеки найкращих практик із запровадження принципів сталого розвитку. Відповідно до Стратегії розвитку Черкаської області, прийнято Програму «Розвиток людського капіталу» та «Розвиток сільських територій та периферії навколо міст та селищ» на період 2018–2020 рр. [14].

Обсяги фінансування даних програм представлені в табл. 5. Передбачається, що впровадження проектів цієї програми можливе через залучення коштів Державного фонду регіональ-

Таблиця 5

Обсяги фінансування програм, що стосуються соціального розвитку села в Черкаській області на період 2018–2020 рр. (тис. грн.)

Назва проекту	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Всього
Влаштування штучного освітлення на автомобільних дорогах місцевого значення за межами населених пунктів області	1000	1000	1000	3000
Майстерня сільських ініціатив у Черкаській області	170	170	170	510
Майстерня креативності «Тематичне село»	211	211	261	683
Створення умов для підвищення самозайнятості та мікропідприємництва мешканців сільських територій	3600	4000	4000	12000
Поліпшення якості надання медичних послуг шляхом будівництва сільських амбулаторій	22000	15000	15000	52000
Розширення мережі центрів надання адміністративних послуг в області	15000	-	-	15000
Модернізація парку сільськогосподарської техніки у професійно-технічних навчальних закладах Черкащини	18000	13500	13500	45000
Модернізація матеріально-технічної бази професійно-технічних навчальних закладів Черкащини	4500	4500	4500	13500
Черкаський регіональний конкурс розвиткових проектів (щорічний)	1000	1000	1000	3000
Організація спортивних клубів (створення тренажерних залів) у сільській місцевості	2000	2000	2000	6000
Збереження об'єктів культурної спадщини області	30122	30122	30122	90366

Джерело: сформовано за даними [14]

ного розвитку; галузевих регіональних програм; залучення фінансування від проектів та програм міжнародної технічної допомоги суб'єктами регіонального розвитку різних організаційно-правових форм; залучення коштів місцевих бюджетів (де це передбачено умовами проекту); залучення інвестиційних коштів на впровадження окремих проектів.

Метою Програми «Розвиток людського капіталу» є формування спроможного людського капіталу, здатного відповідати викликам регіонального, національного та глобального масштабів, щоб забезпечувати розвиток різних сфер життєдіяльності Черкащини; популяризація здорового способу життя; забезпечення охорони, збереження, відродження та розповсюдження культурної спадщини та народних традицій; створення сприятливих умов, спрямованих на задоволення інтересів, захист прав і свобод людини і громадянина [14].

Основними напрямками реалізації даної Програми є підвищення адаптивності населення області до потреб ринку праці та підвищення обізнаності та соціальної активності населення.

У результаті реалізації Програми «Розвиток сільських територій та периферії навколо міст та селищ» планується:

- поліпшення інфраструктури сільських територій та зміцнення зв'язків із містами для розблокування можливостей розвитку сіл, підтримка соціально та економічно активної молоді, покращення здоров'я населення;
- поліпшення об'єктів дорожньої інфраструктури області;
- матеріально-технічне забезпечення об'єктів соціальної інфраструктури сільських територій;
- забезпечення доступу до Інтернет в сільській місцевості та нарощування потенціалу використання сучасних Інтернет-технологій на селі;
- розширення можливостей із працевлаштування та популяризація самозайнятості серед мешканців сільських населених пунктів, зростання доходів від зайнятості в сільській місцевості, особливо в галузях, що не пов'язані з вирощуванням сільськогосподарської продукції;

– стимулювання розвитку підприємництва в сільській місцевості;

– стимулювання співробітництва територіальних громад [14].

Втілення в життя названих проектів, безумовно, сприятиме сталому розвитку сільських територій Черкаської області.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Концепція сталого розвитку на сучасному етапі є визначальною у переважній більшості країн світу, у т. ч. й в Україні. Вона передбачає гармонійний, рівномірний розвиток трьох основних сфер: економічної, екологічної та соціальної. Тому аналіз соціального стану аграрної сфери має велике значення. Проведені дослідження демонструють, що соціальний розвиток сіл у Черкаській області перебуває у критичному стані: чисельність сільського населення за десять років скоротилася на 14,4%; частка сільського населення в 2017 р. зменшилася до 43%; номінальна середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві Черкаської області становить лише 80% від середнього рівня даного показника в Україні; частка населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижчими прожиткового мінімуму становила 17,1%, лише 3,4% усього сільського населення регіону отримували дохід вищий 3 720,0 грн.; рівень безробіття сільського населення Черкаської області в 2016 р. становив 9%, а рівень зайнятості – 54,7%.

Основними напрямками розвитку соціальної сфери на селі будуть: поліпшення фінансового забезпечення села; розвиток сільського господарства, яке забезпечить робочі місця, продовольчу безпеку, розбудову транспортної, соціальної та іншої інфраструктури на селі, розблокування економічного потенціалу територій, самореалізацію та організацію змістовного дозвілля жителів сільських територій в області; розвиток соціальних відносин та соціальної інфраструктури. Соціальному розвитку села сприятимуть розроблення та втілення різноманітних державних програм розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шпикуляк О.Г., Пехов В.А. Формування та інституціоналізація соціального капіталу в розвитку аграрного підприємництва: методологічні аспекти оцінки. Економіка АПК. 2015. № 11. С. 102–107.
2. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. 776 с.
3. Ткаченко Є.О. Безробіття та проблеми сталого розвитку сільських територій України. Young. 2017. № 49(9).
4. Скільки українців-заробітчани працюють за кордоном / Конкурент. URL: <https://konkurent.in.ua/news/ukrayina/11830/-skilkiukrayinciv-zarobitchan-pracyuyut-za-kordonom.html>.
5. Гончарова З. Якісний рівень життя сільського населення як запорука сталого соціально-економічного розвитку регіонів. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2017. № 44. С. 28–36.
6. Закон України «Про кооперацію». Відомості Верховної Ради України (ВВР)/ 2004. № 5. Ст. 35.
7. Формування соціального капіталу в інституційному механізмі аграрного ринку / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк, В.П. Рябоконт та ін. К.: ННЦ «ІАЕ», 2017. 86 с.

8. Нікішина О.В., Бібікова Н.О. Інституційне забезпечення механізмів регулювання процесів аграрної кооперації в Україні. 2018. С. 83.

9. Корінець Р.Я. Інформаційне забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні. Економіка АПК. 2016. № 8. С. 61–70.

10. Кінаш І.П. Склад і структура соціальної інфраструктури. Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. № 3 (46). С. 171–176.

11. Абрам'юк І. Чи є розвиток українського села справжнім пріоритетом державної політики? URL: <http://www.csi.org.ua>.

12. Закон «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17 жовтня 1990 р. № 400-ХІІ. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/400-12>.

13. Уркевич В.Ю. Сучасні проблеми систематизації аграрного законодавства України. Сучасні проблеми систематизації екологічного, земельного та аграрного законодавства України: зб. наук. праць круглого столу. К., 2011. С. 451.

14. План реалізації Стратегії розвитку Черкаської області на період 2018–2020 роки. URL: <http://investincherkasyregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/03/03012018.pdf>.

КОНКУРЕНТНА ПРАЦЯ ТА КУЛЬТУРА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ЇХ КОНВЕРГЕНЦІЯ ТА ОБСТРУКЦІЇ

COMPETITIVE LABOR AND CULTURE IN THE POST-INDUSTRIAL ECONOMY: THEIR CONVERGENCE AND OBSTRUCTIONS

Завадяк Р.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Ужгородський національний університет

Леміш В.О.

студентка,
Ужгородський національний університет

Тизеш П.П.

студент,
Ужгородський національний університет

Конкурентна праця є таким її видом, який відповідає критеріям ефективності, якості та доцільності; забезпечує економічну систему результатами, що недоступні іншим економічним гравцям, а також виступає джерелом формування стратегічних конкретних переваг. Праця набуває характеру конкурентної в певних культурних обставинах, які через організацію праці, мотивацію, креативну складову тощо формують конкурентні переваги та забезпечують розвиток економічної системи.

Ключові слова: праця, культура, конкурентна праця, культура праці, конкурентні переваги, економічна система, фактор розвитку.

Конкурентный труд является таким его видом, который соответствует критериям эффективности, качества и целесообразности; обеспечивает экономическую систему результатами, которые недоступны другим экономическим игрокам, а также выступает источником формирования стратегических конкретных преимуществ. Труд приобретает характер конкурентного в определенных культурных обстоятельствах, которые через организацию труда, мотивацию, креативную составляющую и т. д. формируют конкурентные преимущества и обеспечивают развитие экономической системы.

Ключевые слова: труд, культура, конкурентный труд, культура труда, конкурентные преимущества, экономическая система, фактор развития.

Competitive labor is such a form that meets the criteria of efficiency, quality and expediency. It provides an economic postindustrial system with results that are not available to other economic players. Except this competitive labor serves in postindustrial society as a creative source of strategic specific benefits. Labor becomes a competitive character in certain cultural circumstances, which through the organization of labor, motivation, creative component, etc. form competitive advantages and ensure the development of the economic system. The obstructions of labor and culture convergence are: institutional, economical, administrative and economical.

Key words: labor, culture, competitive labor, culture of labor, competitive advantages, economic system, development factor.

Постановка проблеми. Посилення конкурентної боротьби та ускладнення ринкових відносин, що спостерігаються останнім часом на економічному просторі в умовах переходу до постіндустріальної економіки, викликають необхідність дослідження та обґрунтування шляхів, сприяючих побудові конкурентоспроможності господарюючих структур.

Однім з факторів, що забезпечують формування конкурентних переваг, є праця, здатна створювати нові знання, відбуватися в умовах турбулентності внутрішнього ділового та зовнішнього середовища, перетворювати новації на інновації, здійснюватися в умовах застосування радикальних інноваційних технологій.

Саме праця, незважаючи на її форму та зміст, забезпечує реалізацію соціально-економічних цілей господарюючої системи, виступає умовою формування конкурентних переваг як в оперативному, так і в стратегічному ракурсах. Іншими словами, рівень розвитку соціально-економічної системи (від підприємства до національної економіки), якість її функціонування, зрештою, конкурентоспроможність залежать від праці.

Для забезпечення конкурентоспроможної економічної системи сама праця повинна бути конкурентоздатною (конкурентною), тобто такою, яка опанувала можливостями створювати конкурентоспроможні продукти, зокрема знання, товари споживання, інноваційні технології, маркетингові стратегічні системи.

Конкурентоспроможна праця проявляється в певному культурному оточенні, а з іншого боку, містить культурну складову. Праця та культура останнім часом, коли суспільство переходить в постіндустріальну фазу, взаємодіють та взаємозбагачуються, що набуває перспектив їх конвергенції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Праця як складне соціально-економічне явище викликає увагу дослідників різних сфер та напрямів наукової діяльності, фахівців-практиків різного рівня внаслідок підвищення останнім часом її ролі в забезпеченні вискооефективної економічної життєдіяльності та конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів.

В.П. Мікловда та Н.Ю. Кубиній доводять, що «праця виступає необхідною умовою якісного життя як окремого індивіда, так і суспільства загалом. В процесі праці відбувається розвиток людини, в її результаті створюються блага, необхідні не тільки для поточного споживання, але й для розвитку людини та суспільства» [1]. Розвиваючи цю ідею в інших публікаціях, автори вважають, що праця та її ефективність виступають ознаками конкурентоспроможності економічної системи [2]. Але проблеми культури та праці як факторів конкурентоспроможності економічної системи авторами не висвітлені.

В.П. Селіванов пропонує розглядати культуру як фактор розвитку територій: «сфера культури є невід'ємним елементом соціально-економічного розвитку території. Вона виконує дуже важливі соціальні функції, що пов'язані з освітою, вихованням, процесами соціалізації, ідентифікації та багатьма іншими аспектами становлення та розвитку людської особистості» [3]. Р.Ф. Пустовіт вважає, що «культура за взаємодії з менталітетом нації формує національну економічну ментальність і економічне мислення індивідів, чим обумовлює основу індивідуальної економічної поведінки» [4]. Автори, розкриваючи роль культури, не зачіпають проблематику праці, її трансформацію в період постіндустріального суспільства.

О.А. Седашова висвітлює питання культури праці, яка виявляється «у виробничій діяльності

й культурному розвитку людини, тому розглянути її треба у поєднанні та взаємозв'язку двох сторін: об'єктивної і суб'єктивної. Перша сторона включає те, що належить до техніко-організаційного змісту праці. Друга, суб'єктивна сторона, передбачає високу професійну підготовку працівника та його морально-етичні якості» [5]. За всієї правомірності вказаної думки неможливо не відзначити, що процес, механізми та результати взаємодії культури та праці автором не охоплені.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Вказані дослідження залишають поза увагою питання праці як основного фактору економічного розвитку; їх автори не зупиняються на проблемах культури та культури праці, розв'язання яких сприятиме підвищенню ефективності праці та її переходу на новий якісний рівень. Не охоплені дослідженням також аспекти взаємовпливу та конвергенції культури та праці, що слугує фактором формування конкурентних переваг в умовах постіндустріальної економіки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є окреслення механізму конвергенції праці та культури в умовах переходу економіки на постіндустріальний тип розвитку, що сприяє формуванню конкурентних переваг економічної системи.

Для досягнення мети поставлені такі завдання:

1) обґрунтування теоретичного наповнення поняття конкурентної праці як основи формування конкурентних переваг;

2) представлення складових культури оточення та культури праці, а також визначення їх взаємодії;

3) окреслення обструкції конвергенції культури та праці в сучасних умовах господарювання.

В процесі дослідження використані методи наукової абстракції, аналізу, синтезу тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність економічних акторів є важливою категорією та практичним важелем, що сприяє їх тривалому та успішному економічному існуванню. Вважається, що «конкурентоспроможність як категорія <...> включає цільову орієнтацію та потенціал розвитку економічної системи, її подальшого перетворення та набуття нею особливих, притаманних лише цій економічній системі, конкурентних переваг» [6], що може бути досягнуто лише за умови залучення праці певного рівня та якості. Зарубіжними дослідниками [7] доведено, що праця та її вплив на розвиток бізнесу значною мірою залежать від культури, що панує в соціумі та межах організації або підприємства. Макс Вебер ще на початку минулого століття підкреслив велике значення культури праці та культури підприємництва у формуванні ефективного капіталістичного укладу [8].

Іншими словами, формування конкурентоспроможної соціально-економічної системи

значною мірою залежить від праці, що здатна створити ринкові, технологічні або інші пріоритети для цього суб'єкта господарювання, тому праця, результатом якої є конкурентні переваги, може бути представлена як конкурентна.

Конкурентна праця – такий вид трудової діяльності, який відповідає критеріям ефективності, якості та доцільності; забезпечує економічну систему такими результатами, що недоступні іншим економічним гравцям, та виступає джерелом формування стратегічних конкретних переваг.

Праця набуває ознак конкурентоспроможності за умови її функціонування в межах певної культурної оболонки та з певним культурним наповненням, тобто культура є одночасно оточенням праці та однією з її (праці) складових.

Як компонент навколишнього середовища культура надає праці такі поштовхи до досягнення конкурентоспроможного рівня:

1) інституційні норми, правила, традиції працювати відповідальним, чесним та добросовісним чином; морально-етичні норми культурного середовища є основою якісної та результативної праці;

2) креативно орієнтований культурний соціум створює основу для креативної праці, яка є основою створення новацій, які спонукають соціально-економічні системи до нових якісних станів;

3) інноваційна культура, яка панує в суспільстві, забезпечує перетворення новацій на інновації, а через комерціалізацію нових знань створює мотиваційні важелі до нових креативних дій.

Як іманентний елемент праці культура впливає на зміст та перспективи розвитку праці таким чином:

1) формує поштовх до підвищення кваліфікації, що є умовою розвитку як індивідуума, так і соціально-економічних систем;

2) слугує імпульсом до досягнення такого рівня організації праці, який забезпечує найвищі результати за конкретних умов;

3) праця є комунікативним явищем з певним набором функцій та визначеною мережею, тому комунікаційна культура як складова праці сприяє скороченню непродуктивних витрат часу та підвищенню рівня ефективності праці;

4) культура як компонент праці в процесі саморозвитку забезпечує працю новими культурними атрибутами та культурним змістом (поведінка, відношення, цілі, способи реалізації тощо); так, доведено, що «в умовах «соціальної деконструкції» цінності праці цілком законірно формуються та утверджуються нові субкультури праці – праця в умовах неповної зайнятості та праця в умовах ситуативної зайнятості (трудова субкультура фрілансерів)» [9].

Розглядаючи взаємодію та взаємозалежність праці та культури, не можемо не відзначити перш за все те, що праця та культура є такими явищами, які не існують один без одного. Осо-

бливо це стосується інноваційної сфери, де конвергенція інновацій та культури створює нові механізми взаємодії людей, організацій, регіонів та країн, які дають змогу не лише формувати креатив (який є сутністю культури), але й трансформувати його в економічні вигоди. Такий симбіоз перетворився на інноваційну культуру, дослідження якої дає змогу використовувати її економічною системою як стратегічний фактор розвитку [10].

Розвиваючи запропоновані вище думки, не можемо не відзначити, що культура та праця не лише взаємодіють, але й збагачують одна одну таким чином:

– культура є проявом певного рівня свідомості, яка формується, зокрема, в процесі праці;

– праця як соціально-економічна сфера діяльності потребує власної мови, комунікації, спілкування, які є складовими культури;

– культурна спадщина є результатом праці генерацій в найрізноманітнішому сенсі (від культурної спадщини з точки зору формацій або цивілізацій до культурної спадщини династій);

– праця здійснюється в певному середовищі, складові якого пронизані культурою як червоною ниткою (технологічне середовище обумовлене технологічною культурою, а маркетингова та збутова діяльність відбуваються в певній ринковій культурі).

Як компоненти культури праці в цьому дослідженні запропоновано виділяти такі:

1) організація праці, яка «становить складний процес раціонального поєднання робочої сили з предметами і засобами праці, що забезпечує ефективне їх використання і досягнення якісних результатів за відповідних умов виробництва» [11];

2) мотивація як спосіб спонукання до продуктивної та якісної праці й саморозвитку;

3) дисципліна, що є умовою забезпечення реалізації цілей економічної системи з найменшими витратами;

4) креативний елемент, що сприяє створенню нових знань, ідей, новацій;

5) безпека праці, що сприяє фізичному та психічному здоров'ю учасників процесу праці, їх працездатності та продуктивності.

Механізм впливу культури на формування конкурентної праці запропоновано на рис. 1.

Процес інтеграції культури та праці супроводжується обструкціями, які виникають як у суспільстві, так і в межах підприємства або організації. До найбільш впливових перешкод, що суттєво гальмують конвергенцію культури та праці, віднесені такі.

1) Соціально-політичне ставлення до культури як елемента більш розважального, притаманного дозвіллю, далекого від сфери праці. Ставлення до культури та її фінансування за остаточною принципом не дають змогу використовувати потенціал культури у сфері розвитку людини, праці, бізнесу, економіки загалом.

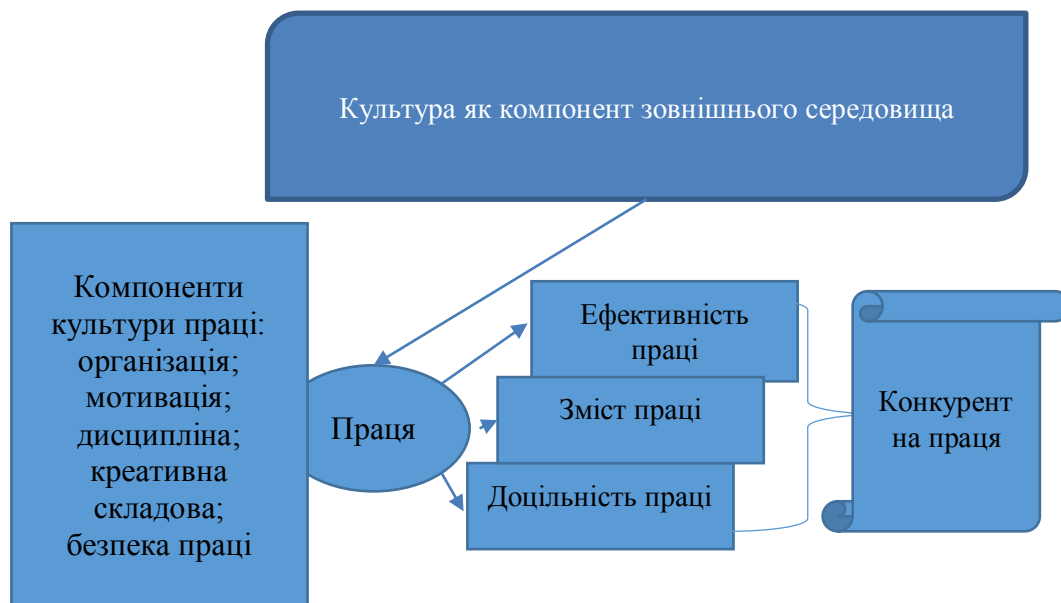


Рис. 1. Вплив культури праці на її конкурентоспроможність

Джерело: складено авторами

2) Відсутність наукових розробок, які доводять необхідність та доцільність імплементації культури в систему праці як базового елементу.

3) Відсутність стратегії розвитку культури як на національному, так і на регіональному рівнях, що завуальовує перспективи розвитку, гальмуючи його.

4) Відсутність фахівців у сфері підприємництва, у сфері культурних та креативних індустрій.

5) Низька якість професійних менеджерів у сфері праці, здатних до розуміння ролі культури в організації та здійсненні праці. Праця самих менеджерів не відповідає вимогам наукової організації, культура їх праці викликає необхідність вдосконалення, що є передумовою недооцінки культури праці загалом керівним складом організації.

6) Низька вартість робочої сили, яка виражається в рівні заробітної плати. За низької вартості високої якості досягти практично неможливо.

Усунення гальмуючих факторів сприятиме перетворенню праці на конкурентну, що сприятиме формуванню конкурентоспроможності всієї економічної системи.

Висновки. Дослідження дає змогу стверджувати, що формування конкурентоспроможної соціально-економічної системи значною мірою

залежить від праці. Саме праця є тим фактором функціонування економіки, який спрямований на адаптацію економічної системи до реалій постіндустріальної економіки. Праця в сучасних умовах повинна бути здатною створити ринкові, технологічні або інші конкурентні переваги. Внаслідок цього конкурентною вважаємо таку працю, яка, по-перше, відповідає критеріям ефективності, якості та доцільності; по-друге, забезпечує економічну систему такими результатами, що недоступні іншим економічним гравцям, а також виступає джерелом формування стратегічних конкретних переваг.

У статті доведено, що культура та праця не лише взаємодіють, але й збагачують одна одну через формування певного рівня свідомості, створення власної системи комунікацій та мови, спадщину поколінь та династій, культурне середовище в країні або регіоні.

В дослідженні виділені такі компоненти культури праці, як організація, мотивація, дисципліна, креативна складова, безпека праці, що у взаємодії з культурою зовнішнього середовища створюють конкурентну працю.

В подальшому дослідженні заплановано визначити та обґрунтувати імперативи конкурентної праці, дотримання яких підвищує її результативність та якість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мікловда В.П., Кубиній Н.Ю., Ножова Г.М. та ін. Економіка праці й соціально-трудова відносини: навчальний посібник. Ужгород: Карпатська вежа, 2013. 282 с.
2. Мікловда В.П., Кубиній Н.Ю., Мошак С.М. Рейтинг конкурентоспроможності України за критерієм ефективності праці. Демографія та соціальна економіка. 2015. № 3. С. 199–208.
3. Селиванов В.П. Сфера культуры как фактор социально-экономического развития территории. 2015. URL: <https://scienceforum.ru/2015/article/2015011041>.

4. Пустовійт Р.Ф. Інституційні та культурні чинники як економічні детермінанти. Фінансовий простір. 2015. № 1 (17). С. 230–237.
5. Сєдашова О.А. Культура праці як ціннісна орієнтація майбутнього фахівця. Духовність особистості: методологія, теорія і практика. 2015. № 3 (66). С. 198–202.
6. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: системний метод та екзистенціальна експозиція: монографія / С.М. Мошак, В.П. Мікловда, Ф.Ф. Шандор, Н.Ю. Кубіній, В.В. Кубіній. Мукачево: Карпатська вежа, 2017. 240 с.
7. Kroslovakova M., Kubichkova V., Jurkovichova L., Kubiniy N. Dynamics of high growth enterprises – “gazelles” – in Check Republic. Problems and Perspectives in Management. 2015. Vol. 13. Issue 2. P. 27–35.
8. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. 1905. URL: https://chisineu.files.wordpress.com/2012/09/biblioteca_protetanskaya_etiketa_weber.pdf.
9. Судаков В.І. Праця як соціально-інтегративний процес та технологічний спосіб організації стандартизованої зайнятості. Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки. 2014. № 3 (24). С. 14–21.
10. Мікловда В.П., Маргитич В.В., Фіалковський А.Р. Зміст та імперативи інноваційної культури. Науковий вісник Ужгородського університету. 2017. Вип. 50. С. 16–22.
11. Семенова Л.Ю., Педан О.В. Шляхи удосконалення системи організації праці на підприємстві в сучасних ринкових умовах. Молодий вчений. 2015. № 11 (26). Ч. 2. С. 105–107.

ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ НА СТАН ЗДОРОВ'Я І САМОЗБЕРЕЖЕННЯ ЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

INFLUENCE OF FACTORS OF BEHAVIOR IS ON THE STATE OF HEALTH AND SELF-PRESERVATION OF THE CONCERNED POPULATION OF UKRAINE

Заюков І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри безпеки життєдіяльності
та педагогіки безпеки,
Вінницький національний технічний університет

У статті проаналізовано рівень задоволеності респондентами власним життям. З'ясовано потреби зайнятого населення в їхньому житті. Визначено рівень задоволеності зайнятими громадянами окремими аспектами життя. Досліджено рівень реалізації респондентів в житті. Наведено особливості ставлення зайнятих громадян до здорового способу життя. Виявлено вплив фізичної активності та відпочинку на здоров'я зайнятих громадян. Запропоновано розглядати поведінкові чинники як важливі детермінанти формування організаційно-економічного механізму самозбереження здоров'я зайнятого населення України.

Ключові слова: людський капітал здоров'я, поведінкові фактори, самозбереження здоров'я, ірраціональна вітальна поведінка.

В статье проанализирован уровень удовлетворенности респондентами собственной жизнью. Выявлены потребности занятого населения в их жизни. Определен уровень удовлетворенности занятыми гражданами отдельными аспектами жизни. Исследован уровень реализации респондентов в жизни. Приведены особенности отношения занятых граждан к здоровому образу жизни. Выявлено влияние физической активности и отдыха на здоровье занятых граждан. Предложено рассматривать поведенческие факторы как важные детерминанты формирования организационно-экономического механизма самосохранения здоровья занятого населения Украины.

Ключевые слова: человеческий капитал здоровья, поведенческие факторы, самосохранение здоровья, иррациональное витальное поведение.

The level of satisfaction is analyzed by respondents by own life. The requirements of the concerned population are found out in their life. The level of satisfaction is certain by the concerned citizens by the separate aspects of life. The level of realization of respondents is investigational in life. Features over of relation of the concerned citizens are brought to the healthy way of life. Influence of physical activity and rest of the on a health concerned citizens is educed. It offers to examine the factors of behavior as important factors of forming of organizationally-economic mechanism of self-preservation of health of the concerned population of Ukraine.

Key words: human capital of health, factors of behavior, self-preservation of health, irrational intra vital behavior.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження пов'язана з низьким рівнем людського капіталу здоров'я громадян України та обумовлюється високим рівнем смертності, захворюваності (особливо громадян працездатного віку) [1], низькою тривалістю життя порівняно з розвиненими країнами світу. Так, за даними Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України [2], в Україні зафіксовано катастрофічно низьку тривалість життя (в середньому 67 років для чоловіків, 76 років для жінок) як для європейської країни, адже вона відстає навіть від країн Латинської Америки. Відомим є факт, що чим більше держава виділяє коштів на охорону здоров'я,

тим вище середня тривалість життя. Але в Україні цей принцип не діє: за щорічного зростання обсягів фінансування системи охорони здоров'я середня тривалість життя майже не змінюється, тому варто робити наголос не на фінансуванні медицини, а на її глибокому реформуванні та зміні свідомості громадян щодо їх ставлення до свого здоров'я. Адже нині сильну стурбованість викликають поведінкові аспекти негативного впливу на здоров'я громадян, зокрема тютюнокуріння, зловживання алкогольними напоями, нераціональне харчування, формування руйнівних емоцій (стресів, депресій), низька фізична активність, ірраціональна поведінка щодо відпочинку, зокрема сну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В Україні складним міждисциплінарним питанням проблеми розвитку людського капіталу, зокрема здоров'я громадян України та впливу на нього соціально-економічних, медико-демографічних, політичних факторів, присвячені праці О. Амоші, С. Бандури, Д. Богині, В. Гейця, І. Гнибіденка, О. Грішнєвої, М. Долішнього, Т. Заяць, А. Колота, І. Кравченко, В. Куценко, Н. Левчук [1], Е. Лібанової [1], В. Новікова, О. Новікової, В. Онікієнка, С. Пирожкова, Н. Рингач [1], У. Садової, Л. Семів, М. Семикіної, В. Стешенко, Н. Ушенко, А. Чухна та багатьох інших вчених.

Фундаментальні дослідження капіталу здоров'я як фактору стабільності соціально-економічної структури держави, зокрема впливу економічних змін (криз) та пов'язаних з ними чинниками (соціальна напруга і конфлікти в суспільстві, екологічні проблеми, нераціональна поведінка громадян щодо ставлення до свого здоров'я), здійснені такими відомими закордонними вченими, як Г. Беккер [3], М. Блауг, М. Боуен, Дж. Вейзі, Б. Вейсброд, М. Вудхолл, С. Дейзі, Е. Денісон, Дж. Кендрік, Б. Кікер, Дж. Кларк [4], Р. Лейард, А. Маршалл, Ф. Махлуп, Дж.А. Мінсер, У. Петті, А. Пігу, А. Сміт [5], Л. Туроу, М. Фішер, Е. Хансен, В. Хоффман, Б. Чизвік, Т. Шульц.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, базуючись на дослідженнях наведених вище вітчизняних і закордонних вчених, бачимо необхідність посилення наголосу на соціально-демографічних факторах розвитку України, зокрема проблемах інвестування коштів в людський капітал здоров'я трудових ресурсів, що в майбутньому має принести соціально-економічну ефективність, підвищити рівень матеріального доходу, підвищити тривалість і якість життя, мотивувати громадян до самозбереження здоров'я.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження впливу поведінкових факторів на стан здоров'я і самозбереження зайнятого населення України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Стан і динаміка здоров'я людини залежить, як зазначається в дослідженні [6], не тільки від умов її життя та фінансування системи охорони здоров'я, але й від характеру поведінки особистості в усіх сферах життєдіяльності, зокрема поведінки щодо самозбереження здоров'я. Тому в основі здоров'я людини та його самозбереження має лежати раціональна поведінка людини щодо досягнення максимального щастя та задоволеності життям. Тому цілком виправдано в дослідженні проаналізувати дані щодо рівня задоволеності життям та реалізації потреб, ставлення людини до ведення здорового способу життя в умовах розвитку сучасного ринку праці.

З цією метою проведено соціологічне опитування із застосуванням такого методу дослідження, як анкетування, серед зайнятих громадян (далі – респондентів) Вінницької області у 2014 році. В ньому взяли участь 537 осіб, зокрема 77% становили особи, які проживають в міській місцевості; 58% – жінки; 30,7% – особи у віці 40–49 років, а кожен другий респондент має вищу освіту. Аналіз даних статистичної вибірки засвідчив, що розглянута сукупність є однорідною, а середня – типовою.

Так, в ході дослідження рівня задоволеності респондентами власним життям було поставлено питання «Чи задоволені Ви своїм життям?» (рис. 1).

Отже, більшість зайнятих громадян задоволена своїм життям, а незадоволеними виявились 14%. На жаль, кожен третій вагається щодо своєї відповіді, а кожен сотий повністю незадоволений. Відомо, що незадоволеність життям є детермінантою ведення нездорового способу життя. Тому з метою посилення мотивації зайнятих громадян до самозбереження здоров'я необхідно виявити їх потреби в житті (табл. 1).

Отже, з табл. 1 видно, що в житті зайнятого населення найбільше не вистачає здоров'я (34,7% усіх опитаних респондентів), потім –

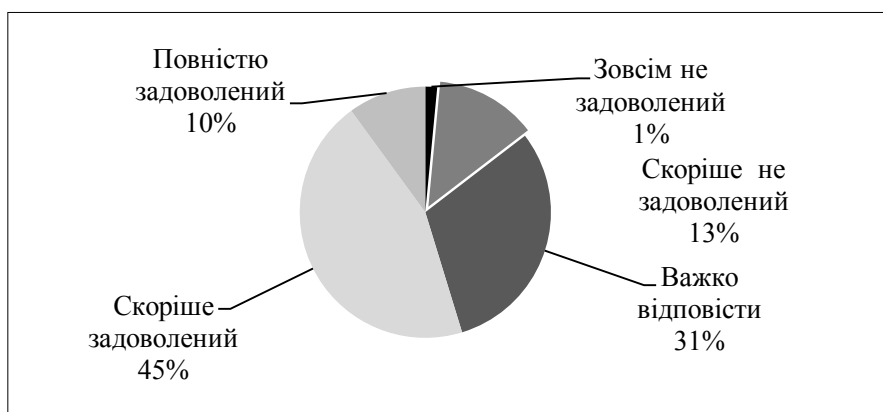


Рис. 1. Рівень задоволеності респондентами власним життям

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця 1

Потреби респондентів у житті

Показники	Кількість відповідей	Відсоток
Уміння жити в нових суспільних умовах	91	16,95
Здоров'я	186	34,64
Підходяща робота	163	30,36
Необхідна медична допомога	55	10,25
Можливість підробляти	57	10,62
Можливість придбати найнеобхідніші продукти	21	3,91
Дотримання в країні прав людини	147	27,38

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця 2

Рівень задоволеності окремими аспектами життя респондентами

Показники	Кількість відповідей	Відсоток
Життя загалом	330	61,45
Робота загалом	125	23,28
Умови праці	84	15,64
Оплата праці	41	7,64
Можливість професійного зростання	42	7,82

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця 3

Рівень реалізації себе в житті

Показники	Кількість відповідей	Відсоток
Так, повністю вдалось	66	12,29
Так, частково	399	74,30
Ні, не вдалось	72	13,41

Джерело: авторські розрахунки

підходящої роботи (31%) та дотримання прав у країні (27,38%). Цікаво було дізнатись, який рівень задоволеності окремими аспектами життя мають респонденти (табл. 2).

Інформація, наведена в табл. 2, кореспондується з даними табл. 1, оскільки близько 60% респондентів задоволені своїм життям, але водночас лише кожен четвертий зайнятий громадянин був задоволений своєю роботою, кожен шостий – умовами праці, а оплатою праці та можливістю професійного зростання більшість респондентів не задоволені (тут рівень задоволеності становить лише близько 8%). З метою оцінювання ступеня їх реалізації в житті поставлено питання «Чи вдалося Вам реалізувати себе в сьогоднішньому житті?» (табл. 3).

Отже, близько 12% опитаних респондентів вдалося повністю реалізувати себе в житті, 74% – частково, 13,41% – не вдалося зовсім. В спеціалізованій літературі обґрунтовується теза про те, що ті особи, які не змогли себе реалізувати в житті, встають на шлях девіантної поведінки (саморуїнівна поведінка щодо свого життя й здоров'я). Це, зокрема, тютюнокуріння, зловживання алкоголю, наркотики, небезпечна сексуальна поведінка, тобто за цим критерієм в групу ризику потрапляють 13,41% зайнятих

громадян. Тому для оцінювання наявності у зайнятого населення шкідливих звичок поставлено питання «Які шкідливі звички Ви маєте?» (табл. 4).

Отже, лише кожен третій респондент на має шкідливих звичок (29,80%). Так, частота споживання респондентами алкогольних напоїв (під якими ми також розуміємо пиво, яке з 1 липня 2015 року визнано алкогольним напоєм, оскільки містить спирт етиловий в кількості 0,5%) свідчить про те, що менше одного відсотка респондентів споживають алкогольні напої щодня; близько трьох відсотків споживають алкогольні напої декілька раз на тиждень; кожен десятий респондент споживає алкоголь раз на тиждень; кожен третій респондент споживає хоча б один раз на тиждень. Таким чином, ситуація зі вживанням алкоголю є небезпечною, оскільки, як свідчать результати досліджень, кожен третій респондент має схильність до вживання алкоголю, а отже, поступово такі люди можуть втягнутись до алкогольної залежності, що є прямим шляхом до знецінення людського капіталу здоров'я.

Щодо іншої шкідливої звички, а саме тютюнокуріння, то, на жаль, цей показник є також досить високим, адже кожен восьмий опитаний

Таблиця 4

Наявність у зайнятого населення шкідливих звичок

Шкідливі звички	Питома вага відповідей, %
Споживаю алкогольні напої раз на місяць	28,31
Споживаю алкогольні напої раз на тиждень	10,99
Споживаю алкогольні напої декілька разів на тиждень	2,61
Споживаю алкогольні напої щоденно	0,38
Палю цигарки до 10 штук на день	12,48
Палю цигарки до 20 штук на день	5,22
Палю цигарки більше 20 штук на день	1,12
Споживаю наркотичні речовини раз на тиждень	0,38
Споживаю наркотичні речовини більше одного разу на тиждень	2,42
Споживаю наркотичні речовини раз на місяць	–
Маю надмірну вагу тіла, яка перевищує норму на 3 кг	5,59
Маю надмірну вагу тіла, яка перевищує норму на 5 кг	5,22
Маю надмірну вагу тіла, яка перевищує норму на 10 кг	7,83
Маю надмірну вагу тіла, яка перевищує норму більш ніж на 10 кг	5,78
Відсутні шкідливі звички взагалі	29,80

Джерело: авторські розрахунки

Таблиця 5

Вплив тривалості сну на здоров'я респондентів

Показники	Характеристика стану здоров'я*				
	ДП	П	З	Д	В
Менше 6 годин	0,0289	0,2318	0,5217	0,2173	–
6–8 годин	0,0049	0,0671	0,5323	0,3880	0,0074
9–10 годин	–	0,0535	0,3750	0,5000	0,0714
Більше 11 годин	0,1000	0,1000	–	0,6000	0,2000

* результати, наведені в табл. 5, 6, розраховувались як питома вага кількості респондентів, які оцінили свій стан здоров'я відповідними термами («Дуже погане» (ДП), «Погане» (П), «Задовільне» (З), «Добре» (Д), «Відмінне» (В)), до загальної кількості респондентів, які дали відповіді на поставлені запитання; під час оцінювання відповідного впливу був використаний метод суб'єктивної оцінки здоров'я респондентів за самооцінкою

Джерело: авторські розрахунки

(12,48%) викурює 10 цигарок на день, а кожен двадцятий випалює 20 цигарок на добу. Отже, можна зробити висновок, що кожен третій респондент загалом палить цигарки; ці результати кореспондуються з результатами досліджень по Україні. Крім того, серед респондентів кожен сороковий (2,42%) споживає наркотики більше одного разу на тиждень, а загалом, як свідчать результати досліджень, наркотики вживають близько 3% респондентів, що також корелює з даними відповідних соціологічних досліджень.

Розглядаючи дані щодо надмірної ваги тіла у респондентів, можемо сказати, що кожен четвертий опитаний респондент (24,4%) має її, зокрема перевищення ваги тіла на 3 кг мають 5,59%; на 5 кг – 5,22%; на 10 кг – 7,83%; більш ніж на 10 кг – 5,78%. Наявність шкідливих звичок однозначно руйнує і знецінює людський капітал здоров'я, тому на різних рівнях управління в Україні необхідно формувати та запроваджувати ефективний механізм стимулю-

вання зайнятих громадян до самозбереження здоров'я та життя.

Крім того, негативно впливають на здоров'я не тільки шкідливі звички, але й стиль життя. Так, у статті звернемо увагу на проблему порушення сну та його впливу на здоров'я зайнятого населення. Результати дослідження наведені в табл. 5. Систематизувавши дані щодо впливу сну на здоров'я зайнятого населення, можемо відзначити, що кращий рівень здоров'я фіксується у тих респондентів, які спали 9–10 годин на добу. Хоча відомо, що тривалість здорового сну у працездатного населення має становити до 10 годин, якщо більше, то, за даними досліджень [7, с. 74], ризик погіршення здоров'я зростає. Більш негативно стан здоров'я оцінюють респонденти, які спали менше шести годин на добу, тобто кожен четвертий респондент.

Важливим елементом моделі самозбереження здоров'я є рухова активність зайнятого населення, адже за зневагу до фізичної куль-

Вплив фізичної активності на здоров'я респондентів

Показники	Характеристика стану здоров'я*				
	ДП	П	З	Д	В
Так, займаюсь фізичною культурою та спортом	0,0259	0,0844	0,4480	0,4415	–
Так, до 30 хвилин на добу	–	0,0493	0,5679	0,3827	–
Так, до 60 хвилин на добу	–	–	0,4736	0,4736	0,0526
Так, займаюсь професійно	–	–	0,4000	0,5333	0,0666
Ні, взагалі не займаюсь	0,0040	0,1204	0,5301	0,3212	0,0240

Джерело: авторські розрахунки

тури, за невміння й небажання рухатися людина розраховується передчасною втратою здоров'я [8, с. 263]. Тому в табл. 6 проаналізуємо вплив фізичної активності на здоров'я зайнятого населення за самооцінкою.

Розглядаючи вплив фізичної активності на здоров'я зайнятого населення за самооцінкою, бачимо, що загалом той, хто займається фізичною культурою та спортом, краще оцінює свій стан здоров'я, ніж той, хто взагалі не займається спортом. Крім того, чим більше часу люди займаються фізичною культурою та спортом (більше 60 хвилин на добу), тим краще у них рівень здоров'я, на противагу тим, хто менше часу займається спортом (до 30 хвилин на добу). За даними проведеного нами дослідження з'ясовано, що 249 респондентів взагалі не займаються фізичною культурою та спортом, а це 46,36% опитаних. Відповідно, рівень фізичної активності зайнятого населення становить лише 53,64% (тобто практично лише кожна друга опитана особа). Таким чином, профілактика шкідливих звичок, раціоналізація стилю та способу життя мають розглядатись як важливий елемент механізму самозбереження здоров'я.

Висновки. Більшість зайнятих респондентів загалом задоволена своїм життям, а для кожного третього опитаного важливою цінністю є саме капітал здоров'я. З'ясовано, що негативними тенденціями у сфері формування соціально-пове-

дінкових факторів є наявність у зайнятого населення девіантних форм поведінки. Тобто майже три чверті зайнятих осіб мають шкідливі звички, що знецінює людський капітал здоров'я та свідчить про низький рівень його самозбереження. Оцінивши вплив тривалості сну на здоров'я респондентів, ми зробили висновок, що краще оцінюють його ті особи, які мають достатню тривалість сну (в середньому 9–10 годин на добу). Крім того, виявлено, що особи, які частіше займаються спортивними вправами (до 60 хвилин на добу), мають кращий стан здоров'я, ніж ті, хто взагалі не займається спортивними вправами або займається ними до 30 хвилин на добу.

Таким чином, формування людського капіталу здоров'я залежить значною мірою від поведінкових факторів, зокрема рівня задоволеності життям, реалізації потреб респондентів у житті, реалізації себе в житті, ставлення до здорового способу життя. Тому врахування поведінкових чинників разом із соціально-економічними та медико-демографічними факторами впливу на здоров'я зайнятого населення дасть змогу підвищити рівень людського капіталу, людського розвитку та загалом економіки України.

Наведені в роботі поведінкові детермінанти впливу на людський капітал здоров'я громадян розглядатимуться як важливі елементи формування механізму самозбереження здоров'я зайнятого населення України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смертність населення України у трудоактивному віці: монографія / за ред. Е. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. 211 с.
2. Ризик для українця померти у віці до 60 років – 40% // Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. URL: <http://www.idss.org.ua>.
3. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Москва: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
4. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. Москва: Гелиос АРВ, 2000. 368 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: Эксмо, 2007. 960 с.
6. Назарова И. Здоровье занятого населения: монография. Москва: МАКС Пресс, 2007. 526 с.
7. Візір В., Садошов А., Деміденко О. Депривація сну та кардіоваскулярний ризик. Запорізький медичний журнал. 2013. № 3. С. 73–78.
8. Мазур В., Скавронський О. Вплив рухової активності на організм людини. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. 2016. Вип. 9. С. 256–264.

УДК 331.104.22

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ МОЛОДІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FOR MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL IN YOUNG AGRICULTURAL ENTERPRISES

Качмар О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

У статті обґрунтовано необхідність інституціональних змін для забезпечення нової якості людського капіталу аграрних підприємств на найближчу перспективу. Сформульовано шляхи вдосконалення державної молодіжної політики, яка має передбачати акумуляцію ресурсів та зусиль на законодавчому, фінансовому, соціальному та освітньому рівнях.

Ключові слова: людський капітал, інституційне середовище, молодь, аграрні підприємства, інституційні зміни, молодіжна політика, державна політика.

В статье обоснована необходимость институциональных изменений для обеспечения нового качества человеческого капитала аграрных предприятий на ближайшую перспективу. Сформулированы пути совершенствования государственной молодежной политики, которая должна предусматривать аккумуляцию ресурсов и усилий на законодательном, финансовом, социальном и образовательном уровнях.

Ключевые слова: человеческий капитал, институциональная среда, молодежь, аграрные предприятия, институциональные изменения, молодежная политика, государственная политика.

The article substantiates the need for institutional changes to ensure the new quality of human capital of agrarian enterprises in the near future. The ways of improvement of the state youth policy, which should provide for accumulation of resources and efforts in the legislative, financial, social and educational directions, are formulated.

Key words: human capital, institutional environment, youth, agrarian enterprises, institutional changes, youth policy, state policy.

Постановка проблеми. Концепція людського капіталу є сьогодні одним з головних теоретичних напрямів реалізації політики сільського розвитку, підвищення рівня та якості життя населення. Суспільна користь людського капіталу зумовлює необхідність державної підтримки на стадіях його функціонування в аграрних підприємствах. Визнання важливості та унікальності людського капіталу аграрних підприємств передбачає необхідність вжиття комплексу заходів щодо збереження (призупинення зменшення кількості зайнятих в аграрних підприємствах, зменшення плінності кадрів), формування та якісного вдосконалення наявного людського капіталу (підвищення кваліфікації, якості освіти), ефективного використання та застосування людського капіталу для розвитку підприємства й сталого сільського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомий вчений У. Гамільтон відзначав, що «інститути означають переважний і постійний спосіб мислення, який став звичним для групи і

перетворився для народу на звичаї <...> Інститути встановлюють межі та форми людської діяльності» [1]. Водночас Т. Веблен зазначав: «З одного боку, інститути – це звичні способи реагування на стимули, які створюють змінені обставини, з іншого, інститути – це особливі способи існування суспільства, що створюють особливу систему суспільних відносин» [2, с. 21–22]. Згідно з Д. Нормом, «інститути – це правила гри» [3], тому формування нового інституційного середовища передбачає зміну свідомості людей, цілей їхньої життєдіяльності, методів досягнення поставлених завдань і життєвих пріоритетів.

Значення інституцій та їх вплив на розвиток людського капіталу, на думку Д. Норта, можна звести до такого [4]:

– інститути формалізують діяльність індивідів та їх колективів, формують орієнтир змін в розвитку економічних агентів та трудових ресурсів;

– завдання інститутів полягає у створенні належних умов для розвитку людського капіталу;

– інститути сприяють підвищенню рівня якості життя населення, інноваційному розвитку людського капіталу;

– інституції формують офіційні та неофіційні правила, механізми спостереження та примушення до їх дотримання для регуляції розвитку людського капіталу;

– інститути визначають правила взаємодії індивідів та колективів;

– інститути повинні підтримувати збалансованість розвитку людського капіталу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значні напрацювання щодо розкриття питання інституційного середовища формування людського капіталу аграрних підприємств, однозначної думки серед вчених немає, мало уваги приділяється вдосконаленню державної молодіжної політики для забезпечення нової якості людського капіталу аграрних підприємств, тому ці питання потребують подальших наукових досліджень та детального вивчення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). У сучасних умовах для формування нової якості людського капіталу молоді аграрних підприємств необхідно створити таке інституційне середовище, яке забезпечить належні умови його функціонування. При цьому основним чинником повинна стати інституційна трансформація реформування способу мислення та світосприйняття людей.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі ринкових трансформацій в аграрному секторі, у сільській місцевості склалися нові умови господарювання, які потребують людського капіталу нової якості, що формується під впливом відповідних інституційних змін (рис. 1).

Для побудови такого інституційного середовища потрібно застосувати комплексний підхід, який вимагає побудови системи регулювання правових, фінансових та організаційно-інституціональних засад його функціонування. Формування комплексної системи нагромадження людського капіталу потрібно починати з рефор-

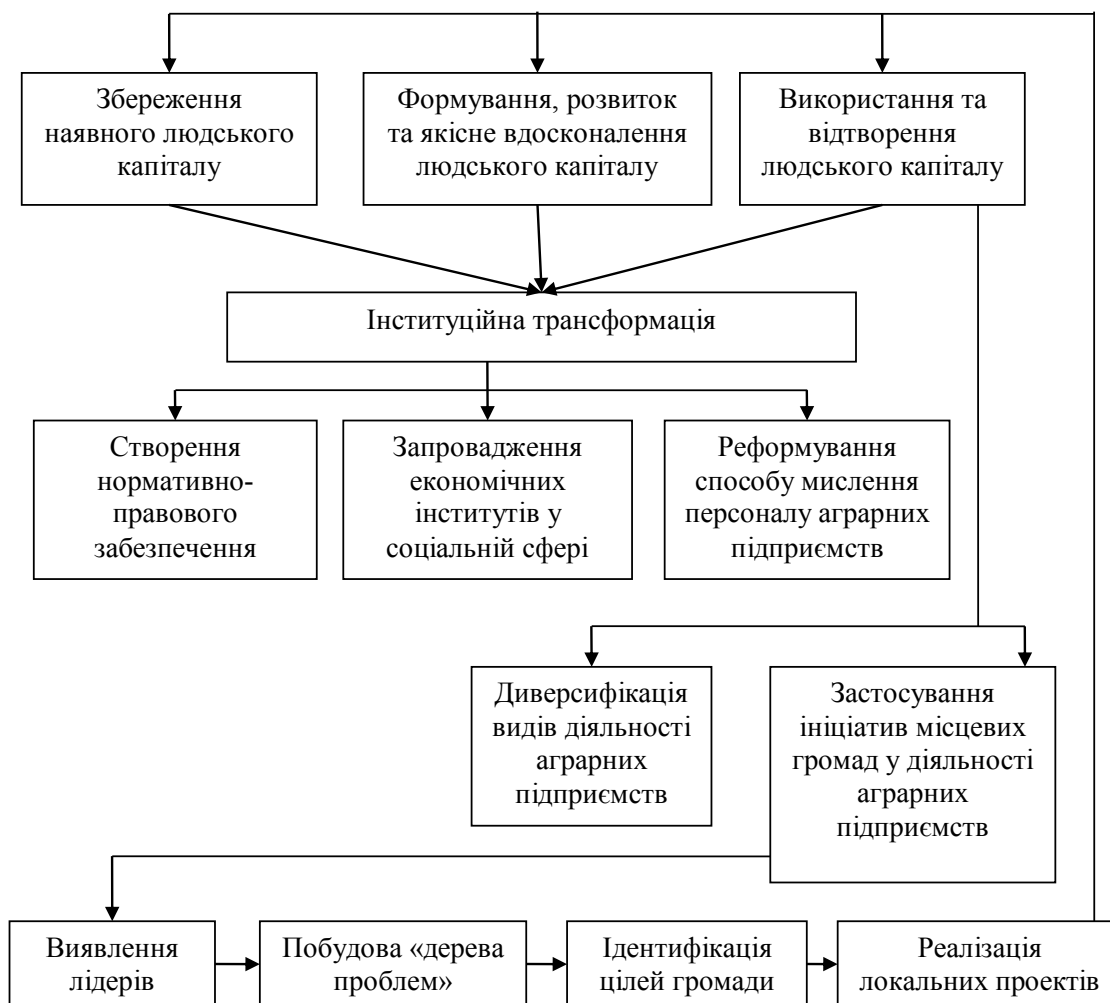


Рис. 1. Напрями інституційних змін для забезпечення нової якості людського капіталу аграрних підприємств

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8, с. 140]

мування законодавчої бази, яка протягом тривалого періоду переважно зводилась до прийняття пакета нормативних актів, які були запозичені із зарубіжних країн та не завжди відповідали умовам нашої країни.

Так, функціонування людського капіталу аграрних підприємств в Україні сьогодні регулюється великою кількістю нормативно-правових актів, які приймають як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. До загальнодержавних нормативно-правових актів належать Кодекс законів про працю, Господарський кодекс України, Закони України «Про зайнятість населення», «Про оплату праці», «Про колективні договори та угоди», «Про освіту», «Про професійно-технічну освіту», «Про вищу освіту», «Про розвиток та державну підтримку середнього та малого бізнесу в Україні», «Основи законодавства України про охорону здоров'я», різноманітні цільові програми тощо. Проте механізм їх реалізації дуже часто має лише декларативний характер, наприклад задекларована в концепції державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року мета щодо «збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності» не підкріплена конкретними поетапними заходами і фінансовими ресурсами.

Ми підтримуємо думку відомих українських вчених О. Бородіної та І. Прокопи про те, що вагомою основою інституційних змін у сучасних умовах є «реалізація проекту Концепції гуманітарного розвитку України, в якому чітко визначається пріоритетність розвитку людського капіталу, його значення і роль у формуванні нової якості життя, реалізації потенціалу кожного громадянина. Відповідно до зазначених принципів і пріоритетів гуманітарний розвиток визначається як модель розвитку, орієнтована на максимальне розкриття потенціалу кожної людини і соціуму загалом, створення гідних умов для реалізації всіх інтелектуальних, культурних, творчих можливостей», а також їхню пропозицію щодо доцільності прийняття Закону України «Про основні засади активізації людського капіталу в системі забезпечення розвитку сільської місцевості» [8, с. 142], що допоможе вивести проблему збереження людського капіталу в сільській місцевості на загальнонаціональний рівень, створити ефективний механізм його формування, якісного вдосконалення та ефективного використання з регулюванням взаємовідносин між державою, аграрними підприємствами та носієм людського капіталу.

Нова система нормативно-правового забезпечення повинна стимулювати запровадження ринкових механізмів в аграрній сфері та введення в дію нових інститутів формування людського капіталу, зокрема місцевих громад на основі молодих лідерів села, соціальних інститутів, які впливатимуть на функціонування людського капіталу всього сільського населення, зокрема сільської молоді. Водночас потрібно

реформувати спосіб мислення носія людського капіталу та надати велике значення саме економічному мисленню як одній зі складових людського капіталу, що здобувається навчанням. Відповідно до нових умов господарювання має бути нове розуміння змін, які відбуваються, а також розуміння власного місця кожного працівника аграрного підприємства в цих змінах. Цей процес тривалий, і його потрібно починати з поширення знань та інформації про сучасні інноваційні процеси.

Щодо сільської молоді, то державна молодіжна політика формувалась протягом усього періоду розбудови української держави, адже зміни, що відбуваються в суспільному, економічному та політичному житті країни, зумовлюють необхідність забезпечення нормативно-правового регулювання різних сфер життєдіяльності молоді. Метою державної молодіжної політики в Україні є створення соціально-економічних, політичних, організаційних, правових умов та гарантій для життєвого самовизначення, інтелектуального, морального, фізичного розвитку молоді, реалізації її творчого потенціалу як у власних інтересах, так і в інтересах країни.

Загалом державна політика соціального становлення й розвитку молоді на селі розвивається в основних чотирьох напрямках (рис. 2). Усі ці напрями державної політики взаємопов'язані і не можуть існувати один без одного. Законодавчий напрям передбачає розроблення, прийняття та затвердження різноманітних нормативно-правових актів, що стосуються молодих людей віком 14–35 років загалом та тих, що проживають у сільській місцевості, зокрема. Фінансовий напрям стосується матеріальної підтримки як кожної молодої людини зокрема, так і фінансування різноманітних програм розвитку молоді загалом. Соціальний напрям ґрунтується на покращенні умов проживання населення на селі, стану соціальної інфраструктури, системи охорони здоров'я, підвищенні рівня життя. Освітній напрям стосується як усіх закладів освіти, так і розвитку самоосвіти серед молоді, а також виховання цінностей та орієнтацій (професійної, сімейної тощо).

На законодавчому рівні молодіжна політика на селі регулюється низкою нормативно-правових документів, що стосуються як розвитку молоді, так і розвитку села, зокрема Законами України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» [7], «Про соціальну роботу з сім'ями, дітьми та молоддю» [6], Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про затвердження Концепції державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року», Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016–2020 роки».

Основні засади створення організаційних, соціально-економічних, політико-правових умов

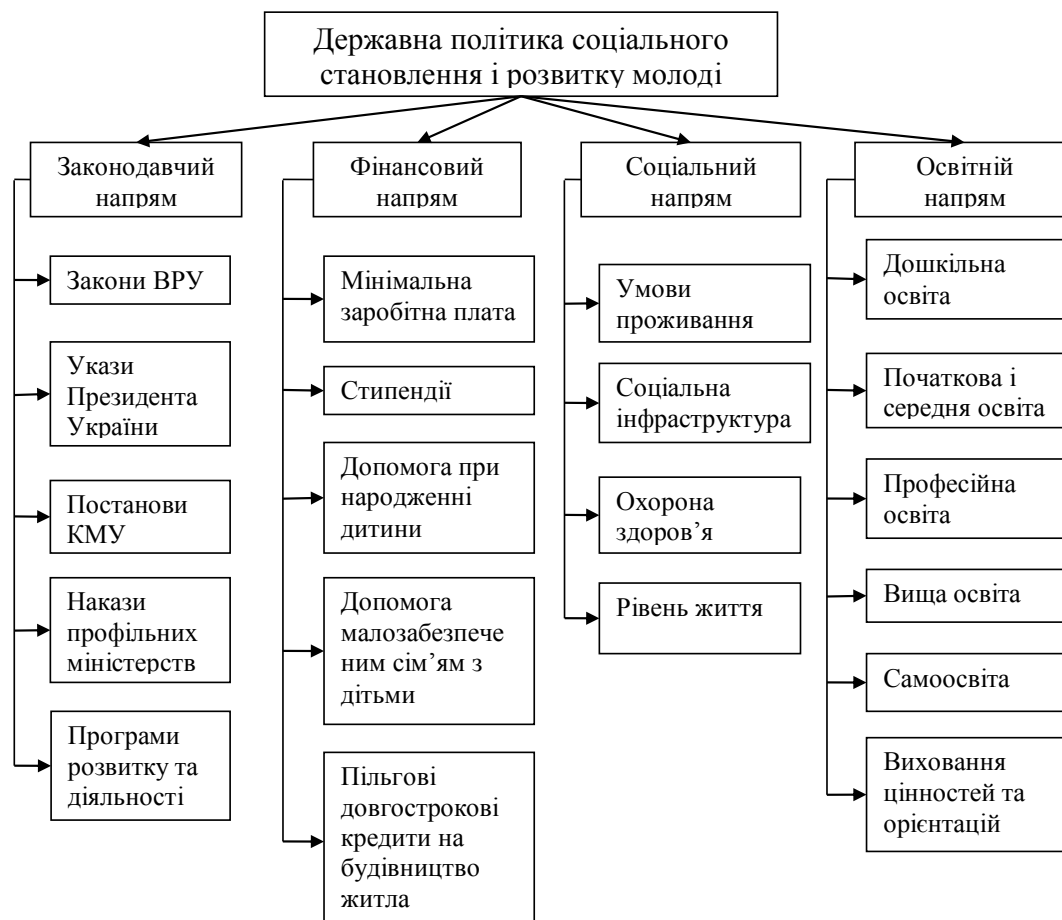


Рис. 2. Схема державної політики соціального становлення і розвитку молоді
Джерело: власна розробка автора

для соціального становлення молоді України визначено в Законі України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» від 5 лютого 1993 року № 2998-XII. Цей Закон визначив компетенцію органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, роль центрів соціальних служб для молоді у сфері соціального становлення та розвитку молоді. Згідно з положеннями Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» держава бере на себе зобов'язання, відображені на рис. 3.

Протягом останніх років процес формування законодавчого напрямку державної молодіжної політики продовжується, а саме прийнято низку законів і підзаконних актів, які стосуються соціального становлення та розвитку молоді, як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. Проте в Україні не забезпечено комплексності нормативно-правових актів щодо сільської молоді, що б спонукало молодих людей до всебічного розвитку та показало шлях забезпечення нової якості життя на селі.

Модернізація аграрного сектору неможлива без участі молоді як соціальної групи, найбільш схильної до інновацій та перетворень. Участь

у соціально-економічному та суспільно-політичному житті – це засіб самореалізації, досягнення матеріального добробуту, забезпечення потреб та інтересів молоді людини.

Основні завдання держави щодо підвищення соціально-економічної активності сільської молоді мають бути такими:

- поступовий і планомірний розвиток державної підтримки молодіжного підприємництва на селі, створення умов для його стабільного розвитку;
- створення державних програм забезпечення молоді доступним житлом та пільгового кредитування на його придбання;
- інституційне вдосконалення системи органів влади з питань роботи з молоддю, перенесення акценту роботи з центрального на місцевий рівень;
- посилення координації між цільовими державними та регіональними програмами, спрямованими на забезпечення соціального становлення та розвиток сільської молоді;
- розроблення механізмів залучення молоді до діяльності державних органів влади та місцевого самоврядування, активної участі у громадській та політичній діяльності на селі;



Рис. 3. Державна підтримка соціального становлення та розвитку молоді в Україні

Джерело: розроблено автором на основі джерела [7]

- підвищення якості життя на селі;
- сприяння створенню умов для самореалізації молоді, інтелектуального та творчого розвитку особистості молодого громадянина України;
- підтримка інноваційно-дослідницьких ініціатив молоді, розширення форм її стимулювання;
- розвиток мережі установ культурно-просвітницького та патріотичного спрямування для сільської молоді;
- сприяння утвердженню патріотизму духовності, моральності, а також формування загальнолюдських життєвих принципів сільської молоді.

Стимулювання молодіжного підприємництва на селі з боку держави регламентується Законом України «Про розвиток та державну підтримку середнього та малого бізнесу в Україні» [5], який прийнято 22 березня 2012 року, проте будь-які законодавчі зміни потребують концентрації зусиль держави та витрат на реалізацію після прийняття закону, зокрема моніторингу ситуації, становлення інфраструктури, освіти,

інформаційного супроводу, заходів з адаптації людей і підприємств, які опинилися в нових умовах. Тому на базі прийнятого Закону доцільно розробити низку підзаконних актів, що забезпечать його реалізацію. На місцевих рівнях потрібно створити таке локальне інституційне середовище, яке спонукатиме молодь до дій та розвитку у сфері підприємництва та бізнесу, що активізує процес формування молодіжного людського капіталу. Для цього потрібно розробляти місцеві програми розвитку підприємництва й бізнесу на селі та забезпечити шляхи й можливості їх реалізації. Такі програми повинні мати комплексний характер і забезпечувати поліпшення інвестування в людський капітал як з боку держави, так і сільськими громадами та домогосподарствами, покращення якісних показників його розвитку та нагромадження як важливого ресурсу економічної системи. Під час розроблення та реалізації таких програм на селі потрібно залучити можливості й підтримку аграрних підприємств, які діють у межах села чи регіону, та спонукати їх надавати кваліфіковану допомогу в розвитку підприємництва, мотиву-

ючи цю діяльність отриманням можливих вигід від використання більш якісного людського капіталу у власному виробництві. Це дасть можливість ефективного використання обмежених ресурсів (матеріальних, фінансових і трудових) у виробництві продукції.

Висновки. Державна політика у сфері соціального становлення й закріплення на селі молоді як матеріального носія людського капіталу нової якості повинна охоплювати законодавчий, фінансовий, соціальний та освітній

напрями. Раціональне поєднання цих напрямів у практичній діяльності органів влади може забезпечити належну якість інституційного середовища та зростання потенціалу людського капіталу відповідно до прийнятої в державі політики сільського розвитку. Створення необхідних умов і гарантій для отримання сільською молоддю освіти, сприяння творчому й інтелектуальному її розвитку мають стати одними з базових складових державної молодіжної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hamilton W. Institution. Encyclopedia of the Social Sciences. N.-Y., 1932. 84 p.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / под. ред. В. Мотылева; пер. с англ. С. Сорокина. Москва: Прогресс, 1984. 367 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа. Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 6–7.
5. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 року № 4618-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
6. Про соціальну роботу з сім'ями, дітьми та молоддю: Закон України від 25 червня 2001 року № 2558-III / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2558-14>.
7. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України від 5 лютого 1993 року № 2998-XII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
8. Теорія, політика та практика сільського розвитку / за ред. О. Бородіної, І. Прокопи. Київ: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2010. 376 с.

УДК 64(085.7)

ТАРИФИ НА ПОСЛУГИ З УТРИМАННЯ БУДИНКІВ: ЗА ЩО МИ ПЛАТИМО

TARIFFS FOR HOUSEHOLD SERVICES: THE ISSUE OF STRUCTURE OF TARIFFS

Литвин О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академії

Дорогань-Писаренко Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії
та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академії

Чіп Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академії

Розглянуто питання, з яких частин складаються тарифи на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій. Здійснено аналіз досліджень, присвячених названій темі. Акцентовано увагу на тому, що підняття тарифів, можливо, й справді необхідне, бо жодне підприємство будь-якої форми власності в ринкових умовах не повинне працювати у збиток. Проте рівень підняття тарифів (одразу у 5–10 разів), структура та періодичність надання послуг викликає багато питань, відповіді на які повинні надати фахівці відповідних контролюючих служб. Наголошено на необхідності широкого інформування населення під час прийняття таких рішень.

Ключові слова: тариф, обслуговування, квартира, структура, прибудинкова територія.

Рассматриваются вопросы, из каких составляющих формируется тариф на услуги по содержанию домов, сооружений и придомовых территорий. Сделан анализ исследований, посвященных названной теме. Акцентировано внимание на том, что поднятие тарифов, возможно, действительно необходимо, так как предприятие любой формы собственности в рыночных условиях не должно работать в убыток. Однако уровень поднятия тарифов (сразу в 5–10 раз), структура и периодичность предоставления услуг вызывает много вопросов, ответы на которые должны предоставить специалисты соответствующих контрольных служб. Указано на необходимость широкого информирования населения при принятии таких решений.

Ключевые слова: тариф, обслуживание, квартира, структура, придомовая территория.

The issue of structure of tariffs for maintenance of buildings, structures and adjoining territories is considered. The analysis of researches devoted to the given theme was carried out. The emphasis is placed on the fact that augmentation of tariffs may be really necessary, because no enterprise of any form of ownership should not work at a loss in market conditions. However the level of augmentation of tariffs (at once in 5–10 times), structure and regularity of services, raises many questions, answers to which should be provided by specialists of the relevant control services. The necessity of wide informing of the population in making such decisions is stressed.

Key words: tariff, service, apartment, structure, adjoining territory.

Постановка проблеми. Збільшення комунальних тарифів є однією з найгостріших проблем. Це стосується всіх регіонів України, особливо великих міст та обласних центрів. Так,

нещодавно, у Полтаві колективне підприємство «ЖЕО № 2» розмістило повідомлення, в якому йдеться про підвищення тарифу з утримання будинків та прибудинкових територій.

«На виконання ч. 2 статті 31 Закону України «Про житлово-комунальні послуги», керуючись Наказом від 30.07.2012 р. № 390 Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України «Про затвердження порядку доведення до споживачів інформації про перелік житлово-комунальних послуг, структуру цін/тарифів з обґрунтуванням її необхідності та про врахування відповідної позиції територіальних громад» Комунальне підприємство «Житлово-експлуатаційна організація № 2» Полтавської міської ради повідомляє про свій намір здійснити зміну тарифу на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій [1]»

Було вказано на причини збільшення тарифів. Це викликало масу запитань з боку мешканців. Назріла необхідність детально розібратися в зазначеному питанні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми. Дослідження, присвячені названій темі, є. Проте в більшості своїй це матеріали місцевих журналістів, що висвітлюють питання комунальної сфери – [2], [3], [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутній аналіз вітчизняними науковцями і висвітлення у фахових економічних журналах структури та складників тарифів та можливостей пом'якшення наслідків їх збільшення для населення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – аналіз структури та об'єктивності збільшення комунальних тарифів на прикладі м. Полтава.

Для досягнення поставленої мети використані принципи системного аналізу економічних процесів. Для побудови логіки та структури роботи застосовувалися методи структурно-логічного та причинно-наслідкового аналізу. Методи комплексного та системного підходу застосовувалися для формулювання висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спробуємо розібратися в ситуації на прикладі обласного центру Центральної України – м. Полтави. У Полтаві планують у середньому підвищити квартплату в 2,3 рази – до 5,6 грн. за квадратний метр.

В КП «ЖЕО № 2» повідомили про нові пропонувані мінімальні та максимальні розміри: «До цього середній тариф із березня 2008 року становив 0,74 грн. У середньому тариф підвищиться в 2,3 рази. Мінімальний розмір – 0,88 грн, максимальний – 5,6 грн. Коливання в тарифі залежать від багатьох факторів, таких як кількість послуг, мешканців, розмір прибудинкової території, інженерне обладнання, підкачка води, наявність підвалу тощо. Після усіх пропозицій та доповнень управління ЖКГ направить проект до Антимонопольного комітету на погодження. Вже після цієї процедури проект винесуть на розгляд виконавчого комітету Полтавської міськради» [2].

Пропонується таке збільшення складових частин тарифу:

- послуги КП «ЖЕО № 2» Полтавської міської ради (обслуговування будинків, споруд, прибудинкових територій) – у 2,3 рази;
- послуги КАТП-1628 (вивіз твердих побутових відходів) – у 5 разів;
- послуги КП «Ремліфт» (ремонт і обслуговування ліфтів) – у 10 разів;
- послуги з освітлення місць загального користування в 4,5 рази [2].

А, власне, з чого ж складаються тарифи? На жаль, більшість громадян не зможе дати відповідь на це питання. Тому наводимо перелік та періодичність послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій (табл. 1).

Після ознайомлення з цим переліком виникає багато питань як щодо проведення тих чи інших видів робіт у будинках, так і щодо їх періодичності. Пригадайте, коли у ваших будинках (тих, що підпорядковані ЖЕО) проводили заходи з дератизації (знищення гризунів у підвалах, дезінсекцію чи боротьбу з побутовими комахами і мухами в підвалах). І чи взагалі проводили? А як щодо очищення вентиляційних каналів від засмічень?

Однак за всі ці роботи ми платимо! Якщо поточний ремонт внутрішньобудинкових систем (холодного водопостачання, водовідведення та зливової каналізації, централізованого опалення, гарячого водопостачання) проводиться по мірі необхідності, «відповідно до дефектного акта на протязі року» (правильно – «протягом» року, але ми використовуємо документ і наводимо цитату мовою оригіналу) та може не здійснюватися, то заходи з дератизації є обов'язковими, повинні здійснюватися мінімум один раз на рік, (або й частіше), і вони входять у тариф.

Цікаво дізнатися, чому в п. 9 «освітлення місць загального користування» зазначено цілодобово. Адже в будь-якому разі воно не використовується цілодобово. А, якщо поставити відповідні пристрої автоматичного управління освітленням, то можливо в рази скоротити споживання електроенергії.

Виникає багато питань щодо проведення робіт у зимовий період. Наприклад, п. 1.1.-1.3.: «підмітання снігу, який щойно випав, товщиною шару 2 см, посипання території піском, зсування снігу, який щойно випав, товщиною шару понад 2 см» Періодичність зазначених робіт «по мірі необхідності в зимовий період (до 12 разів на рік включно)». А якщо зима сувора, кожен день сніг, доволі часта ожеледиця, то що робити: 12 разів очистити – і все?

До речі, зима 2017–2018 р. у м. Полтава була досить теплою, снігу було мало, проте березень виявився по-справжньому зимовим. І автори дослідження не нарахували навіть тих 12 передбачених прибирань снігу і посипань вулиць піском!

При цьому за останні роки періодичність зазначених робіт зменшено більш ніж удвічі. Так, рішенням Виконавчого комітету Полтав-

Таблиця 1

№ п/п	Найменування робіт		Періодичність
1	2		3
1.	Прибирання прибудинкової території		Клас території
1.1.	Підмітання снігу, який щойно випав, товщиною шару 2 см.	1 клас 2 клас	По мірі необхідності в зимовий період (до 12 разів на рік включно)
1.2.	Посипання території піском.	1 клас 2 клас	По мірі необхідності в зимовий період під час ожеледиці (до 12 разів на рік включно)
1.3.	Зсування снігу, який щойно випав, товщиною шару понад 2 см.	1 клас 2 клас	По мірі необхідності в зимовий період (до 12 разів на рік включно)
1.4.	Очищення території з удосконаленим покриттям від ущільненого снігу.	1 клас 2 клас	По мірі необхідності в зимовий період (до 12 разів на рік включно)
1.5.	Підмітання території з удосконаленим покриттям	1 клас	1 раз на тиждень
		2 клас	Через день
1.6.	Підмітання території з неудосконаленим покриттям	1 клас	1 раз на тиждень
		2 клас	2 рази на тиждень
1.7.	Підмітання території без покриття	1 клас	1 раз на тиждень
		2 клас	2 рази на тиждень
1.8.	Прибирання газонів	1 клас	1 раз на тиждень
		2 клас	2 рази на тиждень
1.9.	Прибирання території від опалого листя та віднесення його на відстань до 10 м.		В осінній період 1 раз на рік
2.	Вивезення побутових відходів (збирання, перевезення та захоронення твердих та великогабаритних відходів)		Згідно з договором
3.	Технічне обслуговування ліфтів		Згідно з договором
4.	Технічне обслуговування внутрішньобудинкових систем		
4.1.	Холодного водопостачання, водовідведення та зливової каналізації		
4.1.1	періодичні огляди внутрішньобудинкової системи		2 рази на рік
4.1.2	обслуговування внутрішньобудинкової системи холодного водопостачання (заміна прокладок, ущільнення згону, поновлення сальникових ущільнень на вентилях, притирання вентилів)		По мірі необхідності
4.1.3	усунення засмічень внутрішньобудинкових систем водовідведення		По мірі необхідності
4.2.	Централізованого опалення		
4.2.1	періодичні огляди внутрішньобудинкової системи		2 рази на рік
4.2.2	регулювання внутрішньобудинкової системи централізованого опалення		По мірі необхідності в опалювальний період
4.2.3	обслуговування внутрішньобудинкової системи централізованого опалення (заміна прокладок, ущільнення згону, поновлення сальникових ущільнень на вентилях)		По мірі необхідності
4.3.	Гарячого водопостачання		
4.3.1	періодичні огляди внутрішньобудинкової системи		2 рази на рік
4.3.2	обслуговування внутрішньобудинкової системи гарячого водопостачання (заміна прокладок, ущільнення згону, поновлення сальникових ущільнень на вентилях, притирання вентилів)		По мірі необхідності
5.	Дератизація		
5.1.	Знищення гризунів у підвалах та техпідпіллях		1 раз на рік або частіше по мірі необхідності

1	2	3
6	Дезінсекція	
6.1.	Боротьба з побутовими комахами і мухами в підвалах та техпідпіллях	1 раз на рік або частіше по мірі необхідності
7.	Обслуговування димовентиляційних каналів	
7.1.	Проведення чергових технічних оглядів димовентиляційних каналів з перевіркою наявності тяги	1 раз на рік
7.2.	Прочищення вентиляційних каналів від засмічень	По мірі необхідності
8.	Поточний ремонт внутрішньобудинкових систем	
8.1.	Холодного водопостачання, водовідведення та зливної каналізації	Відповідно до дефектного акту на протязі року
8.2.	Централізованого опалення	Відповідно до дефектного акту на протязі року
8.3.	Гарячого водопостачання	Відповідно до дефектного акту на протязі року
9.	Освітлення місць загального користування	Цілодобово
10.	Енергопостачання ліфтів	Цілодобово
11.	Технічне обслуговування та поточний ремонт мереж електропостачання	
11.1.	Технічний огляд систем електропостачання	2 рази на рік
11.2.	Поточний ремонт мереж електропостачання	Відповідно до дефектного акту на протязі року

Джерело: [1]

ської міської ради № 50 від 20.02.2008 р. затверджено вичерпний Перелік послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, де зазначено, що «підмітання снігу, який щойно випав, товщиною шару 2 см, зсування снігу, який щойно випав, товщиною шару понад 2 см проводиться по мірі необхідності в зимовий період (до 30 разів на рік). Посипання території піском – по мірі необхідності в зимовий період (до 25 разів на рік)» [5]. Тобто періодичність зменшили вдвічі, а тарифи збільшили в 2,3 рази.

Заяви полтавських комунальників про багаторічні збитки через занижені тарифи не відповідають дійсності. За 9 місяців 2015 року – прибуток ЖЕО 2 становив 1 млн 549 тис. грн, за 9 місяців 2016 року – прибуток 1 млн 884 тис. грн. [2]. Лише у 2017 р. були отримані збитки.

Висновки. Питання підняття тарифів дискусійне. Жодне підприємство будь-якої форми влас-

ності в ринкових умовах не повинне працювати у збиток. Проте рівень підняття тарифів (одразу у 5–10 разів), їх структура, періодичність виконання робіт викликає багато питань, відповіді на які повинні надати фахівці. Представники комунальних служб запевняють, що «розрахунки проектів нових тарифів виконані з дотриманням вимог Порядку формування тарифів, затвердженого Постановою КМУ від 01.06.2011 року № 869. Тарифи визначені за кожним будинком залежно від запланованого обсягу, періодичності робіт та технічних характеристик будинку» [1]. Але є певні сумніви.

Коли стаття вже була завершена і готувалася до друку, виконавчий комітет Полтавської міської ради затвердив нові тарифи [6]. На жаль, мешканці міста після підняття комунальних тарифів стануть платити в 2–3 рази більше.

Проте кожен платник повинен знати, за що він платить, і вимагати послуги належної якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Повідомлення про намір зміни тарифу на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, що надаються КП «ЖЕО №2» Полтавської міської ради. URL: <http://i1.poltava.to/uploads/2018/01/2018-01-21/2018-poltava-zheo2.pdf>
2. Пругло Я. Нові тарифи на утримання будинків в Полтаві: від 80 копійок до 5,6 гривень за метр квадратний. / Ян Пругло // Електронне інтернет-видання «Полтавщина». URL: <http://poltava.to/news/45736/>
3. Климончук О. Комунальна мафія потягнулася до власності громадян шляхом ухвалення Житлового кодексу / Оксана Климончук // Вечірня Полтава. 2011. № 26. С. 7.
4. Брусенський О. ОСББ у Полтаві: міфи й реальність / Олександр Брусенський // Вечірня Полтава. 2011. № 24. С. 2.
5. Повний перелік послуг, які надає у Полтаві КП «ЖЕО № 2». // Електронне інтернет-видання «Полтавщина». URL: <http://poltava.to/news/24784/>
6. Пругло Я. Полтавський міськвиконком затвердив новий розмір квартплати – в середньому 3 гривні за квадрат / Ян Пругло // Електронне інтернет-видання «Полтавщина». URL: <http://poltava.to/news/46584/>

РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГУ

DEVELOPMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION BASED ON THE USE OF DIRECT MARKETING TECHNOLOGIES

Ляшенко Е.Ш.

студентка економічного факультету,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Маргарян М. Л.

асистент кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Протопопова Н.А.

старший викладач кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Прямий маркетинг представляє собою синтез маркетингових інструментів. Перш за все, прямий маркетинг – це інструмент маркетингових комунікацій, що використовує різні медіа-засоби для впливу на споживача з метою розвитку відносин з ним і переконання зробити замовлення або покупку. Методи прямого маркетингу застосовуються ТОВ «Максимум» досить активно і включають особисті продажі з демонстрацією якостей техніки під час тест-драйвів, спілкування з покупцями за допомогою власних інтернет-сайтів, використання смс-розсилок і спеціального мобільного додатку.

Ключові слова: маркетинг, прямий маркетинг (директ-маркетинг), ефективність, пропозиція, сервіс, комунікації.

Прямой маркетинг представляет собой синтез маркетинговых инструментов. Прежде всего, прямой маркетинг – это инструмент маркетинговых коммуникаций, использует различные медиа-средства для воздействия на потребителя с целью развития отношений с ним и убеждения сделать заказ или покупку. Методы прямого маркетинга применяются ООО «Максимум» достаточно активно и включают личные продажи с демонстрацией качеств техники во время тест-драйвов, общение с покупателями с помощью собственных интернет-сайтов, использование смс-рассылок и специального мобильного приложения.

Ключевые слова: маркетинг, прямой маркетинг (директ-маркетинг), эффективность, предложение, сервис, коммуникации.

Direct marketing is a synthesis of marketing tools. First of all, direct marketing is an instrument of marketing communications that uses various media to influence the consumer in order to develop relationships with him and the belief in making an order or purchase. The methods of direct marketing used by LLC "Maximum" are quite active and include personal sales demonstration of technical skills during test drives, communication with customers through their own Internet sites, the use of SMS and special mobile application.

Key words: marketing, direct marketing (direct marketing), efficiency, supply, service, communication.

Постановка проблеми. Визначень прямого маркетингу багато, так як у авторів існує своє власне розуміння, проте всі вони сходяться в тому, що прямий маркетинг проводиться без залучення посередників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку маркетингової діяльності організації на основі використання технологій прямого маркетингу досліджували наступні вчені: Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Є.В. Ромат, С.В. Біло-

усова, І. М. Орлова, А.М. Костюченко, В.А. Алексунин, С.В. Веселов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на те, що технології прямого маркетингу достатнього широко досліджуються вченими, існує ряд невирішених питань, щодо їх застосування в практичній діяльності підприємств.

Постановка завдання. Мета статті – визначити розвиток маркетингової діяльності органі-

зації на основі використання технологій прямого маркетингу на прикладі конкретного підприємства з метою його удосконалення

Виклад основного матеріалу дослідження. Видатний теоретик маркетингу Ф. Котлер вказує, що прямий маркетинг представляє з себе інтерактивну маркетингову систему, яка потрібна для отримання певного споживчого відгуку або для здійснення трансакції без посередників [1, с. 401]. Фірма при цьому може використовувати різні засоби: поштові розсилки, онлайн-продажу, телемаркетинг і ін.

Ціллю проведення прямого маркетингу є здійснення продажів у вигляді прямих замовлень.

Інший відомий зарубіжний автор Ж. Ламбен прямий маркетинг називає інтерактивним, використовуючи ці поняття як синоніми [2, с. 588].

При використанні прямого маркетингу, за твердженням Ламбена, необхідне застосування одного або декількох засобів реклами незалежно від місця знаходження покупця. Наявність магазину в прямому маркетингу також значення не має.

Зростання популярності прийомів прямого маркетингу автори пов'язують зі зростанням індивідуалізації комунікацій в маркетингу. Названі автори досить детально розглядають процес здійснення прямого маркетингу та історію його виникнення.

Автори виділяють три альтернативні концепції до визначення прямого маркетингу, розглянемо їх у таблиці 1 [3, с. 460].

Відомий автор в області реклами з України Є.В. Ромат розуміє прямий маркетинг (або

директ-маркетинг, DM) як безпосереднє, без проміжних ланок, інтерактивна взаємодія виробника (або продавця) і споживача конкретних товарів. У зв'язку з цим автор підкреслює, що роль споживача при цьому саме активна, взаємодія здійснюється у формі діалогу [4, с. 45].

Білоруський вчений І.Л. Акуліч стверджує, що всі способи продажу безпосередньо споживачеві за допомогою різних засобів масової інформації є прямим маркетингом [5, с. 401].

Розглянувши визначення прямого маркетингу, можна виокремити його характерні особливості [6, с. 202-203]. Такі особливості наведені в табл. 2.

Основні цілі комунікації, які фірма ставить при взаємодії з клієнтом у формі прямого маркетингу [4, с. 45]:

- залучення уваги одержувача;
- утримання споживача в сфері впливу комунікатора;
- розвиток довготривалих особистісних відносин з одержувачем;
- стимулювання акту купівлі і створення передумов численних повторних покупок;
- в деяких випадках – вивчення реакції споживача на той чи інший товар (можливість безпосереднього отримання цінної маркетингової інформації).

Дві основні завдання, які вирішує прямий маркетинг – це залучення нових клієнтів та утримання існуючих. При цьому часто постає питання про те, як найбільш ефективно розподілити ресурси між цими двома завданнями. Щоб відповісти на це питання необхідно, на наш погляд,

Таблиця 1

Підходи до визначення прямого маркетингу

Концепція	Характеристика
Сепаратна	прямий маркетинг використовує самостійний інструментарій для просування товару
Інтегративна	прямий маркетинг розглядається як самостійна ланка
Функціональна	прямий маркетинг розглядається тільки як форма прояву маркетингу

Таблиця 2

Характерні особливості прямого маркетингу

Ознака	Характеристика
Характер відносин «продавець – покупець»	прямий, безпосередній
Адресність та сфокусованість	необхідна цільова аудиторія може бути досить відособлено і точно виділена серед сукупності споживачів
Режим комунікації	діалоговий, що передбачає відповідну реакцію
Простота виміру ефекту комунікації	виміряти ефект і контролювати ефективність просто
Можливість пристосуватися до запитів одержувача	велика можливість гнучкої роботи
Зручність	покупець отримує додаткове обслуговування у вигляді доставки
Обсяг цільової аудиторії	порівняно невеликий, за один контакт увага приділяється одному-кільком покупцям
Вартість одного контакту	відносно висока

розглянути ряд якісних і кількісних критеріїв. Залучення нових клієнтів, безумовно, є найбільш очевидною завданням прямого маркетингу.

На рисунку 1 розглянемо основні функції прямого маркетингу.

Пояснити зростаючу популярність прямого маркетингу можна кількома причинами.

По-перше, власники компаній стають все більш вимогливими щодо вимірів результатів від витрачених коштів. Менеджерам з маркетингу найскладніше представити об'єктивні показники ефективності. Тим не менш, це необхідно, оскільки зростаюча конкуренція змушує керівництво компаній постійно шукати максимальну віддачу від всіх інвестицій. Прямий маркетинг дозволяє найбільш точно відстежувати ефективність прийнятих рішень, оскільки орієнтований на роботу не з безліччю потенційних клієнтів, а з конкретним споживачем, реакцію якого завжди можна відстежити.

По-друге, компанії зіткнулися з величезною інформаційною хвилею про переваги, про відносини, про поведінку споживачів. Масштабні інвестиції в системи управління взаємовідносинами з клієнтами та створення баз даних випереджають можливості менеджерів аналізувати інформацію, це створює потребу в нових стратегічних інструментах для прийняття рішень, до яких, безумовно, відноситься і прямий маркетинг.

По-третє, сучасні технології дозволяють компаніям персоналізувати продукти, сервіс, комунікації і навіть ціни в таких масштабах, які були просто немислими буквально кілька років тому, і це створює сприятливі умови для реалізації концепції прямого маркетингу на багатьох ринках [7, с. 47].

Викладені особливості директ-маркетингу дозволяють сформулювати його достоїнства і недоліки (табл. 3).

Розглянемо методи прямого маркетингу на прикладі ТОВ «Максимум». Ці методи включають особисті продажі в центрах техніки, сайти центрів продажів, смс та email-розсилки постійним покупцям. Таким чином, прямий маркетинг здійснюється як оффлайн, так і в Інтернет-середовищі.

Особисті продажі відбуваються при необхідному відвідуванні клієнтів торгового залу.

Важливою умовою проведення особистих продажів є дотримання умов:

1. Виконання вимог правил торгівлі про те, що мототехніка та інші агрегати для пересування повинні бути підготовлені до продажу, про що повинна бути зроблена відмітка в сервісному документі. Також повинен бути забезпечений вільний доступ до техніки.

2. Проведена попередня інформаційна підготовка продажів, тобто, була запуснена інформація про центр (салоні) продажів розміщені в середовищі Інтернет, де технічно грамотні користувачі шукають інформацію про товари, і розміщувати власну контактну інформацію.

ТОВ «Максимум» забезпечує необхідну передпродажну підготовку у відповідність з правилами технічної експлуатації. Оскільки продаються товари – це, в першу чергу, кошти пересування, то покупець захоче провести тест-драйв даного засобу, а не тільки подивитися. Не всі з технічних засобів можливо протестувати безпосередньо при візиті споживача, однак вони повинні бути вже готові до продажу.

Власні реквізити компанія розміщує в електронних каталогах і бізнес-довідниках і реєстрах.



Рис. 1. Функції прямого маркетингу

Переваги та недоліки прямого маркетингу

Переваги	Недоліки
Комунікативна вибірковість	Залежність результату від якості створення бази даних
Висока результативність за рахунок індивідуальної пропозиції	Ефективний тільки за умови правильної комунікації
Конфіденційність інформації про умови співробітництва	Можливі високі витрати
Вимірність результатів	Можливість отримання негативної реакції

На інтернет-сайті ТОВ «Максимум» публікує свої повні реквізити.

Це підвищує довіру споживача до фірми. Обслуговування шляхом проведення особистих продажів в торговому залі здійснюється в наступному порядку. Процес продажу ділиться на два етапи:

– переконання покупця взяти участь в заходах ТОВ «Мамсимум»,

– демонстрація можливостей техніки в дії і переконання зробити покупку.

При відвідуванні потенційним клієнтом торговельного залу продавець обов'язково вітається з ним і з'ясовує, який саме товар йому цікавий.

Далі він уважно вислуховує інформацію про запити споживача, гнучко на неї реагуючи з метою зрозуміти його бажання. Тут дуже важливою є підготовка співробітника центру продажів за асортиментом товарів, оскільки буде потрібно пояснювати споживачеві відмінності однієї моделі техніки BPR від іншої, пояснити переваги тієї чи іншої в різних умовах. Продавці також готові підібрати необхідну екіпіровку і аксесуари для техніки. Часто в центр продажів заходять потенційні клієнти, які ще не отримали ніякої інформації зі змісту інтернет-сайту. Такій людині необхідно надати найбільш повну інформацію про характеристики товару, постачанні його друкованими матеріалами з контактною інформацією та адресою сайту, розповісти про проведені масові заходи.

Мета такого контакту – переконання зробити покупку.

У процесі спілкування з клієнтом в торговому залі використовуються допоміжні засоби просування, що сприяють ефективності прямого маркетингу:

1. Друковані листівки, які можна зберегти. Вони не займають багато місця, виглядають яскраво і повідомляють контактні дані ТОВ «Максимум»;

2. Інформаційні екрани, на яких демонструються відеоролики з можливостями техніки (частина у вигляді стоп-кадрів використана в листівках).

Однак в ТОВ «Максимум» розуміють, що зображення не може замінити пробного використання товару, і саме для цього і використовується тест-драйв.

Головним засобом прямого маркетингу ТОВ «Максимум» справедливо вибрало власний інтернет-сайт. Число користувачів мережі постійно зростає, технічні можливості розширюються, і в Інтернет можна заходити з використанням мобільного пристрою.

Сайти ТОВ «Максимум» представляють собою повнофункціональний ресурс для залучення клієнтів.

Вони не є простими візитками, а виконують функції віртуального продавця-демонстратора товарів незважаючи на відсутність функції інтернет-магазину, і працюють не тільки в робочі години, а цілодобово.

Підприємство докладает зусиль до просування сайтів, щоб при ключових пошукових запитах вони з'являлися в списку знайдених користувачами сторінок.

Сайти містять такі елементи впливу на споживача:

1. Найменування торговельної марки. На обох сайтах у верхній частині сторінок присутній найменування і товарний знак торговельної марки. Також приведено найменування фірми, заявлено, що «НЛМ» є офіційним представником торговельної марки BRP.

2. Контакти і час роботи. Як вже говорилося, наведені адреси і реквізити ТОВ «НЛМ» і його підрозділів, також присутній карта, на якій вказано місце знаходження центрів обслуговування. Наводиться час роботи кожного з сервісних центрів та номери телефонів: міський і мобільний.

3. Пропозиція – сервіс, каталог і керівництва по експлуатації. Каталог містить структурований за товарними групами перелік товарів, забезпечений постановочними фотографіями відмінної якості і коротким описом товарів. Важливим елементом є вказівка ціни на товар, щоб споживач відразу зміг орієнтуватися в ціновій пропозиції. В каталозі є повний перелік товарів. Біля тих, які на даний момент відсутні в наявності, вказана ціна «за запитом». Це означає, що вони поставляються під замовлення.

4. Новини. Колонку новин легко знайти, а актуальні новини завжди знаходяться в стрічці зверху, щоб їх було видно.

5. Інформація про спеціальні пропозиції. На сайті вона відображається на головній сторінці, а також на спеціальній вкладці, де даються

більш докладні роз'яснення про умови акцій і часу їх проведення.

6. Сервіс. Розділ містить інформацію про види сервісного обслуговування – ремонт гарантійний та післягарантійний, технічне обслуговування, консервація і передсезонна підготовка. Форма для запису на ремонт є тільки на одному сайті.

7. Відгуки клієнтів. Один з найсильніших засобів переконання при прямому маркетингу є коментарі клієнтів про рівень обслуговування. Один із сайтів вдало вивів відгуки рядком, що біжить на головну сторінку.

8. Форма запису на тест-драйв. Плюсом присутності даної форми є те, що вона функціонує цілодобово, тобто, на відміну від дзвінка, цією формою клієнт може скористатися в будь-який час. Мінус в тому, що її важко знайти.

9. Заходи – плани заходів і фотозвіти з тест-драйвів. Плани призначені для того, щоб зорієнтувати клієнтів щодо часу, коли можна взяти участь в тест-драйвах. Призначення фотозвітів – захопити потенційних клієнтів.

Найсучаснішим засобом прямого маркетингу, який використовується ТОВ «Максимум», є мобільний додаток для смартфонів М.А.Х. (рис. 2).

Мета застосування даного засобу – зробити обслуговування техніки максимально легким і простим.

Можливості мобільного додатка:

- інформування клієнтів про новини, сервісних акції та спеціальні пропозиції відділу продажів;
- просте оформлення заявки на тест-драйв, сервіс, технічне обслуговування;
- вибір нової техніки BRP в зручному каталозі;
- доступ до контактів дилерських центрів.



Рис. 2. Меню мобільного додатку М.А.Х.

Висновки. Таким чином, основна мета прямого маркетингу ТОВ «Максимум»: зростання відвідуваності сайту і салону продажів, а також заходів для клієнтів, як наслідок – обсягу продажів; підвищення лояльності, встановлення довгострокових відносин з клієнтом. Витрати на прямий маркетинг істотно нижче витрат на інші види реклами. Отже, є можливість поліпшити використання коштів прямого маркетингу в ТОВ «Максимум».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспрес-курс. 14-е вид. СПб. Пітер, 2014. 800 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, орієнтований на ринок. 2-е вид. СПб. : Пітер, 2011. 720 с.
3. Багієв Г.Л. Маркетинг. 3-е вид. СПб.: Пітер, 2010. 576 с.
4. Ромат Е. В. Реклама: Короткий курс. 2-е вид. СПб.: Пітер, 2009. 208 с.
5. Акуліч І.Л. Маркетинг. 6-е вид.,: Найвища школа. 2014. 511 с.
6. Ромат Е. В. Реклама: Підручник для вузів. 2-е вид. СПб.: Пітер, 2008. 512 с.
7. Фіаксель Э.А. Прямий маркетинг – залучати чи утримувати клієнтів? Актуальні питання сучасної науки. 2010. № 11. С. 46-57.

ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

DEMOGRAPHIC SITUATION IN UKRAINE

Нестеренко О.В.

студентка,
Дніпровський національний університет
імені Олеса Гончара

Демографічна ситуація – це прояв особливостей відтворення населення за основними його процесами в конкретному часі і місці (регіоні, країні). У сучасній Україні демографічна ситуація відрізняється великою гостротою і напруженістю. Вона визначається структурою населення і характером його руху, видами, типами і режимом відтворення, рівнем народжуваності і смертності, кількістю шлюбів та розлучень. В основі всіх цих процесів лежить соціально-економічне положення в країні. Найважливішою характерною рисою народонаселення є те, що воно є природною основою формування трудових ресурсів, найголовнішого елемента продуктивних сил. Для нашої держави демографічна проблема на тепер є однією з найголовніших.

Ключові слова: демографія, суспільство, чисельність населення, розвиток населення, тривалість життя, показники народжуваності та смертності, демографічна політика, демографічні процеси та методи їх дослідження, вікова структура демографічне навантаження, природне скорочення населення.

Демографическая ситуация – это проявление особенностей воспроизводства населения по основным его процессам в конкретном времени и месте (регионе, стране). В современной Украине демографическая ситуация отличается большой остротой и напряженностью. Она определяется структурой населения и характером его движения, видами, типами и режимом воспроизведения, уровнем рождаемости и смертности, количеством браков и разводов. В основе всех этих процессов лежит социально-экономическое положение в стране. Важнейшей отличительной чертой народонаселения является то, что оно является естественной основой формирования трудовых ресурсов – главного элемента производительных сил. Для нашего государства демографическая проблема на данный момент является одной из самых главных.

Ключевые слова: демография, общество, численность населения, развитие населения, продолжительность жизни, показатели рождаемости и смертности, демографическая политика, демографические процессы и методы их исследования, возрастная структура, демографическая нагрузка, естественное сокращение населения.

The demographic situation is an expression of the peculiarities of reproduction of the population in its main processes at a specific time and place (region, country). In today's Ukraine, the demographic situation is characterized by great acuteness and tension. It is determined by the structure of the population and the nature of its movement, species, types and mode of reproduction, fertility and mortality, the number of marriages and divorces. The basis of all these processes lies in the socio-economic situation in the country. The most important feature of the population is that it is the natural basis for the formation of labor resources, the most important element of the productive forces. For our country, the demographic problem is one of the most important issues at the moment.

Key words: demography, society, population, population development, life expectancy, fertility and mortality rates, demographic policy, demographic processes and methods of their research, age structure demographic load, natural population decline.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства значною мірою зростає актуальність та значення проблем розвитку населення. Це пов'язано з тим, що сучасні демографічні процеси відзначаються великою різноманітністю та нерідко суперечливими наслідками. Крім того, демографічні процеси тісно пов'язані з економічними, соціальними, екологічними та іншими процесами. У свою чергу і демографічні процеси впливають на всі

інші суспільні процеси. Як уже говорилося, зниження рівня народжуваності і веде до збільшення в населенні процентної частки людей похилого віку. Постаріння населення збільшує демографічне навантаження на працююче населення, на систему медико-соціального обслуговування людей похилого віку тощо. Важливість і значущість глобальної демографічної проблеми в наші дні визнана усіма державами, що усвідомили небезпеку швидкого росту світо-

вого населення, особливо в країнах, що розвиваються, відстала економіка і нерозвинена соціальна сфера яких не в змозі обернути цей ріст на благо свого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням демографічних проблем займалися такі вчені, як Л.І. Безтелесна, О.М. Гладун, Е.М. Лібанова, О.В. Позняк, С.Е. Сардак.

Виділення не вирішених раніше частин.

Проблеми демографії України зумовлені низькими показниками населення. В такій ситуації гострою є необхідність активізації державної демографічної та соціально-економічної політики, оптимізація статево-вікової структури населення. Населення має бути соціально захищеним, а специфічна демографічна політика повинна підсилюватися заходами держави щодо виходу з економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Демографія розглядається як наука, яка вивчає структуру, динаміку і відтворення населення, досліджує основні показники народжуваності, тривалості життя, людської смертності, чисельності шлюбів, їх припинення, повторного відтворення подружніх пар (сімей), а також населення загалом як єдності цих процесів [1].

Практичне значення демографії впливає з важливості вивчення явищ, адже людина є основним споживачем вироблених благ і водночас головною продуктивною силою суспільства. Необхідність управління демографічним розвитком потребує проведення відповідної демографічної політики, яка буде спрямовувати свої дії, по-перше, на задоволення суспільної потреби у відтворенні населення та його розміщенні на території в масштабах і пропорціях, які б відповідали перспективам соціально-економічного розвитку. По-друге, демографічні процеси та їх об'єктивні соціально-економічні детермінанти пов'язані безпосередньо через сферу суспільної й індивідуальної свідомості, що виявляється в умовах життєдіяльності і впливає на демографічну поведінку.

Тісний зв'язок демографічних процесів з іншими соціальними процесами означає, що відносно безконфліктний демографічний розвиток можливий лише за умови стабільного розвитку суспільства загалом, тобто всі заходи соціальної політики певною мірою впливають на демографічні процеси, їх розподіл. Таким чином, демографічна політика – система загальноприйнятих на рівні управління ідей і концептуально об'єктивних засобів, за допомогою яких держава та її соціальні інститути, дотримуючись принципів, адекватних конкретним історичним умовам, передбачають досягнення встановлених якісних та кількісних цілей демографічного розвитку, що відповідають перспективним цілям соціально-економічного розвитку держави загалом.

Залежно від демографічної ситуації є 2 основних типи політики: спрямована на підвищення народжуваності (типова для економічно роз-

винених країн) і на зниження народжуваності (необхідна для країн, що розвиваються).

В останні десятиліття країни, що розвиваються, в усьому світі переживають демографічний перехід, характеризуючись підвищенням очікуваної тривалості життя при народженні та зниженням рівня народжуваності в житті. Багато хто з цих країн натеper досягає рівнів смертності та народжуваності, які схожі на ті, що спостерігаються в більш розвинених країнах.

Реалії сучасного світового демографічного розвитку змушують нас по-новому оцінити роль та місце демографічної політики. Більшість цивілізованих країн світу перейшла до звуженого режиму відтворення населення. Чисельне зростання населення за рахунок народжуваності практично вичерпало свій ресурс, світ переходить на режим низької народжуваності [2].

Якщо більш детально зупинитися на питанні демографії України, то на сучасному етапі характерними є такі тенденції: скорочення чисельності населення України, його економічно активної частини і питомої ваги зайнятості населення.

В Україні найважливішим завданням демографічної політики є розроблення ефективних методів з метою зменшення показників захворюваності та збільшення тривалості життя. Доцільно використовуються такі: економічні, адміністративно-юридичні та соціально-психологічні.

До економічних методів належать заходи, за допомогою яких створюються найкращі умови поєднання трудової й виховної функцій сім'ї.

Серед адміністративно-юридичних методів демографічної політики розрізняють різні законодавчі акти. До соціально-психологічних методів належать в основному пропагування пошани та важливості материнства.

За даними офіційної статистики, за 25 років незалежності населення України скоротилося на понад 9 млн осіб (табл. 1.1).

Сумна динаміка зміни чисельності населення України ілюструється нижченаведеним графіком (рис. 1.1):

У 1991 році в Україні проживало 51,944 млн осіб. Найбільше українців було у 1993-му році – 52,244 млн осіб. Дані за 2015–2018 роки подаються без урахування «тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя», також досить приблизними є дані щодо неконтрольованих Києвом територій на сході країни [3].

Станом на 1 січня 2018 року чисельність наявного населення України (за оцінкою) становила 42386,4 тис. осіб, з них у міських поселеннях проживало 29 371,0 тис. осіб (69,3%), у сільській місцевості – 13 015,4 тис. осіб (30,7%) [3].

У 2017 році чисельність населення України зменшилася на 198,1 тис. осіб, у тому числі міського – на 111,3 тис., сільського – на 86,8 тис.

Таблиця 1.1

Чисельність населення України з 1990 по 2018 р. (на 1 січня; тис. осіб)

Рік	Чисельність наявного населення			Чисельність постійного населення		
	всього	у тому числі		всього	у тому числі	
		міське	сільське		чоловіки	жінки
1990	51838,5	34869,2	16969,3	51556,5	23826,2	27730,3
1991	51944,4	35085,2	16859,2	51623,5	23886,5	27737,0
1992	52056,6	35296,9	16759,7	51708,2	23949,4	27758,8
1993	52244,1	35471,0	16773,1	51870,4	24046,3	27824,1
1994	52114,4	35400,7	16713,7	51715,4	23981,1	27734,3
1995	51728,4	35118,8	16609,6	51300,4	23792,3	27508,1
1996	51297,1	34767,9	16529,2	50874,1	23591,6	27282,5
1997	50818,4	34387,5	16430,9	50400,0	23366,2	27033,8
1998	50370,8	34048,2	16322,6	49973,5	23163,5	26810,0
1999	49918,1	33702,1	16216,0	49544,8	22963,4	26581,4
2000	49429,8	33338,6	16091,2	49115,0	22754,7	26360,3
2001	48923,2	32951,7	15971,5	48663,6	22530,4	26133,2
2002 ¹	48457,1	32574,4	15882,7	48240,9	22316,3	25924,6
2003	48003,5	32328,4	15675,1	47823,1	22112,5	25710,6
2004	47622,4	32146,4	15476,0	47442,1	21926,8	25515,3
2005	47280,8	32009,3	15271,5	47100,5	21754,0	25346,5
2006	46929,5	31877,7	15051,8	46749,2	21574,7	25174,5
2007	46646,0	31777,4	14868,6	46465,7	21434,7	25031,0
2008	46372,7	31668,8	14703,9	46192,3	21297,7	24894,6
2009	46143,7	31587,2	14556,5	45963,4	21185,0	24778,4
2010	45962,9	31524,8	14438,1	45782,6	21107,1	24675,5
2011	45778,5	31441,6	14336,9	45598,2	21032,6	24565,6
2012	45633,6	31380,9	14252,7	45453,3	20976,7	24476,6
2013	45553,0	31378,6	14174,4	45372,7	20962,7	24410,0
2014	45426,2	31336,6	14089,6	45245,9	20918,3	24327,6
2015 ²	42929,3	29673,1	13256,2	42759,7	19787,8	22971,9
2016 ²	42760,5	29585,0	13175,5	42590,9	19717,9	22873,0
2017 ²	42584,5	29482,3	13102,2	42414,9	19644,6	22770,3
2018 ²	42386,4	29371,0	13015,4	42216,8	19558,2	22658,6

Джерело: складено за даними [3] (з 2014 р. – без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Зменшення чисельності населення України відбулося внаслідок природного скорочення населення. Характерною для складу населення України є гендерна диспропорція. Чисельна перевага жінок над чоловіками у складі населення України спостерігається з 36 років і з віком збільшується.

Чисельність чоловіків на 1 січня 2018 року становила 19 558,2 тис. осіб, а жінок – 22 658,6 тис.; у розрахунку на 1000 чоловіків припадає 159 жінок (у міських поселеннях – 1180, у сільській місцевості – 1112).

В Україні сформувалася структура населення, для якої характерна висока питома вага осіб старшого віку і низька молодшого. На 1 січня 2018 року чисельність осіб у віці 0–15 років становила 16,3% від загальної чисельності постійного населення, у віці 60 років і старше – 22,9%, у віці 16–59 років – 60,8% [3].

Вікова структура визначає демографічне навантаження: станом на 1 січня 2018 року на 1000 осіб у віці 16–59 років припадало 269 осіб у віці 0–15 років та 378 осіб у віці 60 років і старше. У сільській місцевості відповідні показники значно вищі (302 і 396 осіб), ніж у міських поселеннях (255 і 370 осіб). Порівняно з 2017 роком загальний коефіцієнт демографічного навантаження на 1000 осіб у віці 16–59 років загалом по Україні зріс із 632 до 647 осіб.

Середній вік населення України становив 41,3 року (чоловіків – 38,5, жінок – 43,8). Медіанний вік – 40,8 року (чоловіків – 37,6, жінок – 43,9).

У 2017 році в Україні зафіксовано природне скорочення населення: 210,13 тис. осіб, або 5,14 особи на 1000 наявного населення (у 2016 році – відповідно 186,6 тис. осіб і 4,4 %) (рис. 1.1).

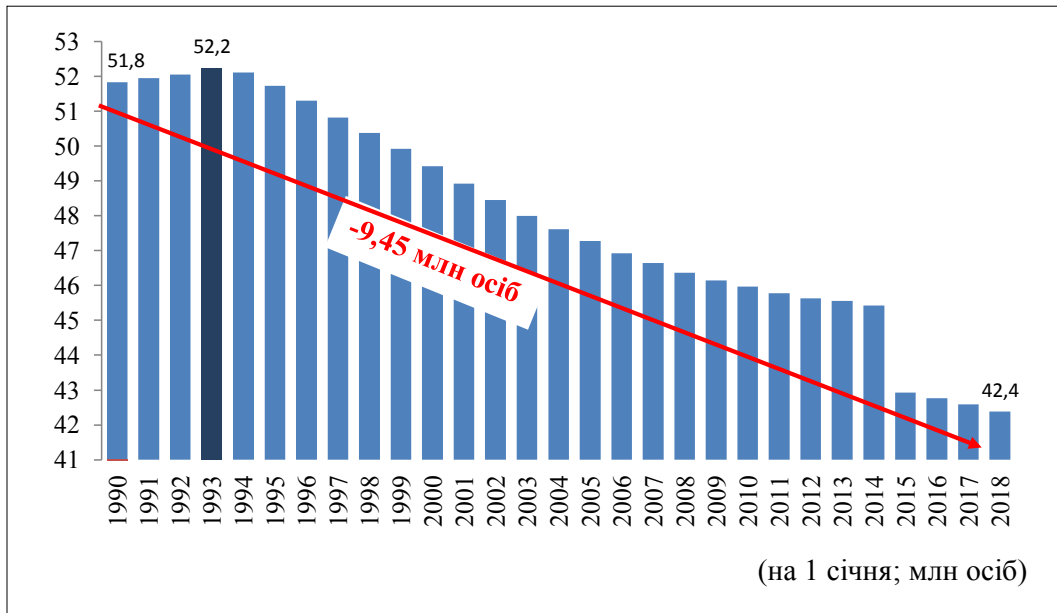


Рис. 1.1. Динаміка зміни чисельності населення України, 1990-2018

Джерело: складено за даними [3]

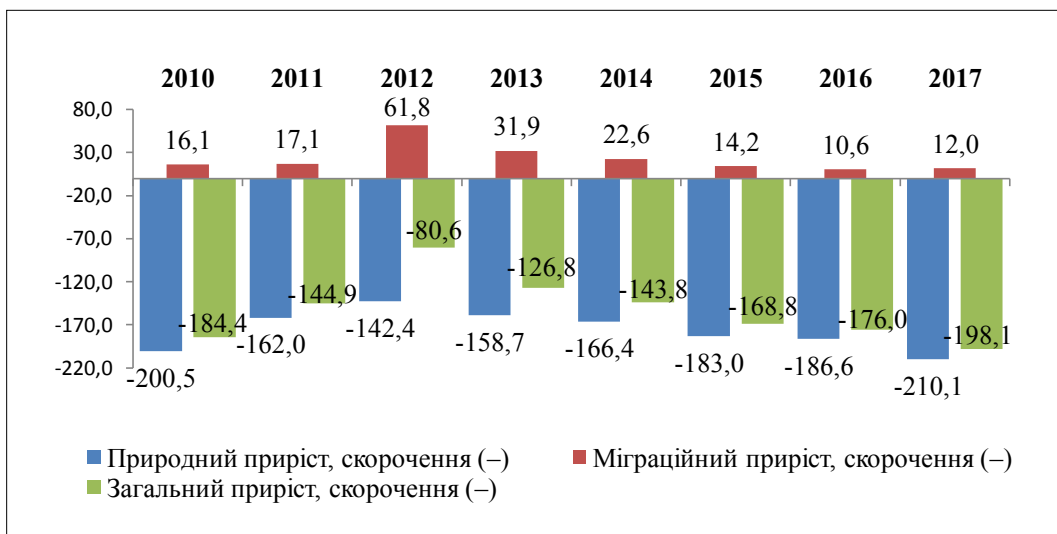


Рис. 1.2. Приріст (скорочення) чисельності населення

Джерело: складено за даними [3]

Рівень природного скорочення населення у сільській місцевості (7,4%) удвічі перевищує рівень природного скорочення населення у міських поселеннях (3,8%).

Для України на сучасному етапі розвитку головними демографічними загрозами вважають депопуляцію, старіння населення, нерегульовані міграційні процеси, деградацію інституту родини тощо.

Демографічні загрози визначаються за такими показниками, як:

- коефіцієнт відтворення населення;
- коефіцієнт депопуляції;
- сумарний коефіцієнт народжуваності;

- коефіцієнти смертності населення працездатного віку, у тому числі коефіцієнти смертності чоловіків і жінок працездатного віку;
- очікувана тривалість майбутнього життя;
- коефіцієнт старіння населення;
- сальдо міграційного обміну між міською та сільською місцевостями, у тому числі за статтю, віком та рівнем освіти;
- співвідношення шлюбів і розлучень.

Сьогодні суспільні показники життя в Україні продовжують перебувати у стані кризи і невизначеності, коли не вироблена обґрунтована економічна стратегія на державному рівні, демографічна ситуація перетворилася на суцільну

проблему. З метою поліпшення демографічної ситуації необхідно спрямувати соціально-економічну політику на розв'язання найгостріших проблем сім'ї: стимулювання народжуваності, підвищення медичного обслуговування, посилення охорони та оплати праці, поліпшення побутових умов і впровадження здорового способу життя, створення широкої мережі державних та недержавних служб соціальної допомоги.

Висновки. Проаналізувавши вищезазначене, можна дійти висновку, що демографічний чинник є одним із визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування.

Для стабілізації рівня українського населення доцільним буде створення відповідних

умов життя, без цих змін не буде перспектив для існування й розвитку кожної сім'ї та особи.

В умовах значного зниження народжуваності, зростання смертності та погіршення здоров'я необхідно докласти максимальних зусиль для збереження населення України. Це має бути основним змістом демографічних стратегій держави сьогодні.

За обмежених фінансових можливостей, а також занепаду системи соціального захисту увага і підтримка держави повинні бути спрямовані на вирішення проблем, що безпосередньо впливають на рівень захворюваності і смертності населення, зокрема дітей та жінок.

У зв'язку з цим необхідно реформувати систему охорони здоров'я, на якій негативно позначилися зміни соціально-економічних умов, а також збільшити асигнування на розвиток цієї сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр "Академія", 2000. 864 с.
2. Chris Wilson. On the Scale of Global Demographic Convergence. *Population and Development Review* 27 (no 1), 155–171 (2001).
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
4. Гладун О.М. Нариси з демографічної історії України ХХ століття : Монографія / О.М. Гладун ; НАН України, Ін-т демограф. та соціальн. дослідж. ім. М.В. Птухи. Київ, 2018. 224 с.
5. Сардак С.Е. Еволюція поглядів на зміст і роль людських ресурсів у суспільному поступі / С. Е. Сардак // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 12. С. 132–139.
6. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів)/ за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. К.: Український центр соціальних реформ, 2006. 138 с.
7. Sardak S. Current trends in global demographic processes / S. Sardak, M. Korneyev, V. Dzhyndzhoian, T. Fedotova, O. Tryfonova // *Problems and Perspectives in Management*. 2018. № 16(1). С. 48–57.
8. Безтелесна Л.І. Конкурентоспроможні людські ресурси: механізм забезпечення в національній економіці : моногр. / Л.І. Безтелесна, О.С. Пляшко. К.: Кондор-Видавництво, 2017. 184 с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО КАТЕГОРІЇ «ОСВІТА ДЛЯ ДОРОСЛИХ» В УКРАЇНІ

THEORETICAL-METHODOLOGICAL APPROACH TO CATEGORY “EDUCATION FOR ADULTS” IN UKRAINE

Ольшевський Владзімеж
доктор гуманітарних наук,
ректор Університету Яна Вижи́ковського,
Університет Яна Вижи́ковського

У статті автором розглянуто концепцію освіти для дорослих через призму післядипломної освіти. З одного боку, автор вказує на отождошення цього поняття із категорією «післядипломна освіта», а з другого – поєднує освіту для дорослих із післявишівською освітою, підвищенням кваліфікації, неперервною освітою, освітою впродовж життя (lifelong education) тощо. Автором зроблено висновок, що у структурі послуг, що надаються підрозділами післядипломної освіти у вітчизняних вищих навчальних закладах, в Україні переважає надання другої вищої освіти. Незважаючи на те, що післядипломна освіта створює умови для постійного розвитку особистості, дає змогу подолати розрив між здобутими у вищому навчальному закладі знаннями та новими вимогами сьогодення, автором доведено, що Україна не має системи освіти для дорослих у загальновідомому розумінні, оскільки вона не повністю виконує функції неперервної освіти.

Ключові слова: освіта, освіта для дорослих, післядипломна освіта, концепція освіти, підвищення кваліфікації, неперервна освіта.

В статті автором розглянуто концепцію освіти для дорослих через призму післядипломної освіти. З одного боку, автор вказує на отождошення цього поняття із категорією «післядипломна освіта», а з другого – поєднує освіту для дорослих із післявишівською освітою, підвищенням кваліфікації, неперервною освітою, освітою впродовж життя (lifelong education) тощо. Автором зроблено висновок, що у структурі послуг, що надаються підрозділами післядипломної освіти у вітчизняних вищих навчальних закладах, в Україні переважає надання другої вищої освіти. Незважаючи на те, що післядипломна освіта створює умови для постійного розвитку особистості, дає змогу подолати розрив між здобутими у вищому навчальному закладі знаннями та новими вимогами сьогодення, автором доведено, що Україна не має системи освіти для дорослих у загальновідомому розумінні, оскільки вона не повністю виконує функції неперервної освіти.

Ключевые слова: образование, образование для взрослых, последи́пломное образование, концепция образования, повышения квалификации, непрерывное образование.

In the scientific article the concept of adult education through the prism of postgraduate education is considered by the author. On the one hand, the author points to the identification of this concept with the category postgraduate education, and on the other hand, it combines education for adults with post-graduate education, advanced training, lifelong education etc. The author concludes that in the structure of services provided by postgraduate education units in state higher education institutions, the provision of the second higher education is dominant in Ukraine. Despite the fact that postgraduate education creates conditions for the continuous development of the individual, it allows to overcome the gap between the knowledge acquired in higher educational institutions and the new requirements of the present. It is proved by the author that Ukraine does not have a system of education for adults in the general sense, since it does not fully perform the functions lifelong education education.

Key words: education, adult education, postgraduate education, concept of education, advanced training, lifelong education.

Постановка проблеми. Економічний, соціально-політичний, культурний розвиток останніх двох десятиліть ХХ століття відбувся під дедалі потужнішим впливом глобалізації. До важливих векторів глобалізації належить і

освіта, яка не тільки не залишилася осторонь процесів глобалізації, а й активно долучилася до них, адже розвиток економіки і соціальної сфери вимагає високого рівня освіти, підвищення інтелектуального та духовного потен-

ціалу суспільства, підготовки нової генерації людей, здатних створити нову техніку і технології, активно втручатися в економіку і реформувати її, розвивати духовність і культуру населення. Все це зумовило зростання попиту на вищу освіту і, відповідно до законів ринку, появи значної чисельності ВНЗ, готових задовольнити потребу суспільства у знаннях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Зазначена нами проблема знайшла своє відображення у наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, значний внесок у розвиток теорії та методології освітнього менеджменту зробили зарубіжні і вітчизняні вчені, такі як Н. Верхоглядова, Т. Оболенська, Л. Іщук, С. Домбровська, І. Каленюк, М. Матвій, В. Куценко, І. Новікова, С. Мамонтов, С. Мельник, О. Тимошенко, В. Сафонова, Н. Чухрай, Р. Патора, А. Тайджман, Т. Поствейт та ін. Деякі аспекти якості роботи та конкурентоспроможності ВНЗ розглядали В. Заболотний, А. Ломоносов, О. Мещанінов, Т. Решетілова, К. Корсак, а також польські науковці І. Bednarska-Wnuk, D. Elsner, A. Fazlagić, L. Gawrecki, H. Hall, H. Mruk, M. Michalik, E. Potulicka, S. Wlazło та ін.

З огляду на значущість теоретичних висновків і узагальнень у працях зазначених науковців, слід вказати на невирішеність деяких проблемних питань, пов'язаних із теоретико-методологічними підходами до розуміння до трактування поняття «освіта для дорослих».

Виклад основного матеріалу дослідження. Ще в період перебування України в складі Радянського Союзу освіту для дорослих починають розглядати як важливу, невід'ємну частину єдиної системи безперервної освіти, орієнтованої на особистість фахівця. « державній національній програмі «Освіта» наголошується, що одним з принципів її реалізації є неперервність, яка «відкриває можливість для загальноосвітньої та фахової підготовки, досягнення цілісності і наступності у навчанні та вихованні; перетворення набуття освіти у процесі, що триває упродовж всього життя людини» [1].

Натепер головною умовою функціонування освіти для дорослих, що надає їй інтегративних якостей: цілісності, наступності, мобільності, динамічності, прогностичного спрямування, адаптивності, є наявність післядипломної освіти, яка є органічною складовою частиною неперервної освіти. Для здійснення післядипломної освіти у вищих навчальних закладах України створені інститути, факультети або центри післядипломної освіти. У цих структурних підрозділах зосереджено: довузівську підготовку; перепідготовку (друга вища освіта); підвищення кваліфікації і навіть магістерську підготовку.

Саме післядипломна освіта фахівців базується на теорії навчання для дорослих. А для навчання дорослих повинні використовуватися

специфічні технології, що враховують соціально-психологічні особливості слухачів.

Під «дорослим» ми розуміємо людину, яка вже вступила в активний, творчий період життя, що характеризується психічною та фізичною зрілістю, соціальною та економічною самостійністю. Контингент освіти дорослих – це особи, які так чи інакше поєднують навчально-пізнавальну діяльність із практичною участю в різних сферах життєдіяльності суспільства: працівники сфери професійної праці; тимчасово незайняті, серед яких і безробітні; особи, зайняті винятково в домашньому господарстві; пенсіонери за віком; дорослі з обмеженими фізичними можливостями (інваліди); люди, що змінили через певні обставини звичний спосіб життя, наприклад, військовослужбовці (вони ж пенсіонери); мігранти; дорослі засуджені, позбавлені волі [2].

До недавнього часу в педагогіці широко використовувався термін «післявишівська освіта». Частина освітян розглядали післядипломну освіту як «післябазову освіту». За цим здобула незаперечні права й «освіта для дорослих», яка в Україні переважно трактується як *андрагогіка* (від грецького *aner andros* – доросла людина, *sido* – веду).

Традиційне підвищення кваліфікації одразу стало визнаватися складовою частиною освіти дорослих, а в численних дослідженнях робляться спроби показати відмінність післядипломної освіти від власне вищої. Поняття «післядипломна освіта», яке активно увійшло в міжнародну практику з середини ХХ століття, семантично обіймає і звичайне підвищення кваліфікації [3].

На початок свого розвитку післядипломна освіта фахівця ототожнювалася з підвищенням кваліфікації. І тільки значно пізніше вона стала важливою складовою частиною єдиної системи неперервної професійної освіти. Саме термін «неперервна освіта» (*lifelong education*) означає довічну освіту, що триває протягом життя.

В основу розвитку «освіти впродовж життя» (*lifelong education*) покладено шість пріоритетів, які були визначені Меморандумом Європейської Комісії у 2000 р., до яких належать [4]:

1. Визнання цінності знань (осмислення важливості навчання, особливо неформального і спонтанного).

2. Інформація, профорієнтація і консультування (система неперервного доступу до якісної інформації щодо можливостей навчання впродовж усього життя).

3. Інвестиції в навчання (значне збільшення рівня інвестицій в людські ресурси для розвитку найціннішого капіталу – населення Європи).

4. Наближення можливостей навчання до тих, хто навчається (розвиток дистанційного навчання).

5. Базові уміння (гарантія набуття і постійного оновлення умінь, необхідних для устале-

ної участі в житті суспільства, заснованого на знаннях).

6. Інноваційна педагогіка (розроблення ефективних методів навчання впродовж життя і всеосяжного навчання, яке охоплює формальне, неформальне і позаформальне (спонтанне) навчання).

Сутність поняття «післядипломна освіта» визначено Законом України «Про вищу освіту» (ст. 10), де зазначено, що післядипломна освіта – це спеціалізоване вдосконалення освіти та професійної підготовки особи шляхом поглиблення, розширення та оновлення її знань, умінь і навичок на основі здобутої раніше вищої освіти (спеціальності) або професійно-технічної освіти (професії) та практичного досвіду [5].

Також згідно із Законом післядипломна освіта включає: спеціалізацію – профільну спеціалізовану підготовку з метою набуття особою здатності виконувати окремі завдання та обов'язки, що мають особливості в межах спеціальності; перепідготовку – професійне навчання, спрямоване на оволодіння іншою професією працівниками, які здобули первинну професійну підготовку; підвищення кваліфікації – підвищення рівня готовності особи до виконання її професійних завдань та обов'язків або набуття особою здатності виконувати додаткові завдання та обов'язки шляхом набуття нових знань і вмінь у межах професійної діяльності або галузі знань та стажування – набуття особою досвіду виконання завдань та обов'язків певної професійної діяльності або галузі знань.

Також згідно із Законом розрізняють такі форми післядипломної освіти:

- професійне навчання працівників робітничим професіям;
- асистентура-стажування;
- інтернатура;
- лікарська резидентура;
- клінічна ординатура тощо.

Професійне навчання працівників робітничим професіям включає у себе первинну професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації робітників і може здійснюватися безпосередньо у роботодавця або організуватися на договірних умовах у професійно-технічних навчальних закладах, на підприємствах, в установах, організаціях, а навчання працівників, які за класифікацією професій належать до категорій керівників, професіоналів і фахівців, включає перепідготовку, стажування, спеціалізацію та підвищення кваліфікації і може організуватися на договірних умовах у вищих навчальних закладах.

Асистентура-стажування проводиться в університетах, академіях, інститутах і є основною формою підготовки науково-педагогічних, творчих і виконавських фахівців мистецького спрямування.

Інтернатура проводиться в університетах, академіях, інститутах і є обов'язковою формою

первинної спеціалізації осіб за лікарськими та провізорськими спеціальностями для отримання кваліфікації лікаря-спеціаліста або провізора-спеціаліста.

Лікарська резидентура проводиться в університетах, академіях, інститутах і є формою спеціалізації лікарів-спеціалістів за певними лікарськими спеціальностями винятково на відповідних клінічних кафедрах для отримання кваліфікації лікаря-спеціаліста згідно з переліком лікарських спеціальностей, затвердженим центральним органом виконавчої влади у сфері охорони здоров'я. Клінічна ординатура проводиться в університетах, академіях, інститутах, наукових установах і є формою підвищення кваліфікації лікарів-спеціалістів, які пройшли підготовку в інтернатурі та/або резидентурі за відповідною лікарською спеціальністю.

Особа, яка успішно пройшла навчання за програмою післядипломної освіти, отримує відповідний документ, зразок якого затверджується засновником (засновниками) навчального закладу або уповноваженим ним (ними) органом.

Якщо проаналізувати обсяги освітніх послуг, що надаються підрозділами післядипломної освіти у вищих навчальних закладах України, то слід визнати, що в структурі цих послуг переважає саме надання *другої вищої освіти*. Такий стан можна пояснити тим, що роботодавець бажає отримати фахівця широкого профілю, який володіє знаннями з різних спеціальностей, що дає можливість оптимізувати чисельність працівників і максимально ефективно їх використовувати.

Згідно із Законом України «Про вищу освіту» метою післядипломної освіти є задоволення індивідуальних потреб громадян у особистісному та професійному зростанні а також забезпечення потреб держави в кваліфікованих кадрах високого рівня професіоналізму та культури, здатних компетентно і відповідально виконувати посадові функції, впроваджувати у виробництво новітні технології, сприяти подальшому соціально-економічному розвитку суспільства [5].

Серед завдань системи післядипломної освіти, що мають бути вирішеними, основними є:

- приведення обсягів та змісту перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців у відповідність із поточними та перспективними потребами держави;
- формування змісту навчання, виходячи з його цільового спрямування, посадових обов'язків фахівців, попередньо здобутої ними освіти, досвіду діяльності, індивідуальних інтересів і потреб громадян;
- застосування сучасних навчальних технологій, що передбачають диференціацію, індивідуалізацію, запровадження дистанційної, очно-заочної та екстернатної форм навчання;

- розроблення та постійне вдосконалення змісту післядипломної освіти;
- забезпечення органічної єдності з системою підготовки фахівців шляхом урахування потреб ринку праці;
- оптимізація мережі навчальних закладів системи післядипломної освіти на засадах поточного та стратегічного планування потреб у професійному навчанні фахівців;

Завдання мають вирішуватися на основі вдосконаленої нормативно-правової бази загальнонаціональної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців.

Основними принципами організації післядипломної освіти є:

- гуманізація, демократизація, науковість, єдність, комплексність, диференціація, інтеграція, неперервність та наскрізність;
- органічна єдність із системою підготовки фахівців, зв'язок з процесом ринкових перетворень, різних форм власності і господарювання, реструктуризацією економіки;
- орієнтація на актуальні та перспективні сфери трудової діяльності згідно з попитом на ринку праці;
- відповідність державним вимогам та освітнім стандартам;
- впровадження модульної системи навчання з урахуванням індивідуального підходу до кожної особи та за потребою.

Незважаючи на те, що післядипломна освіта створює умови для постійного розвитку особистості, дає змогу подолати розрив між здобутими у вищому навчальному закладі знаннями та новими вимогами сьогодення, Україна не має системи освіти для дорослих у загальновідомому розумінні. І це насамперед пов'язано з її розумінням. Адже «неперервна освіта – це процес особистісного, соціального і професійного розвитку індивіда протягом його життя, здійснюваний з метою удосконалення якості життя як окремого індивіда, так і суспільства. Це всеосяжна й об'єднуюча ідея, що охоплює формальне, неформальне і позаформальне навчання, здійснюване з метою досягнення якнайповнішого розвитку різноманітних сторін життя на різних його щаблях. Вона пов'язана як з розвитком особистості, так і з соціальним прогресом» [6].

Адже характерними ознаками неперервної освіти є охоплення освітою всього життя людини; розуміння освітньої системи як цілісної, яка охоплює всі види навчання, починаючи з дошкільного; залучення в систему освіти, крім навчальних закладів і центрів допідготовки, формальних, неформальних і позаінституційних форм освіти.

На думку багатьох спеціалістів, система післядипломної освіти (освіта для дорослих) має низку гострих проблем, які пронизують усю її

структуру на різних рівнях. Ці проблеми породжені високим рівнем невідповідності, суперечностями:

- між справжнім значенням освітніх засад у життєдіяльності суб'єкта і тим, як трактують це значення офіційні документи;
- між прагненням реалізувати духовні цінності (свобода, гуманізм) у конкретних педагогічних умовах і життєвою правдою, яка не завжди їх влаштовує.

Перелік аналогічних протиріч можна продовжити. Саме вони визначають необхідність створення концепції післядипломної освіти.

Концепція післядипломної освіти визначає цілі та завдання у справі розвитку професіоналізму кадрового потенціалу, вдосконалення функціонування загальнонаціональної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців для професійної діяльності у різних галузях економіки, державного управління, місцевого самоврядування тощо.

Висновки. Отже, відповідно до Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012–2021 рр. у післядипломній освіті для здійснення стабільного розвитку і нового якісного прориву в національній системі освіти необхідно забезпечити:

- удосконалення нормативно-правового забезпечення системи післядипломної педагогічної освіти; розроблення стандартів післядипломної педагогічної освіти, зорієнтованих на модернізацію системи перепідготовки, підвищення кваліфікації та стажування педагогічних, науково-педагогічних працівників та керівників навчальних закладів;
- реалізацію сучасних технологій професійного вдосконалення та підвищення кваліфікації педагогічних, науково-педагогічних і керівних кадрів системи освіти відповідно до вимог інноваційного розвитку освіти;
- випереджувальний характер підвищення кваліфікації педагогічних, науково-педагогічних і керівних кадрів відповідно до потреб реформування системи освіти, викликів сучасного суспільного розвитку.

Крім того, розроблена Концепція розвитку післядипломної освіти в Україні, якою передбачено організаційні заходи щодо забезпечення розвитку післядипломної освіти. Ми цілком погоджуємося з думкою авторів концепції, що післядипломна освіта повинна розглядатися як одна із пріоритетних в державі, оскільки вона безпосередньо пов'язана з перспективами економічного розвитку та соціальної стабільності суспільства. З метою її подальшого удосконалення доцільно створити при Кабінеті Міністрів України *Міжвідомчу координаційну раду з питань післядипломної освіти* представників міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, у підпорядкуванні яких є відповідні заклади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Освіта. (Україна XXI століття). Державна національна програма. Київ: Райдуга, 1994. 61 с.
2. Сігаєва Л. Тенденції розвитку освіти для дорослих в Україні на початку XXI століття. Освіта дорослих: теорія, досвід, перспективи. 2011. Вип. 3 (2). С. 132–146.
3. Дробноход М. І. Актуальні проблеми розвитку післядипломної освіти керівних педагогічних кадрів на сучасному етапі. Освіта і управління. 1999. № 2. С. 132–140.
4. Олійник В. В. Освіта впродовж життя: як і чому вчити дорослих? URL: <http://www.apsu.org.ua/images/top3.jpg> (дата звернення: 21.09.2018).
5. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII / Верховна Рада України. UTR: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/print> (дата звернення: 12.09.2018).
6. Dave R. H. Foundation of Lifelong Education: Some Methodological Aspects. Hambourg, 1976. 347 p.

РОЗВИТОК ОСВІТНЬОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL MARKETING IN THE MODERN WORLD

Ротко А.О.

студентка факультету міжнародної економіки,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Барбуль Є.С.

студентка факультету міжнародної економіки,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Маргарян М.Л.

асистент кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

У статті проаналізовано сучасний стан ринку освітніх послуг в Україні, виявлено тенденції його розвитку. Визначено відмінності у напрямках фінансових витрат у сфері освіти в Україні та в провідних європейських країнах. Проаналізовано, які тенденції впливають на реалізацію ідеї розвитку цілісної людської особистості. Надано рекомендації щодо покращення ринку освітніх послуг та якісного їх надання.

Ключові слова: маркетинг; освіта; освітня сфера; суспільство; освітній маркетинг; заклади освіти; комунікації; реклама; пропаганда; PR.

В статье проанализировано современное состояние рынка образовательных услуг в Украине, выявлены тенденции его развития. Определены различия в направлениях финансовых расходов в сфере образования в Украине и в ведущих европейских странах. Проанализировано, какие тенденции влияют на реализацию идеи развития целостной человеческой личности. Даны рекомендации по улучшению рынка образовательных услуг и качественного их предоставления.

Ключевые слова: маркетинг, образование; образовательная сфера; общество; образовательный маркетинг, учебные заведения; коммуникации; реклама; пропаганда; PR.

The article analyzes the current state of the market of educational services in Ukraine, reveals the tendencies of its development. The differences in the financial expenditures in the field of education in Ukraine and in the leading European countries are determined. It is analyzed, what tendencies influence on realization of idea of development of the integral human person. Recommendations for improving the educational services market and providing them with quality are given.

Key words: marketing; education; educational sphere; society; educational marketing; educational establishments; communications; advertising; propagation; PR.

Постановка проблеми. Завдяки глобалізації та міжнародної інтеграції перед сферою вищої освіти України з'являються нові завдання, найважливішим серед яких є забезпечення виробничих та інфраструктурних сфер висококваліфікованими спеціалістами. Необхідною вимогою прогресивного розвитку суспільства є відтворення трудового й освітнього потенціалу країни, який на сучасному етапі забезпечується через розвиток системи маркетингу освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку освітнього маркетингу в сучасному світі досліджували наступні вчені: О.А. Карпюк, Н.В. Лісова, Є.В. Савельєв,

С.В. Білоусова, І. М. Орлова, А.М. Костюченко, В.А. Алексунин, С.В. Веселов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Освіта та освітні послуги не стоять на місці, а постійно розвиваються, тому вбачається актуальним розгляд покращення ринку освітніх послуг та якісного їх надання.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей та тенденцій розвитку маркетингу в освітній сфері в сучасному українському суспільстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною передумовою інтеграції України в європейський простір є модернізація

національної системи освіти, яка перебуває у стані реформування. Саме дії маркетингу освіти націлені на освіту та її функціональну форму. Суспільний розвиток безпосередньо пов'язаний з освіченістю та професіоналізмом сучасних викладачів та робітників освітньої сфери. Пропозиція спеціальностей вищих навчальних закладів (ВНЗ) в декілька разів перевищує попит, а кількість випускників загальноосвітніх шкіл з кожним роком зменшується, тому маркетинг освіти набуває популяризації.

Освітній маркетинг пов'язаний з розширенням ідеї освіти та вимагає розробки адекватної функціональної стратегії. Стратегія маркетингової діяльності вищого навчального закладу включає аналіз ринкових можливостей та загроз, конкурентів, сильних та слабких сторін та, на основі цього аналізу, формулює власні конкурентні переваги.

Більшість учених, які вивчають формування ринкових відносин у галузі освіти, розуміють поняття «ринок освітніх послуг», як сукупність економічних відносин, що складаються з виробників, тобто навчальних закладів та споживачів у процесі продажу та придбання товару «освітній сервіс». На думку вчених, таких як В.О. Сенащенко та Г. Ф. Ткач – освітня служба – це система знань, навичок та здібностей, які набуваються в навчальному процесі і згодом використовуються для задоволення потреб людей, суспільства та держави [1].

Також необхідно звернути увагу на таке визначення: маркетингова освіта – це система управління ринковою діяльністю навчального закладу, спрямована на регулювання ринкових процесів та вивчення ринку освіти, що призводить до більшого задоволення: людина в освіті, навчальний заклад – у розвитку, компанії та інші організації-клієнти – зростання людських ресурсів, суспільства – у розширеному відтворенні колективного особистого та інтелектуального потенціалу [2].

Але час робить зміни у освітніх процесах, які важко передбачити, дати їм оцінку та рекомендувати практичні дії для вирішення проблем. Особливо бурхливі зміни відбуваються в умовах ринкової економіки. Ця обставина змушує вчених постійно вивчати і розвивати маркетингову доктрину освітніх послуг, щоб адаптувати її до змін у навколишньому середовищі.

Сьогодні освіта є великим сектором економіки, в якому є близько 50 000 навчальних закладів. У освітній сфері України залучено понад 60% населення [3]. Ця сфера тісно пов'язана з життям кожної людини, з якою кожна сім'я пов'язана з надією поліпшення свого життя. Понад 80% молодих людей віком до 35 років, як показують соціальні опитування, в основному орієнтовані на отримання вищої освіти, а на початку 90-х років минулого століття більшість молодих людей не мали цього бажання. Це зрозуміло, тому що Україна, як і весь цивілізований світ,

формує економіку знань. І головним елементом цього є людський капітал, який базується на освітньому рівні населення. В даний час участь людського капіталу в розвинених країнах складає 2/3 національного багатства. До речі, в США – 76%, у Західній Європі – 74%, Росії – 50%, в Україні – лише 20% [4, с. 98].

Стан освіти в сучасному світі є складним і суперечливим. З одного боку, освіта стає однією з найважливіших сфер людської діяльності. Величезні досягнення в цій галузі лягли в основу великих соціальних, науково-технічних перетворень, характерних для минулого століття.

З іншого боку, розширення ринку освіти та зміна його стану супроводжуються загостренням проблем у цій сфері, що свідчить про кризу освіти. Слід підкреслити, що багато навчальних закладів у нашій державі продовжують зосереджуватися на традиційній моделі освіти, не бажучи помічати зміни, що відбуваються у світі.

Університети не поспішають враховувати концепцію маркетингу та необхідність використання своїх принципів та інструментів. Як наслідок, в організаційній структурі університетів немає професійних фахівців з маркетингу, багато можливостей для маркетингу втрачено, щоб краще відповідати потребам споживачів та цільових аудиторій університетів. Розвиток ринку освітніх послуг залежить від ступеня професіоналізму та кваліфікації робочої сили та рівня розвитку такого чинника, як робота; розвиток науки та науково-технічного прогресу; відповідність соціальній функції держави та ефективності національної економіки в цілому [5].

Суть маркетингових освітніх послуг полягає в максимізації бухгалтерського обліку та задоволенні потреб клієнтів: індивідуума – в освіті; компаній та інших організацій – у зростанні людських ресурсів; суспільства – у розширеному відтворенні загального особистого і інтелектуального потенціалу [6]. Наприклад, країни ЄС надають великого значення підтримці кадрової та матеріально-технічної інфраструктури системи вищої освіти, що відображається у вартості їх підтримки. Відповідно до обсягу державного фінансування вищої освіти, як відсоток ВВП, Україна є одним з перших місць у Європі, тобто на рівні скандинавських країн, які є лідерами у вартості освіти. Однак цей факт можна пояснити тим, що в Україні, в основному навчаються в державних навчальних закладах, а не в приватних, як в багатьох інших країнах.

Як показано в таблиці 1, в середньому країни ЄС витрачають 1,3% ВВП державного бюджету на вищу освіту. В Україні в 2015 році цей показник склав 2,3% ВВП, у 2013 та 2014 роках це було 2%. Данія лише перевищила Україну на 2,41% ВВП. Індикатор фінансування освіти у відсотках від ВВП демонструє значення, яке держава надає освіті в контексті загального розподілу ресурсів [7].

Державні витрати на вищу освіту, % від ВВП у 2015 році

Країна	Населення в віці до 19, %	Державні витрати на освіту, % від ВВП	Державні витрати на вищу освіту, % від ВВП
Данія	24,4	8,8	2,41
Естонія	21,2	6,09	1,34
Італія	19,0	4,7	0,84
Латвія	20,1	5,01	0,8
Лита	22,2	5,38	1,27
Німеччина	18,8	5,06	1,34
Польща	21,8	5,1	1,07
Угорщина	20,8	5,12	0,98
Україна	20,4	7,4	2,3
Фінляндія	22,9	6,84	2,18
Франція	24,8	5,86	1,3
Чехія	20,1	4,38	0,96

Джерело: фінансування системи вищої освіти [7]

Слід визначити відмінності у сфері витрат на освіту в Україні та інших європейських країнах. У країнах ЄС в середньому 25% всіх університетських витрат витрачаються на дослідження, наприклад, у Швеції, Швейцарії, Сполученому Королівстві, вартість досліджень перевищує 45%. В Україні цей показник становить 3%, хоча, відповідно до Закону про освіту, рівень витрат на дослідження повинен становити щонайменше 10% загальних державних видатків на вищу освіту. А саме, дослідницька робота є потенціалом майбутнього розвитку науки та освіти в цілому.

Враховуючи постійне зростання конкуренції між національними університетами, активне розповсюдження власних навчальних програм за кордоном, складність демографічної ситуації та скорочення бюджетного фінансування внаслідок економічної кризи в країні, університети стикаються з проблемою щоб залучити необхідну кількість студентів для забезпечення потенційної кількості студентів за допомогою існуючих освітніх програм. Саме тому розробка стратегії розвитку університету повинна базуватися на інтегрованому використанні різних підходів та методів планування, одним з яких є маркетинговий підхід.

Формування комплексу освітніх послуг вищих навчальних закладів, відповідних ситуації існуючого ринку, можливе за допомогою маркетингового аналізу наступним чином: збирання споживчої інформації, її обробка та аналіз, подальші зміни в відповідно до даних, отриманих від споживачів, передача рекламної інформації для споживачів, які використовують інтегровані канали маркетингових комунікацій (рис. 1) [8]. Слід зазначити, що використання цієї схеми не обов'язково вимагає значних фінансових ресурсів або участі відповідної служби.

Залежно від навчальних закладів, з точки зору маркетингу, відбувається формування

пропозиції, надання послуг і просування як освітніх, так і супутніх послуг на ринок. Проте ринок освітніх послуг в Україні має низку невирішених проблем, які не є вигідними за якістю наданих послуг. Основними споживачами освітніх послуг є діти, учасники та їхні батьки, які обирають навчальний заклад на основі ряду умов та параметрів. Тому освіта повинна бути доступною і якісною. Але в 2015 році доступ до дошкільної освіти становив лише 56% дітей, а в половині дитячих садків кількість дітей перевищувала кількість місць. Хоча дошкільна освіта в нашій країні є обов'язковою, і кількість дитячих дошкільних установ поступово зростає з 2006 року, це не означає, що це гарантія якості освіти. Під впливом складних соціально-економічних тенденцій розвитку держави сфера освіти зазнала змін у просторі, часі та структурі. Причиною таких змін є несприятлива демографічна ситуація та певні соціально-економічні чинники. З 2001 року освіта має тенденцію до скорочення кількості загальноосвітніх навчальних закладів. Так, у 2016 році кількість загальноосвітніх навчальних закладів зменшилася на 22% порівняно з 2001 роком.

Поряд з тенденцією скоротити мережу загальноосвітніх навчальних закладів, сьогодні в Україні існує безліч дрібних шкіл. Близько 500 шкіл у кожному з них менше 10, що пояснює неефективне використання маркетингових технологій в освіті та призводить до неефективного використання бюджетних коштів. З точки зору маркетингової освіти, необхідно розрізняти комерційні суб'єкти некомерційної освіти. Суб'єктами бізнес-освіти є репетиториндивідуальні викладачі, приватні університети, школи та ін.

Доступність вищої освіти зростає. На першій погляд, Україна має враження від держави з доступною системою освіти (коефіцієнти висвітлення вищої освіти на 79,5%), але більш

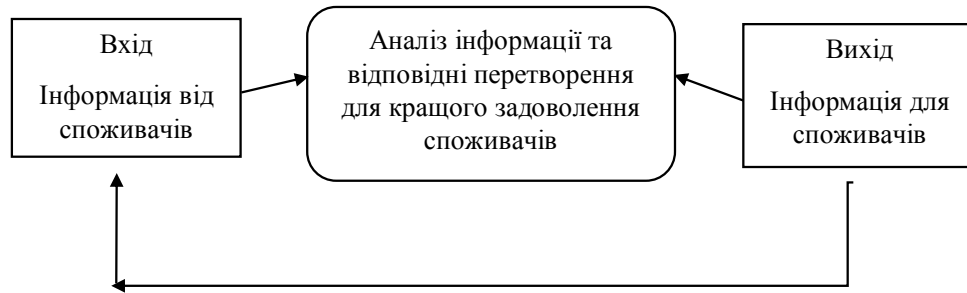


Рис. 1. Модель управління інформацією як елемент маркетингової діяльності освітнього закладу [8]

детальний аналіз виявив такі проблеми, як надмірне число привілейованих категорій при вступі до ВНЗ [9]. Це питання заслуговує на увагу, оскільки це обмежує доступ до вищої освіти для талановитої молоді, яка не входить до категорії бенефіціарів. Проблему також ускладнює той факт, що деякі привілейовані люди мають право вступити до університету поза конкурсом. Подвійний характер цієї проблеми пов'язаний не з великою кількістю бенефіціарів, а з тим, що кількість привілейованих категорій зростає з кожним роком.

Швидке зростання навчання з вищою освітою сприяє підвищенню економічної ефективності виробництва лише за умови оптимального балансу рівнів і сфер навчання, а також дотримання стандартів якості освіти. В іншому випадку на ринку праці виникають диспропорції, що збільшує навантаження на бюджет, оскільки збільшення допомоги по безробіттю і соціальна напруга в суспільстві зростає. Вказані умови для розвитку ринку освітніх послуг призвели до серйозних змін у сфері освіти: конкуренція серед вищих навчальних закладів продовжується, вимоги та цінності споживачів змінюються. Усі ці фактори обумовлюють необхідність організації та проведення маркетингової діяльності та просування середніх шкіл різних рівнів акредитації. Тому сьогодні університет повинен працювати над розробкою маркетингових стратегій і тактики та комунікаційної діяльності.

Професійний та рефлексивний підхід засобів масової інформації для просування освітніх послуг для споживача, формування маркетингових та комунікаційних планів, дослідження ринку та ефективна організація рекламної діяльності є факторами та ресурсами для успішного розвитку навчального закладу.

В даний час освітній маркетинг розвивається дуже швидко і відіграє подвійну роль у сучасній економіці. Це пов'язано, насамперед, зі спеціальним значенням освіти в економічному розвитку. Сучасні технології забезпечують високий рівень життя в розвинених країнах та встановлюють верхню межу економічного зростання, темпи якого, з досвіду нових промислово розвинених країн, можуть бути дуже великими. Нові

технології доступні кожному, але їх розподіл залежить від системи та рівня освіти населення. Тому маркетингова освіта пов'язана з розширенням ідеї освіти і вимагає розробки відповідної стратегії [4].

У 21-му столітті система освіти, на нашу думку, буде проявлятися та впливати на реалізацію ідеї розвитку цілісної людської особи:

- гуманізація, яка полягає у створенні людини як найвищої соціальної цінності;
- гуманізація освіти, яка спрямована на формування духовності, культури особистості, планетарного мислення, узгодженого іміджу культури, розвиток людини залежить в гармонії з людською культурою;
- орієнтація на національну спрямованість освіти, яка складається з невідчужуваності освіти відносно національної бази, в органічному поєднанні освіти з національною історією та традиціями, збереження та збагачення національних цінностей українського народу та інших народів та народів;
- відкрита система освіти. Тобто визначення цілей освіти не обмежується розподіленням уряду, але розширює навчальні потреби студентів, батьків та вчителів; Програми встановлюють основні, тобто необхідні мінімальні вимоги, загальний корінь знань, яке відкрите для доповнення, за культурними, регіональними, етнічними та іншими умовами освіти;
- переведення акценту педагогічної діяльності на освітньо-пізнавальну, трудову, творчу та іншу діяльність дитини;
- міграція від відносно інформаційних форм до рішучих методів навчання, використовуючи проблематику, наукові дослідження, резерви самоосвіти навчаючих. Інакше кажучи: Перетворення репродукції в усвідомлення, створення «індустріалізації освіти», комп'ютерні технології, що розвивають інтелект учнів та студентів.
- створення підґрунтя для саморегуляції, самореалізації і самовизначення особистості, в результаті їх самоорганізації;
- перетворення ролі вчителя та ролі студента в рівноправно-особистісні, в якості співробітників;

– творча орієнтація навчального процесу. Це обумовлює пряму зацікавленість освітньої та іншої діяльності, впровадження самооцінки до кінцевого результату;

– міграція від установлених методів організації педагогічного способу виховання до розвитку, активізації, що залучає стимулювання, творчу організацію, самостійну діяльність;

– результативність дій системи освіти, яка встановлює особливі вимоги чи уніфіковані стандарти не беручи до уваги форму навчання;

– постійна освіта, яка відкриває можливість вдосконалення загальної освіти та кваліфікацію, досягти цілісності та безперервності освіти та навчання; перетворення придбання освіти в процес, який триває в житті людини;

– невіддільність навчальної та виховної практики повинна поєднувати, підпорядкованому змісту підготовленості для становлення цілісної та раціонально розвиненої особистості [2].

Для того, щоб збільшити контингент, обсяг фінансових надходжень та забезпечити стабільність та можливість розвитку недостатньо мати хороші освітні послуги у навчальному закладі, використання цих послуг має бути передане на свідомість споживачів. Повідомлення дозволяють надсилати інформацію роботодавцям, учасникам, їх батькам, та суспільству, щоб освітні установи були привабливими для цільової аудиторії. Майже більшість навчальних закладів України, що пропонують освітній ринок, здійснюють маркетингову діяльність. Більшість навчальних закладів не мають маркетингових відділів, які спеціалізуються на просуванні послуг на ринку.

Задля зацікавлення необхідного сегменту до своїх послуг навчальний заклад більшою чи меншою мірою використовує всі основні способи зв'язку: реклама, пропаганда та зв'язки з громадськістю, виставки, просування товарів, взаємодія з цільовою аудиторією. Однак, важливим є комплексне використання інструментів маркетингового спілкування. Основними засобами комерціалізації університетів можуть бути наступні [10, с. 112]:

– рекламна діяльність-загальнодоступна область, що має за ціль широке охоплення спеціальну аудиторію, численні звернення, але одностороннє спрямування;

– виставкова діяльність, забезпечує безпосередність спілкування з цільовою аудиторією, обмін інформацією, прямий контакт відвідувачів з вихователями, створює передумови для контактів експертів в галузі освіти, для зустрічей з представниками урядових структур, від яких залежить отримання державних замовлень, а також представники роботодавців малих та середніх підприємств, можливість порівняння однорідних послуг, комерційних умов їх продажу, якості та ціни;

– просування збуту забезпечується шляхом призначення переваг та характеристик послуг та

їх продажу до певної установи, це здійснюється через підготовчі курси, професійно-орієнтовану роботу з учнями освітніх, професійно-технічних навчальних закладів, випускниками, характеризується можливістю особистих контактів;

– реклама чи пропаганда навчального закладу прибутковому світі шляхом впливу на потенційну аудиторію, що реалізується через повідомлення в періодичних виданнях, інформаційних бюлетенях, друкованих виданнях, аудіовізуальних виданнях, спеціальних заходах (презентації, дні відкритих дверей, ювілейні торжества); періодичні видання, сувеніри з символами навчального закладу.

Однак у кризовій ситуації у всіх сферах людської діяльності в Україні, включаючи освіту, фінансові можливості установ не завжди дозволяють використовувати всі призначені засоби маркетингових комунікацій. Щоб покращити ринок освітніх послуг та його якісні потреби, слідує:

– покращити реалізацію формування програми державного замовлення на підготовку фахівців у вищих навчальних закладах;

– забезпечення рівної доступності до високоякісної освіти представників різних соціальних служб та верств населення, якісного пізнання потреб людей;

– сприяння громадян де здійснення витрат на отримання освіти для сімей, створюючи відповідні кредитні, страхові програми, системи податкового кредиту, розробляючи відповідні, гнучкі та сучасні робочі програми;

– зробити вибірково спрямованість підготовчої роботи з метою сприяння розвитку покращенню проблем місцевої економіки та вирішення проблем освітнього характеру;

– сприяння гуманістичного характеру знань на основі вільного поширення та розвитку особистісних якостей, еволюції суспільної активності та патріотизму;

– здійснити значні зміни в системі підвищення кваліфікаційного рівня кадрів, забезпечення їх відповідності до тенденцій розвитку ринку праці та потребам населення покращувати свій кваліфікаційний рівень протягом усього життя.

Висновки. Тому сутність освітнього маркетингу полягає у задоволенні потреб замовників у навчанні, корпоративних та організаційних робочих силах, а також розширеному відтворенні колективного особистого та інтелектуального потенціалу в розвитку суспільства. Це вимагає взаємодії між усіма сторонами. Впровадження маркетингової системи у навчальній установі означає філософію ринкових відносин в системі освіти, де забезпечується взаємодія споживачів, посередників та виробників освітніх послуг продуктів на ринку та вільного вибору. Маркетингова орієнтація установи може стати першим кроком до створення відділу маркетингу, який виконуватиме функції розробки та впровадження заходів щодо створення та

підтримки відповідного іміджу навчального закладу, визначення освітніх послуг, що використовуються, та будуть використовуватися. На ринку маркетингових досліджень та розробок, активна комунікаційна діяльність, цінове обґрунтування освітніх послуг, з урахуванням розміру та динаміки платоспроможного попиту, контроль за виконанням розроблених рекомендацій та інших відділів навчальних закладів. Потрібно деталізувати складність завдань у рамках реалізації кожної з цих функцій, і доцільно проводити додаткові дослідження з

цієї науково-практичної проблеми організації маркетингу в галузі освітніх послуг.

Саме через це, сучасна вища освіта є найпріоритетнішим чинником економічного, соціального, політичного, та культурного життя українського суспільства, а також є однією з умов вдалого проведення ринкових реформ вітчизняної економіки. Безсумнівно, освіта та наука створює та встановлює стиль життя, духовні цінності та активну життєву позицію громадян, прогнозуючи розвиток кадрового потенціалу розвитку нашої держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпюк О.А. Теоретичні аспекти ринку освітніх послуг. Наука й економіка. 2009. № 2 (14). С. 297–299.
2. Лісова Н.В. Маркетинг освітніх послуг URL: <http://intkonf.org/lisova-nv-marketing-osvitnih-poslug/>
3. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua.
4. Савельєв Є.В. Новітній маркетинг. К.: Знання, 2008. 420 с.
5. Білоусова С.В. Маркетинг освітніх послуг: стан, тенденції, перспективи. Бізнес-Навігатор. 2015. № 1 (36). С. 39–43.
6. Сиченко В.В. Сутність та особливості маркетингу освітніх послуг в Україні / В.В. Сиченко URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/2/10.pdf>
7. Орлова І.М. Фінансування системи вищої освіти: світова практика і українське сьогодні. Популярна економіка: моніторинг реформ. 2012. № 13. С. 1–13.
8. Костюченко А.М. Специфіка маркетингу освітніх послуг та сучасні проблеми освіти в Україні в умовах ринкового середовища. Вісник Донецького університету економіки та права. 2012. № 2.
9. Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. М., 2001. 612 с.
10. Веселов С.В. Маркетинг в рекламе: в 3-х ч. Ч. 1. Рекламный рынок и его изучение. М.: Изд-во Международ. ин-та рекл., 2002. 316 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БАНКІВ: ФОРМУВАННЯ Й ЗНАЧЕННЯ У РОБОТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

OWN CAPITAL OF BANKS: FORMATION AND IMPORTANCE IN THE WORK OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Галіцейська Ю.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

Балянт Г.Р.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуто проблемні питання формування банківськими установами України власних коштів. Проведено аналіз сучасних тенденцій у формуванні банками власних капіталів, визначено основні причини зміни їх обсягів. Звернено увагу на поповнення банками статутних капіталів як на визначальний складник власних банківських коштів. Розглянуто основні причини та ризики, які впливають на капіталізацію банківських установ. Проведено аналіз прибутковості банківської діяльності та відстежено її вплив на обсяги власних коштів банку. Проведено порівняння власного та статутного капіталів українських банків, визначено головні проблеми. Зроблено висновок щодо ситуації у сфері формування банками власних капіталів та окреслено ймовірні перспективи.

Ключові слова: банки, власний капітал банків, статутний капітал, прибуток банку, регулятивний капітал.

В статье проведен анализ современных тенденций в формировании банками Украины собственных капиталов, определены основные причины изменений их объемов. Особое внимание обращено на пополнение банками уставных капиталов как на определяющую составляющую собственных банковских средств. Рассмотрены основные причины и риски, которые влияют на капитализацию банковских учреждений. Сделан вывод о сложившейся ситуации в сфере формирования банками собственных капиталов и определены возможные перспективы.

Ключевые слова: банки, собственный капитал банков, уставный капитал, прибыль банка, регулятивный капитал.

The article deals with the problematic issues of the formation of own funds by Ukrainian banking institutions. An analysis of current trends in the formation of bank own capital, determines the main reasons for changes in their volumes. Attention is drawn to the replenishment of statutory capital by banks, as a defining component of their own bank funds. The main reasons and risks affecting the capitalization of banking institutions are considered. The stagnation of the economy and the reduction of real incomes of the country's population provoke the outflow of funds from the banking sector and the downturn in business activity in the market. All this leads to a loss-making banking activity. The analysis of profitability of banking activity is carried out and its influence on the volume of own funds of the bank is monitored. A comparison is made of the equity and statutory capital of Ukrainian banks, and the main problems are identified. A conclusion is drawn about the situation in the field of banks' own capital formation and outlined probable prospects.

Keywords: banks, own capital of banks, authorized capital, bank profit, regulatory capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Перебуваючи на стадії транс-

формаційних змін, банківська система України стикається з низкою проблем та нестабільністю функціонування. Сьогодні склалася ситуація,

коли на руках у населення перебуває значна кількість грошових заощаджень, грошові кошти, отримані юридичними особами як виручка, виводяться за межі національного ринку, а від нестачі ресурсів перебувають у стані стагнації цілі галузі економіки та бракує ресурсів для інноваційного розвитку підприємств; фінансові посередники ринку не можуть забезпечити потребу економіки в довгострокових ресурсах. Тому можна стверджувати, що фінансова система нашої країни у цілому та її банківська система зокрема поки повною мірою не виконують своїх функцій.

Реалізуючи політику підвищення своєї надійності, банківські установи значну увагу приділяють формуванню, нарощенню й оптимізації структури власного капіталу, а тому важливим напрямом наукових досліджень залишається виявлення негативних тенденцій у сфері формування та оптимізації банками власного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченню питань формування банківських ресурсів багато уваги приділено у роботах зарубіжних та вітчизняних економістів, таких як: Дж.Е. Доллан, О.В. Дзюблюк, А.С. Гальчинський, О.Д. Заруба, І.Б. Івасів, Л.П. Кролівецька, Т. Кох, О.І. Лаврушин, А.М. Мороз, В.І. Міщенко, Л.О. Примостка, О.І. Пилипченко, М.Ф. Пуховкіна, П.С. Роуз, М.І. Савлук, Дж.Ф. Сінкі.

Діяльність банківських установ відбувається в умовах відкритості вітчизняної економіки та під впливом загальносвітових тенденцій. Окрім того, на роботу банків впливає ціла низка чинників внутрішнього походження, дія яких здебільшого носить негативний характер. У таких умовах важливим завданням для банківських установ є забезпечення своєї стійкості та здатності протистояти негативним впливам, а це, своєю чергою, робить дослідження основних тенденцій формування та нарощення власних коштів банків украї актуальним.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є проведення дослідження, виявлення проблем і визначення напрямів удосконалення роботи банків у сфері поповнення власних коштів.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- розглянути сучасний стан формування та поповнення банківськими установами власних коштів;
- проаналізувати зміни у складі власних коштів за останні роки;
- виявити головні проблеми, що негативно впливають на склад власних банківських коштів та функціонування установ банків;
- окреслити напрями вдосконалення роботи банків під час формування власного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для повного розуміння процесів, які відбуваються в банківській системі України та впливають на її стабільність та функціональність, розглянемо детальніше структуру власного капіталу українських банківських установ. Важливими завданнями, виконання яких забезпечувало б зростання та подальший розвиток банківської системи загалом та кожного окремого банку зокрема, є формування власного капіталу, а також знаходження його оптимального обсягу і структури за мінімальних витрат на формування, дотримання внутрішньобанківських вимог та нормативів контролюючих органів.

Власний капітал банку займає незначну частку в загальному обсязі капіталу банку порівняно з іншими сферами підприємницької діяльності, що зумовлено специфікою роботи банку як установи, котра здійснює функцію фінансового посередництва, тобто мобілізацію тимчасово вільних грошових ресурсів на фінансовому ринку з подальшим їх розміщенням серед юридичних та фізичних осіб. Тому власний капітал у банківській діяльності має дещо інше призначення, ніж в інших сферах підприємництва. Це чітко простежується через функції, які виконує власний капітал комерційного банку. Багатофункціональне призначення власного капіталу робить його неоднорідним за складом.

Розмір, порядок формування та зміни обсягу статутного капіталу декларуються статутом банку, однак мінімальний розмір статутного капіталу на момент реєстрації банку не може бути меншим 500 млн. грн. [6]. Національний банк України для зменшення ризиковості банківської діяльності та забезпечення стабільності функціонування системи банків у цілому розробив графік необхідного нарощення статутного капіталу для всіх банківських установ. Так, згідно з рішенням НБУ, до 11 липня 2024 р. всі комерційні банки України повинні мати зареєстрований статутний капітал не менше 500 млн. грн. На виконання цього законодавчого положення й були спрямовані зусилля банківських установ України на протязі останніх років.

Розглянемо детальніше динаміку власного капіталу банків України (табл. 1).

Отже, як бачимо з наведених у табл. 1 даних, українські комерційні банки впродовж останніх п'яти років поступово нарощували статутний капітал, що передусім пояснюється вимогами регулятора з приводу докапіталізації банківської системи. На початок 2014 р. банківська система показала позитивний результат діяльності та отримала прибутків на суму 1 436 млн.грн.

Винятково важким був 2014 р. і в плані політичних й військових потрясінь, що відразу позначилося на перебігу економічних процесів та на роботі банківської системи. З огляду на ліквідацію окремих банківських установ та загалом збиткову діяльність, обсяг власного капіталу

**Динаміка власного капіталу банків України
за період 2014–2018 рр. (станом на початок року), млрд. грн. [12]**

Рік	Статутний капітал	Емісійні різниці	Незарестрований статутний капітал	Інший додатковий капітал	Резервні та інші фонди банку	Резерви переоцінки	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Усього власного капіталу
2018	494,5	14,2	4,2	6,4	17,5	21,4	-24,4	163,6
2017	311,7	20,3	117,4	0,8	12,3	23,2	-369,3	123,8
2016	212,9	21,1	11,4	0,5	12,5	10,9	-174,4	94,9
2015	179,2	12,5	27,7	-100,8	14,2	15,2	-52,97	148,02
2014	183,9	13,7	15,4	-46,9	12,4	13,9	1436,0	192,6

банків зменшився на 44,6 млрд. грн. і станом на початок 2015 р. становив 148,0 млрд. грн.

У 2014 р. Національний банк України на вимогу МВФ ініціював проведення стрес-тестування для комерційних банків. За допомогою стрес-тесту фахівці авторитетних аудиторських компаній підрахували, як відреагують капітал і нормативні показники банківських установ, якщо продовжиться відтік вкладів населення з банку одночасно з ростом проблемної заборгованості по кредитах і зі стрибком курсу гривні. За результатами перевірки аудиторів визначили суму в 66 млрд. грн., на яку необхідно докапіталізувати банки, щоб вони не порушували основні економічні нормативи діяльності та не банкрутували. За різними оцінками, того часу докапіталізація для всієї банківської системи мала становити 170 млрд. грн.

З огляду на значні обсяги докапіталізації низки банківських установ та виключення з порядку розрахунку статистичних показників НБУ банків, що визнано неплатоспроможними, обсяг власного капіталу банківської системи України протягом 2015 р. збільшився та станом на 01.01.2016 становив 174,4 млрд. грн. [12].

Збільшення статутних капіталів банківських установ тривало й упродовж 2016 р., що призвело до збільшення власного капіталу банківської системи на 19,4%, який станом на 01.01.2017 становив 123,78 млрд. грн. Протягом 2016 р. 43 банківські установи збільшили статутний капітал на загальну суму 105,72 млрд. грн. [1]. Слід зазначити, що акціонери всіх груп збільшували статутний капітал переважно для підтримки власного бізнесу.

Однак на тлі постійного нарощення статутних капіталів банків спостерігається різке зниження обсягів власного капіталу в 2016 р. та незначне його збільшення впродовж наступних двох років. Така ситуація напряму пов'язана з отриманням банківською системою негативних результатів

своїєї діяльності. Безперечно, головною причиною цього стала економічна криза та військовий конфлікт на Сході України, у результаті якого велика кількість банківських установ на окупованих територіях потягом 2014–2015 рр. припинила своє функціонування. Нагнітання негативних тенденцій у банківському секторі України протягом аналізованого періоду сприяло виникнення на тлі вищезазначених подій економічної кризи. Стагнація економіки та зменшення реальних доходів населення країни потягнули за собою відплив коштів із банківського сектору, спад ділової активності на ринку та, як результат, збитки банків. Негативна тенденція щодо збиткової діяльності банків зберігалася впродовж останніх чотирьох років, що й відобразилося на зменшенні власного капіталу банків.

За підсумком 2017 р. доходи банків України порівняно з результатом 2016 р. зменшилися на 6,53% і становили 178,23 млрд. грн. Водночас скоротилися витрати на 42,1% – до 202,59 млрд. грн. Фінансовий результат діяльності банківської системи України за підсумком 2017 р. був негативним та становив -24,36 млрд. грн. (-159,39 млрд. грн. за підсумком 2016 р.). Збільшення доходів протягом 2017 р. пов'язане передусім зі зменшенням відрахувань у резерви, обсяг яких скоротився на 149,6 млрд. грн. та станом на 01.01.2018 відповідав 48,7 млрд. грн., а також зростанням чистого процентного й чистого комісійного доходу. Серед найбільш прибуткових за підсумком 2017 р. були банки з іноземним капіталом: «Райффайзен Банк Аваль», «Укрсиббанк» та «Креді Агріколь Банк». На топ-3 найбільш прибуткових банків за підсумком 2017 р. припадало 44,2% загального обсягу прибутку, отриманого системою банків загалом [1; 2].

З огляду на значні обсяги докапіталізації низки банківських установ та виключення з порядку розрахунку статистичних показників НБУ банків,

що визнано неплатоспроможними, обсяг власного капіталу банківської системи України протягом 2017 р. збільшився на 39,8 млрд. грн. та станом на 01.01.2018 становив 163,6 млрд. грн.

У четвертому кварталі 2017 р. розпочався процес запровадження нового стандарту фінансової звітності (МСФЗ 9), яким передбачено новий підхід до визначення знецінення фінансових інструментів. Також, згідно з МСФЗ 9, змінюються підходи до нарахування процентних доходів. На діючі кредити їх нараховують на валову вартість активу за ефективною ставкою відсотка протягом усього періоду існування кредиту. На знецінені активи процентні доходи нараховують на чисту вартість після вирахування резервів. Зниження власного капіталу у зв'язку з переходом на стандарт МСФЗ 9 значною мірою було компенсоване прибутком банківського сектору в першому кварталі 2018 р.

Важливу роль у формуванні власного капіталу банку відіграє прибуток, з якого формують різні резерви та фонди. Особливим резервом банку, що залишається після оподаткування, є нерозподілений прибуток – джерело внутрішнього походження; його повністю вводять до власного капіталу. Він є джерелом, за допомогою якого формують резерв під виплату дивідендів власникам і призначений на капіталізацію, тобто на розширення банківського бізнесу.

За перші три місяці 2018 р. українські банки отримали чистий прибуток у 8,7 млрд. грн., що у 2,7 рази вище, ніж за аналогічний період минулого року. Основним чинником нарощення банківських прибутків стало значне скорочення відрахувань до резервів, що становило 1,1 млрд. грн. проти 8,1 млрд. грн. у першому кварталі 2017 р. Операційний дохід сектору зріс на 6%, тоді як операційні витрати – на 25,2%. У результаті операційний прибуток доформування резервів знизився на 13,3%, до 10,8 млрд. грн. [12].

Важливим індикатором здоров'я банківської системи є показник питомої ваги статутного капіталу у власному, який не повинен перевищувати 60%. Однак аналіз показав (табл. 2), що ця умова не виконується останні п'ять років і протягом 2014–2017 рр. статутний капітал або практично дорівнював власному капіталу, або суттєво перевищував його розмір.

На нашу думку, важливим є визначення чинників, що спричинили таку ситуацію у вітчизняній банківській системі. Як свідчать дані табл. 2, статутний капітал банків значно перевищує їх власний капітал, що говорить про використання власних банківських коштів на покриття збитків своєї діяльності. Звісно, така ситуація не може характеризуватися позитивно. Довгоочікуваною та однозначно позитивною зміною слід уважати отримання банківською системою прибутків у першому кварталі 2018 р. Якщо банківські установи зможуть зберегти досягнуті результати та примножити їх, зростання власного капіталу установ банків стане запорукою стабілізації банківської системи та її виходу із затяжного кризового стану.

Динаміка зростання середнього розміру статутного капіталу на один діючий вітчизняний банк відображена на рис. 1.

Дані, представлені на рис. 1, свідчать про те, що темпи зростання середнього розміру сплаченого статутного капіталу на один діючий банк у 2014–2018 рр. суттєво пришвидшилися. Більш повільними темпами відбувалося зростання статутного капіталу в кризові 2014–2016 рр.: на зростанні статутних капіталів банків не позначилися фінансова криза та економічний спад в країні. Цей показник упродовж аналізованого періоду зростав також за рахунок припливу на вітчизняний банківський ринок інвестицій держави та зарубіжних материнських компаній у статутні капітали банківських установ. На тлі зменшення кількості установ банків у системі статутні капітали банків, що залишилися, зростали надзвичайно швидко. Суттєве збільшення обсягу статутного капіталу на тлі зменшення кількості банківських установ може свідчити також про оздоровлення банківської системи, у складі якої залишилися тільки стабільні та ефективні установи.

За підсумком 2017 р. кількість банківських установ, обсяг статутного капіталу яких був меншим за 200 млн. грн., становить два банки, в одного з таких банків сума статутного капіталу, включаючи незареєстрований, перевищує 200 млн. грн. Нагадаємо, що за підсумками попереднього 2016 р. кількість банків, обсяг статутного капіталу яких був меншим за 200 млн. грн., відповідала 40 банкам.

Таблиця 2

**Частка статутного капіталу у складі
власного капіталу банків України (на початок року), % [12]**

	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Статутний капітал банків, млрд. грн.	183,9	179,2	212,9	311,7	494,5
Власний капітал банків, млрд. грн.	192,6	148,02	94,9	123,8	163,6
Частка статутного капіталу у складі власного капіталу банків, %	95,5	121,1	224,3	251,8	302,3

Надзвичайно важливим показником діяльності банку є його регулятивний капітал. Основне його призначення – покриття негативних наслідків впливу ризиків, із якими банківські установи стикаються в процесі функціонування, а також цей капітал забезпечує захист вкладів, фінансову стійкість і стабільність діяльності банку. Про наявність достатнього запасу власних коштів банків свідчить той факт, що протягом 2014–2018 рр. норматив адекватності регулятивного капіталу банківською системою впевнено виконувався.

Дані, наведені в табл. 3, показують те, що адекватність регулятивного капіталу впродовж 2014–2018 рр. постійно перевищує гранично встановлений мінімум (10%) та станом на початок 2018 р. становить 16,1%. Окрім того, що виконання вимог регулятора до дотримання банками адекватності регулятивного капіталу на належному рівні є, безперечно, позитивною тенденцією банківської діяльності, однак перебільшення нормативних значень майже вдвічі свідчить також про виникнення надлишкової ліквідності банківських установ, які не використовують сповна свої ресурси, а це призводить до втрат або недоотримання прибутків.

Враховуючи ситуацію на банківському ринку, яка загалом змінює тенденції на позитивні,

наприкінці 2017 р. Національний банк України пом'якшив графік збільшення мінімального розміру статутного та регулятивного капіталу банків. Відповідне рішення Національного банку базується на детальному аналізі ризиків діяльності банківського сектору: нині ситуація у фінансовій системі стабілізувалася, а динаміка показників банків України є позитивною. Адекватність капіталу невеликих банків суттєво перевищує нормативне значення.

За даними українського банківського порталу banker.ua, сьогодні до найбільших банків України за величиною власного капіталу належать: 1) «Ощадбанк» (30,8 млрд. грн.); 2) «ПриватБанк» (26,8 млрд. грн.); 3) «Райффайзен Банк Аваль» (12,2 млрд. грн.); 4) «Укресімбанк» (8,5 млрд. грн.); 5) «Промінвестбанк» (5,9 млрд. грн.); 6) «Укрсоцбанк» (4,0 млрд. грн.); 7) «ВТБ» (1,1 млрд. грн.).

Отже, можна виділити низку чинників, що безпосередньо впливають на розмір власного капіталу банку. До них, на нашу думку, слід віднести передусім стан економіки країни та основні напрями грошово-кредитної політики Національного банку України. Надважливими у цьому плані будуть обсяги проведення активних банківських операцій, оскільки банківським установам необхідно володіти власними коштами



Рис. 1. Середній розмір сплаченого статутного капіталу на один вітчизняний банк у 2014–2018 рр. (на початок року), млрд. грн. [17]

Таблиця 3

Значення економічного нормативу Н2 по системі банків України за період 2014–2018 рр. (станом на початок року), %

	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Н2, норматив адекватності регулятивного капіталу (не менше 10 %)	18,26	13,0	12,31	12,69	16,10

Джерело: складено за даними [17]

в такому розмірі, щоб мати змогу задовольняти всі обґрунтовані потреби своїх постійних клієнтів у позичкових коштах, не порушуючи при цьому нормативів. Чинником впливу також є специфіка і структура банківських клієнтів, оскільки наявність у банку багатьох значних клієнтів, наприклад великих підприємств, потребуватиме від нього більше власних коштів порівняно з банком, що орієнтується на обслуговування більшої кількості дрібних позичальників, за однакового загального обсягу активних операцій, тому що у першому випадку в банку виникатимуть великі ризики на одного позичальника, які необхідно обмежувати. Не менш важливими будуть характер і ступінь ризику активних операцій банку, оскільки орієнтація банківської установи на здійснення ризикових операцій із використанням нових фінансових технологій потребує більше власних коштів. І, навпаки, переважання в портфелі активів банку кредитів та позик із мінімальним ризиком припускає порівняне скорочення власних коштів банку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи основні моменти формування банками своїх власних капіталів, можна зробити такі висновки: по-перше, розвиток банківської

системи України за останні п'ять років пройшов шлях трансформації від кількісного до якісного зростання; по-друге, у цілому капіталізація банківської системи України зросла, однак процес концентрації капіталу банків триває; по-третє, проаналізовані дані свідчать про те, що темпи зростання капіталів банків зберігали позитивну тенденцію, а особливо швидкими темпами відбувався приріст статутних капіталів банківських установ. Такий перебіг подій можна пояснити невідкладною вимогою часу, особливою увагою банків до забезпечення стабільності функціонування, необхідності відновлення довіри до банків із боку клієнтів, яка має спиратися на виконання захисної функції банківського капіталу.

Позитивні тенденції збільшення статутного капіталу банківської системи України свідчать про те, що банківська система вже сьогодні успішно долає шлях трансформації в якісно нову систему фінансових інститутів, що має можливість для ефективного відновлення кредитування економіки. Окрім того, наслідком збільшення банківських капіталів є підвищення надійності банків, зміцнення довіри до них суб'єктів ринку, що, своєю чергою, стимулює розвиток і нарощення інших банківських ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року / Національне рейтингове агентство «Рюрик». URL: <https://goo.gl/wUeDs2>.
2. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2017 року / Національне рейтингове агентство «Рюрик». URL: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187/>.
3. Бюлетень Національного банку України. Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. 2015. № 2. 225 с.
4. В Україні 37 банків мають збільшити статутний капітал до 11 липня до 200 мільйонів – НБУ / Уніан. URL: <https://economics.unian.ua/finance/1839556-v-ukrajini-37-bankiv-zbilshiti-statutniy-kapital-do-11-lipnya-do-200-milyoniv-nbu.html>.
5. Грошово-кредитна та фінансова статистика / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127.
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121–III від 7.12.2000. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» від 04.07.2014 № 1586-VII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1586-18>.
8. Зубова В.В., Шевченко Т.О. Аналіз основних показників розвитку банківської системи України. Ефективна економіка. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5577>.
9. Количество банков в Украине / Мінфін. URL: <http://index.minfin.com.ua/bank/stat/count.php>.
10. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
11. Максимова М.В. Банківська система України: стан та проблеми. Економічна наука. 2017. № 5. С. 56–60. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2017/14.pdf.
12. Основні показники діяльності банків / Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
13. Офіційний сайт асоціації українських банків. URL: <http://www.rbcard.com/association/aub.htm>.
14. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://bank.gov.ua>.
15. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
16. Рейтинг банків України за показниками / Форіншурер. URL: <https://forinsurer.com/ratings/banks/17/3/15>.
17. Статистичний бюлетень Національного банку України (електронне видання). 2018. URL: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

FINANCIAL FIRMNESS OF BANKING SYSTEM OF UKRAINE AND ITS VALUE IS FOR DEVELOPMENT OF ECONOMY

Гладинець Н.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

Копча С.І.

магістр,
Мукачівський державний університет

Ряшко Н.В.

магістр,
Мукачівський державний університет

У статті проведено аналіз індикаторів фінансової стійкості банківської системи України. Досліджено чинники, що впливають на фінансову стійкість банківської системи України. Обґрунтовано рекомендації підвищення фінансової стійкості банківської системи України. Виокремлено умови, дотримання яких сприятиме забезпеченню стабільності, надійності та фінансової стійкості банківської системи України. Окреслено заходи, спрямовані на вирішення проблем забезпечення фінансової стійкості банківської системи та створення передумов економічної стійкості і стабільного розвитку банківського сектору України.

Ключові слова: банківська діяльність, фінансова стійкість, показники фінансової стійкості банківської системи, комерційні банки, банківська система.

В статье проведен анализ индикаторов финансовой стойкости банковской системы Украины. Исследованы факторы, влияющие на финансовую стойкость банковской системы Украины. Обоснованы рекомендации повышения финансовой стойкости банковской системы Украины. Выделены условия, соблюдение которых будет способствовать обеспечению стабильности, надежности и финансовой стойкости банковской системы Украины. Очерчены мероприятия, направленные на решение проблем обеспечения финансовой стойкости банковской системы и создание предпосылок экономической стойкости и стабильного развития банковского сектора Украины.

Ключевые слова: банковская деятельность, финансовая стойкость, показатели финансовой стойкости банковской системы, коммерческие банки, банковская система.

Indicators of financial firmness of the banking system of Ukraine are analyzed in the article. Investigational factors which influence on financial firmness of the banking system of Ukraine. Recommendations for the increase of financial firmness of the banking system of Ukraine are grounded. Terms, the observance of which will be instrumental in providing of stability, reliability and financial firmness of the banking system of Ukraine, are selected. Outlined measures, directed on the decision of problems of providing of financial firmness of the banking system and creation of pre-conditions of economic firmness and stable development bank the sector of Ukraine.

Key words: bank activity, financial firmness, indexes of financial firmness of the banking system, commercial jars, banking system.

Постановка проблеми. Забезпечення фінансової стійкості банків – це необхідна умова ефективного функціонування економіки України, адже банк як комерційне підприємство зацікавлений у найбільш прибутковому вкладенні наявних грошових ресурсів. Прагнення до максимізації прибутків зумовлює вкладення коштів в операції, що мають підвищений ступінь ризику. Проте банк, здійснюючи певні операції, може зазнати ризику втрат та банкрутства.

Проблема забезпечення та підтримки фінансової стійкості банківської системи притаманна всім країнам та набула великого значення також для банківської системи України. Значною мірою це зумовлене специфікою розвитку вітчизняного банківського сектору, зокрема відносно нетривалим періодом його функціонування, а також необхідністю працювати в умовах підвищеного ризику, що пов'язано з економічною та політичною нестабільністю в державі. Саме тому роз-

робленням ефективного механізму управління банківською діяльністю задля забезпечення фінансової стійкості банків має бути ключовим завданням на всіх ланках банківської системи, як Національного банку України, так і кожного комерційного банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми забезпечення фінансової стійкості та надійності банківської системи завжди перебували в полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, оскільки фінансова стійкість банків та забезпечення їх ефективної діяльності є одними з найважливіших завдань як керівництва окремого банку, так і банківської системи загалом.

Необхідність забезпечення та підтримки на належному рівні фінансової стійкості банків пов'язана із формуванням певних критеріїв та обмежень у діяльності комерційних банків, які, зрештою, впливають на кожний комерційний банк та банківську систему загалом. Значний внесок у дослідження проблем забезпечення фінансової стійкості банків та банківської системи зробили В.В. Вітлінський, В.П. Пантелєєв, С.П. Халява, Н.М. Шелудько, Л.А. Ключко, С.А. Святко, Є.В. Склеповий, Л.Ю. Петриченко, Р.І. Шиллер, В.М. Кочетков та інші науковці. Наявність значної кількості опублікованих праць за цією тематикою свідчить про те, що окреслені питання заслуговують на наукове визнання та застосування на практиці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи внесок дослідників у вирішення проблем забезпечення фінансової стійкості банківської системи, зауважимо, що окремі теоретико-методичні аспекти забезпечення фінансової стійкості банків залишаються недостатньо розробленими та потребують врахування специфічних загроз, що впливають на вітчизняний банківський сектор. Все це обумовлює необхідність подальших ґрунтовних досліджень управління фінансовою стійкістю комерційних банків як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в дослідженні наявних проблем та розробці адекватних сучасним реаліям шляхів і методів забезпечення фінансової стійкості банківської системи України, окресленні чинників підвищення стійкості комерційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість банківської системи – це комплексна характеристика банківського сектору. Її можна розглядати з таких позицій:

- взаємозв'язок фінансової стійкості банківської системи з економікою загалом та її регіональними сегментами зокрема;
- органічне поєднання фінансової стійкості кожного комерційного банку з фінансовою стійкістю банківського сектору загалом;

– окрема банківська установа як комерційна структура, що має на меті отримання максимального прибутку.

Тобто фінансова стійкість – це комплексна характеристика усієї банківської системи та окремого банку як складового елементу цієї системи.

Н.І. Шаповська стверджує, що фінансову стійкість банку слід розглядати як сукупність внутрішньої та зовнішньої складових. Внутрішня фінансова стійкість банку – це такий стан, за якого забезпечується постійна платоспроможність, тобто банк гарантує виконання своїх зобов'язань перед клієнтами, а також має можливість прибутковим чином розвиватись і фінансувати власну діяльність в довгостроковій перспективі. Звідси випливає, що фінансова стійкість пов'язана зі структурою балансу банку, ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів, умовами, на яких залучені та обслуговуються ресурси банку. Зовнішня фінансова стійкість банку відображає його соціально-економічну значущість для конкретного сегменту економіки (регіону, банківського сектору, країни) та впливає на його імідж і конкурентоспроможність в ринковому середовищі [1].

Фінансова стійкість банківської системи – це стан, за якого банківська система здатна задовільно виконувати такі функції, як ефективно й безперервне сприяння міжчасовому руху ресурсів; визначення й оцінювання майбутніх ризиків з прийнятною точністю та досить успішне управління ними; спокійне адсорбування несподіваних подій та шоків фінансової системи та реальної економіки. Виходячи з цього, до основних критеріїв фінансової стійкості банківської системи відносимо наявність механізму та інструментарію впливу центрального банку на характер і величину ризиків у банківській системі, а також систему управління ризиками та їх мінімізацію в банківській системі (пруденційні вимоги Базеля III); зростання банківського бізнесу та активізацію конкурентної боротьби; капіталізацію банківської системи. Під час розгляду категорії фінансової стійкості банківської системи треба враховувати критеріальні ознаки, які ініціюються як з боку регулятора, так і з боку самих банків [2, с. 7].

Фінансову стійкість та надійність банківського сектору визначає дотримання економічних нормативів, що регламентують банківську діяльність. У Законі України «Про банки і банківську діяльність» визначено, що «метою банківського нагляду є стабільність банківської системи та захист інтересів вкладників і кредиторів банку щодо безпеки зберігання коштів клієнтів на банківських рахунках» [3]. З огляду на зазначене визначені Національним банком України економічні нормативи є тими індикаторами, які дають змогу відстежувати зміни в діяльності кожного комерційного банку, вчасно виявляти ризики та загрози, а отже, своєчасно вживати до банків

певних коригувальних заходів та заходів примусового впливу, спрямованих на вдосконалення поточної діяльності банків та їх фінансове оздоровлення. Регламентовані межі нормативних значень покликані сприяти надійному та ефективному функціонуванню банківського сектору.

Хоча загалом спостерігається задовільне значення встановлених економічних нормативів по банківській системі України, наявні неординарні випадки невиконання та недотримання нормативів окремими банками, а це може бути індикатором потенційної загрози втрати ліквідності та платоспроможності, отже, приводить до погіршення стійкості фінансового стану цих установ. Така ситуація збільшує кількість банків, віднесених Національним банком України до категорії проблемних, що є потенційною загрозою для безпеки та стабільності всього банківського сектору.

Фінансова стабільність та надійність банківської системи може визначатись також на основі таких критеріїв, як рівень достатності ліквідних

активів, рентабельність чистих активів, питома вага проблемних кредитів в обсязі чистих активів банків, співвідношення обсягу вкладених та залучених коштів, питома вага ліквідних коштів в обсязі чистих активів, співвідношення власного капіталу та зобов'язань банків, співвідношення високоліквідних коштів та поточних пасивів банків.

Міжнародний валютний фонд під час розрахунку фінансової стійкості пропонує власну методологію, що передбачає розрахунок показників достатності капіталу, якості активів, прибутку та рентабельності, ліквідності, чутливості до ринкового ризику. Рекомендовані МВФ індикатори фінансової стійкості дають уявлення про ринки, на яких здійснюють свою діяльність фінансові установи, а також дають змогу проводити оцінювання та контролювання сильних сторін і вразливих місць банківської системи з метою підвищення її фінансової стійкості, зокрема зниження ймовірності краху банківської системи [4].

Таблиця 1

Основні індикатори фінансової стійкості банківської системи України

Показники		2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік*
I1	Співвідношення регулятивного капіталу та зважених за ризиком активів	18,26	15,60	12,31	12,69	15,27
I2	Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня та зважених за ризиком активів	13,89	11,21	8,30	8,96	11,53
I3	Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу	30,65	61,07	129,02	89,37	82,25
I4	Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів	12,89	18,98	28,03	30,47	56,44
I5	Співвідношення кредитів за секторами економіки та сукупних валових кредитів					
	Резиденти	98,72	96,05	94,54	95,92	94,24
	Депозитні корпорації	1,99	1,14	0,72	0,49	0,27
	Центральний банк	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Інші фінансові корпорації	2,05	2,38	1,49	1,11	1,10
	Сектор загального державного управління	0,63	0,46	0,32	0,14	0,10
	Нефінансові корпорації	73,48	72,42	75,29	78,55	76,87
	Інші сектори-резиденти	20,57	19,65	16,72	15,63	15,90
	Нерезиденти	1,28	3,95	5,46	4,08	5,76
I6	Норма прибутку на активи	0,24	-4,26	-5,54	-12,47	-0,05
I7	Норма прибутку на капітал	1,68	-35,01	-65,51	-122,17	-0,42
I8	Співвідношення процентної маржі та валового доходу	58,56	48,46	39,00	45,94	50,69
I9	Співвідношення непроцентних витрат та валового доходу	65,95	59,85	54,40	60,91	60,29
I10	Співвідношення ліквідних активів та сукупних активів	20,63	26,40	33,00	48,53	53,16
I11	Співвідношення ліквідних активів та короткострокових зобов'язань	89,11	86,14	92,87	92,09	97,47
I12	Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті та капіталу	6,94	31,69	136,03	118,88	89,08

* дані наведено за III квартал 2017 року

Джерело: [5]

Як видно з табл. 1, показники фінансової стійкості банківської системи України вказують на вразливість вітчизняних банків до зовнішніх та внутрішніх ризиків і загроз. Свідченням цього може слугувати тенденція до зниження показників співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів, а також співвідношення регулятивного капіталу I рівня до зважених за ризиком активів. Ці показники вказують на проблему низького рівня капіталізації комерційних банків, що знижує рівень надійності банків в довгостроковій перспективі.

Індикаторами проблем вітчизняної банківської системи можуть слугувати також показники, що характеризують ризикованість кредитного портфеля банків, зокрема співвідношення недіючих кредитів та капіталу й співвідношення недіючих кредитів та сукупних валових кредитів. Суттєве зростання цих показників у 2014–2016 роки порівняно з попередніми роками свідчить про серйозні проблеми забезпечення та підтримки якості кредитного портфеля, а також непередбачувану агресивну кредитну політику банків.

Зниження рівня фінансової стійкості комерційних банків має об'єктивне підґрунтя, яке складають значна вразливість банківської системи, недовіра клієнтів до банків, високі ризики кредитування, низький рівень капітальної бази банківської системи, нестабільна ситуація на валютному ринку, проблеми рефінансування банківського сектору, політичне втручання у діяльність банківської системи тощо.

В цьому аспекті важливе завдання як на рівні окремого банку, так і всієї банківської системи полягає в підвищенні рівня фінансової стійкості, надійності та стабільності банківської установи.

Як зазначають О.В. Дзюблюк та Р.В. Михайлюк, загальноекономічну стійкість комерційного банку, зокрема фінансову, забезпечують урівноваженим і збалансованим зростанням основних позитивних параметрів (статутного капіталу, резервів, активів, рівня ліквідності, платоспроможності та прибутковості) та зниженням негативних параметрів (ризиковості, неякісних проблемних активів, нерівноваженості між активами і пасивами) відповідно до визначених тактичних та стратегічних цілей функціонування комерційного банку. Це унеможливує виникнення невідновлених станів та диспропорцій у системі показників його діяльності та створює можливість банку витримувати вплив негативних факторів, ефективно, без суттєвих змін функціонувати в умовах динамічного середовища та внутрішніх трансформацій [6, с. 37–38].

Висновки. З метою забезпечення фінансової стійкості комерційні банки повинні особливу увагу приділяти проблемам забезпечення ліквідності активів та ефективного управління пасивами, оскільки фінансову стійкість можна розглядати як функцію ліквідності та прибутковості, що базується на збалансованій структурі активів та пасивів. Великого значення набуває забезпечення довіри суспільства до банківської системи, оскільки рівень довіри впливає на комерційну стійкість банків.

Таким чином, основними завданнями розвитку банківської системи України на найближчу перспективу є забезпечення фінансової стійкості та стабільності, підвищення якості та ефективності діяльності комерційних банків, удосконалення управління банківською ліквідністю, підвищення рівня довіри до банківської системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шпаковська Н.І. Методичний підхід до оцінки фінансової стійкості банків. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2013. № 3. С. 100–105.
2. Зверяков М.І., Коваленко В.В. Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської системи. Фінанси України. 2012. № 11. С. 1–11.
3. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-14 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
4. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению. Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2007. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf>.
5. Статистика індикаторів фінансової стійкості. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575.
6. Дзюблюк О.В., Михайлюк Р.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2009. 316 с.

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

FORMATION MANAGEMENT OF SMALL BUSINESS FINANCIAL RESOURCES

Дідур С.В.

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

Крот Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті узагальнено наявні підходи до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства. Розглянуто особливості формування фінансових ресурсів малого підприємництва. Представлено склад фінансових ресурсів малих підприємств. Розглянуто джерела формування фінансових ресурсів суб'єктів малого бізнесу. Охарактеризовано систему та особливості процесу управління фінансовими ресурсами суб'єктів малого бізнесу.

Ключові слова: фінансові ресурси, малий бізнес, процес управління, власні кошти, кредитні ресурси.

В статье обобщены существующие подходы к определению сущности финансовых ресурсов предприятия. Рассмотрены особенности формирования финансовых ресурсов малого предпринимательства. Представлен состав финансовых ресурсов малых предприятий. Рассмотрены источники формирования финансовых ресурсов субъектов малого бизнеса. Охарактеризованы система и особенности процесса управления финансовыми ресурсами субъектов малого бизнеса.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, малый бизнес, процесс управления, собственные средства, кредитные ресурсы.

The article generalizes the existing approaches to the definition of the essence of financial resources of the enterprise. Features of formation of financial resources of small business are considered. The composition of financial resources of small enterprises is presented. Sources of formation of financial resources of small business entities are considered. The system and features of the process of management of financial resources of small business entities are characterized.

Key words: financial resources, small business, management process, own funds, credit resources.

Постановка проблеми. Малий бізнес в ринковій економіці є провідним сектором, найбільш динамічним елементом структури народного господарства, базисом економіки сучасної держави. Він підвищує її ефективність, забезпечує зайнятість населення та відіграє важливу роль у зростанні його добробуту, вирішенні соціально-економічних проблем. Стабільність малих підприємств та підвищення ефективності їх функціонування значною мірою забезпечуються високим рівнем управління фінансовими ресурсами, тому оптимізація формування та використання фінансових ресурсів як один з головних елементів фінансової політики суб'єктів малого підприємництва сприятиме зростанню прибутку

за умови мінімізації підприємницьких ризиків та забезпечення платоспроможності і ліквідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань та методів їх вирішення, пов'язаних з підвищенням ефективності управління фінансовими ресурсами суб'єктів малого бізнесу, відобразили у своїх працях такі західні дослідники, як Д. Берджес, Дж.К. ван Хорн, Я. Мейтланд, Д.П. Уілсон, Д. Штайнхоф. Значний внесок у висвітлення різних теоретичних та практичних аспектів, а також важливих положень щодо управління фінансовими ресурсами суб'єктів малого бізнесу зробили такі вітчизняні економісти-фінансисти, як Л.Д. Буряк, М.Д. Білик, О.Д. Василик, З.С. Варналій, А.Г. Завгородній,

І.О. Ломачинська, В.П. Мікловда, А.Г. Поддєрьогін, С.К. Реверчук, В.М. Федосов.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне розробкам усіх авторів, зазначимо, що в економічній літературі недостатньо висвітлено питання вдосконалення управління формуванням фінансових ресурсів малих підприємств, а отже, воно потребує подальшого дослідження, особливо щодо пошуку альтернативних шляхів залучення фінансових ресурсів. Адже для вітчизняних суб'єктів малого підприємництва проблемою є обмеженість їх фінансових ресурсів, що істотно позначається на ефективності господарювання, тому її розв'язання об'єктивно вимагає нових підходів до формування фінансових ресурсів та їх використання, активізації ролі фінансових інструментів в управлінні фінансовими ресурсами малого бізнесу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення сутності, джерел формування та особливостей управління фінансовими ресурсами суб'єктів малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовою та вітчизняною практикою доведено, що підприємництво відіграє важливу роль в розвитку економіки кожної держави, виконує функції як економічного, так і соціального характеру.

Економічна роль підприємництва полягає в мобілізації фінансових та виробничих ресурсів населення, сприянні розвитку конкуренції, науково-технічного прогресу, забезпеченні поповнення державного та місцевого бюджетів за рахунок надходжень від податків і зборів тощо. У соціальному значенні підприємництво сприяє створенню нових робочих місць, забезпечує ринок потрібними товарами та послугами для найповнішого задоволення потреб населення.

Так, мале підприємництво, на думку Л.Д. Буряка, – «це особливий вид виробничо-торгівельної діяльності, надання послуг чи посередництва, яке характеризується повною свободою вибору та інноваційним характером проведення, значною ймовірністю економічного ризику та чіткою орієнтацією на досягнення певного комерційного зиску» [1, с. 9].

Будь-яке підприємство характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для його нормального функціонування, раціональністю їхнього розміщення та ефективністю використання. Досліджуючи проблематику малого підприємництва, З.С. Варналій розглядає фінансові ресурси як основу фінансів, що акумулюються у грошових фондах, які забезпечують процес виробництва та відтворення в рамках цього суб'єкта малого підприємництва, а також сукупність форм і методів їх формування й використання [2, с. 72]. Як відомо, джерелами формування фінансових ресурсів малого підприємництва є власні кошти та залучені, а саме позики банків і небанківських установ, бюджетне фінансування та кредитування. Додатково дещо розширену класифікацію пропонує З.С. Варналій (табл. 1).

Отже, одним з основних власних джерел фінансування підприємств малого бізнесу має стати прибуток. За своєю економічною сутністю прибуток бере участь у розподільчому процесі як стимулюючий фактор підприємницької діяльності та продуктивності праці, а також як джерело фінансування розширеного відтворення. Але в Україні нині прибуток як джерело фінансування та відтворення виробничого потенціалу повною мірою використовуватись не може. Основною причиною цього явища є те, що

Таблиця 1

Склад фінансових ресурсів малих підприємств

Доходи та надходження, які утворюються за рахунок власних та прирівняних коштів	Кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку	Надходження коштів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу
<ul style="list-style-type: none"> – Прибуток від основної діяльності; – прибуток від виконаних НДДКР; – інші цільові доходи; – прибуток від фінансових операцій; – прибуток від будівельно-монтажних робіт, які виконуються господарським способом; – інші види доходів; – амортизаційні відрахування; – виручка від майна, що вибуло; – непоточні пасиви; – цільові надходження (плата за утримання дітей тощо); – мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві; – пайові та інші внески, надходження. 	Продаж власних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, а також кредитні інвестиції.	<ul style="list-style-type: none"> – Фінансові ресурси, що формуються на пайових засадах; – страхове відшкодування ризиків; – фінансові ресурси, що надійшли від концернів, асоціацій тощо; – дивіденди та проценти за цінні папери інших емітентів; – бюджетні субсидії; – інші види ресурсів.

Джерело: складено за матеріалами джерела [2]

високі податки на прибуток та інфляційні процеси перешкоджають швидкому накопиченню грошей та знецінюють їх.

Аналіз структури джерел формування фінансових ресурсів малих підприємств в Україні демонструє невисокий рівень залученого капіталу. Так, в структурі капіталу вітчизняних малих підприємств власні джерела становлять понад 60%, за рахунок банківського кредитування забезпечується не більше 16%, державне фінансування становить лише 6% [3]. За деякими оцінками потреби малого бізнесу в запозичених коштах забезпечуються лише на 17–20% [4]. Питома вага кредитів, наданих суб'єктам малого підприємництва, в загальному кредитному портфелі комерційних банків протягом останніх десяти-п'ятнадцяти років не перевищувала 14% [3], а рівень мікрокредитування, який фактично є основним зовнішнім джерелом фінансування суб'єктів малого підприємництва, значно менший. Водночас можна відзначити, що покращення фінансування малого підприємництва сприяє залучення ресурсів міжнародних фінансових організацій, а саме Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (EBRD), Світового банку (WB), Німецької кредитної установи для відбудови (KfW), Німецько-Українського Фонду, Агентства США з Міжнародного Розвитку, які реалізують спеціальні програми та відкривають кредитні лінії вітчизняним банкам.

Альтернативними банківському кредитуванню та фінансуванню міжнародних організацій джерелами формування фінансових ресурсів для розвитку малого підприємництва є інструменти небанківських фінансово-кредитних установ. Так, згідно з даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, протягом 2017 р. обсяг кредитів, наданих членам кредитних спілок, склав 1,902 млрд. грн., що на 5,7% більше за показник 2016 р. [5].

Одним зі шляхів розв'язання проблеми залучення фінансових ресурсів є лізинг, який є, з одного боку, формою кредитування, а з іншого боку, певним видом інвестиційного фінансування. Загальна тенденція зниження облікової ставки НБУ, відсоткових ставок за банківськими кредитами, яка спостерігалась до кінця 2017 р., також сприяє зниженню ставок на ринку лізингу. Так, сьогодні середні лізингові ставки становлять 10–13% річних в іноземній валюті та 16–18% у гривні. «Українські малі та середні підприємства недоотримують близько 9,3 млрд. дол. на рік, і серед багатьох причин недофінансування є саме відсутність додаткових стимулів для розвитку різних видів фінансування, альтернативних банківському кредиту, таких як лізинг. Факторами, що стримують розвиток лізингової галузі в Україні, є брак внутрішнього та іноземного капіталу, відсутність спеціальних державних мотивуючих програм для малого та середнього підприємництва та застаріле законодавство, яке регулює лізингові операції в Україні [6]».

Ще одним інструментом фінансового механізму фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва є факторинг. Ринок факторингових послуг в Україні є відносно молодим (діє з 2001 р.) та перебуває на стадії формування, тому такий вид фінансування малого підприємництва, як кредити факторингових компаній у вигляді викупу дебіторської заборгованості, в нашій державі не є популярним. Такі джерела, як форфейтинг та краудфандинг, поширені, як правило, у фінансуванні малого бізнесу в розвинених країнах, нашими ж підприємствами вони не використовуються або використовуються обмежено.

Ефективність функціонування суб'єктів малого бізнесу, підвищення їх конкурентоспроможності, темпи їх розвитку значною мірою визначаються рівнем управління фінансовими ресурсами.

Управління фінансовими ресурсами суб'єкта малого бізнесу відповідає загальним принципам управління економічними (виробничими) системами.

Основна мета управління фінансовими ресурсами підприємства нерозривно пов'язана з головною метою фінансового менеджменту загалом та реалізується з нею в єдиному комплексі. В практиці економічних досліджень переважно використовується системний підхід, в основу якого покладено вивчення явищ і процесів у вигляді єдиної системи.

Система управління фінансовими ресурсами суб'єктів малого бізнесу є сукупністю узгоджених між собою принципів, завдань та методів, які регулюють процес розроблення та реалізації управлінських рішень щодо визначення руху фінансових ресурсів у заданих параметрах з метою координації ефективних джерел залучення та раціонального використання фінансових ресурсів на стратегічному, тактичному й оперативному рівнях управління [7, с. 41].

Система управління фінансовими ресурсами малого підприємства складається з двох взаємопов'язаних підсистем, а саме керованої підсистеми, або об'єкта управління, та керуючої підсистеми, або суб'єкта управління.

Об'єктами управління виступають різноманітні види фінансових відносин щодо формування, використання та розподілу фінансових ресурсів.

Принципи, на яких ґрунтуються сучасні системи управління фінансовими ресурсами, можуть бути застосовані до підприємств різних розмірів. Усі компанії розміщують фінансові ресурси в активах, а також залучають кошти. Різниця полягає в акцентах. Проблеми малих підприємств не схожі на проблеми, з якими стикаються великі підприємства, крім того, доступ малих підприємств на фінансові ринки обмежений.

Управління фінансовими ресурсами вітчизняних малих підприємств має низку особливостей, таких як кваліфікаційний бар'єр суб'єктів малого підприємництва, обмеженість ресурсів і залежність від внутрішніх джерел фінансування,

простота організаційно-фінансової структури підприємства, іноді елементарність здійснюваних операцій.

На підставі дослідження управління фінансовими ресурсами в секторі малого бізнесу можна зробити висновок про те, що створення на малому підприємстві зрозумілої та логічної схеми організації цього процесу, що припускає підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок мобілізації внутрішніх резервів, є реальним чинником підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, організація фінансового менеджменту на малих підприємствах є складним та багатограним процесом. Основними завданнями фінансового менеджера є формування, розподіл та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення безперервного процесу виробництва.

Отже, управління формуванням фінансових ресурсів підприємств малого бізнесу необхідно розглядати як процес, що включає спільну діяльність підприємницьких структур, державних органів влади та фінансових установ щодо визначення потреби підприємств малого бізнесу у фінансових ресурсах та її покриття за рахунок визначених джерел. Важливими складовими цього процесу є розробка регіональних програм підтримки підприємництва, розробка нормативно-правових основ, формування показників ефективності розвитку малого бізнесу та проведення їх моніторингу.

Так, наприклад, розроблено «Програму сприяння розвитку малого та середнього підприємництва у місті Кременчузі на 2018–2020 рр.», в якій передбачено створення в місті стабільної та гнучкої системи фінансово-кредитної підтримки, спрощення доступу малих та середніх підприємств до кредитних та інвестиційних ресурсів.

Досягнення зазначеної мети здійснюється у кількох напрямках:

- залучення фінансових ресурсів для забезпечення підтримки малого та середнього підприємництва;

- врахування в міському бюджеті потреби у видатках на вжиття заходів з реалізації Програми;

- забезпечення прозорості роботи фонду підтримки підприємництва;

- доведення до відома суб'єктів малого та середнього підприємництва інформації щодо порядку отримання фінансових ресурсів і страхових послуг;

- проведення інвестиційних форумів для поліпшення інвестиційного клімату в місті [8].

Таким чином, пріоритетність участі держави в розвитку підприємницького сектору полягає в тому, щоби створювати сприятливі правові та соціально-економічні умови для ефективного розвитку й розширеного відтворення.

Висновки. Ефективність функціонування суб'єктів малого бізнесу, підвищення їх конкурентоспроможності, темпи їх розвитку значною мірою визначаються рівнем управління фінансовими ресурсами. Тому одним з найважливіших напрямів фінансової політики цих підприємств на сучасному етапі є визначення стратегії формування фінансових ресурсів, яка має бути спрямована на забезпечення зростання прибутку, мінімізацію фінансових ризиків, забезпечення необхідної ліквідності.

Розв'язання проблеми залучення фінансових ресурсів є можливим завдяки вжиттю заходів щодо прийняття нових Законів України, зокрема підтримання парламентарями законопроекту «Про фінансовий лізинг» (№ 6395); вдосконалення наявного механізму умов кредитування та через вдосконалення інфраструктури кредитного ринку, що сприятиме посиленню конкуренції між кредитними установами та розширить доступ до кредитних ресурсів суб'єктам малого та середнього бізнесу; вдосконалення системи державної підтримки малого підприємництва, що підвищить роль таких альтернативних джерел фінансових ресурсів, як форфейтинг та венчурне фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буряк Л.Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2007. 423 с.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики: підручник. 4-те вид., стер. Київ: Т-во «Знання», КОО, 2008. 302 с.
3. Мартинюк Л.А. Сучасний стан фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні. Конкурентний розвиток підприємництва в Україні: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2016. С. 136–141.
4. Смеречинська Н.М., Хариневич-Яворська Д.О. Кредитування суб'єктів малого підприємництва в Україні. URL: <http://www.nauka.kushnir.mk.ua/?p=56352>.
5. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua>.
6. Фінансовий лізинг в Україні: поточний стан та перспективи розвитку. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2541156-finansovij-lizing-v-ukraini-potocnij-stan-ta-perspektivi-rozvitku.htm>.
7. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. Київ: КНЕУ, 2008. 352 с.
8. Офіційний сайт Кременчуцької міської ради. URL: <https://www.kremen.gov.ua>.
9. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=6395.

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

TAXATION OF REVENUES OF PHYSICAL PERSONS PROBLEMS AND PROSPECTS IN UKRAINE

Кміть В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Грабельський Б.Б.

студент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті досліджено особливості сплати податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) в Україні та шляхи вдосконалення механізму справляння податку. Основними недоліками є пропорційна, а не прогресивна шкала ставки цього податку, недосконалість розподілу надходжень податку між бюджетами, відсутність оподаткування доходів сім'ї загалом, а не доходів кожного члена сім'ї окремо. На основі проведеного аналізу запропоновано шляхи вдосконалення нарахування та сплати ПДФО через введення прогресивної шкали ставок аналізованого податкового платежу, тобто платник має можливість вибрати визначення бази справляння форми податку (як доходів окремого члена родини або як загальний дохід усіх членів родини), а також зміни бюджетного розподілу сум податку, внаслідок чого сума податку, яку сьогодні отримує державний бюджет за місцем роботи суб'єкта оподаткування, буде розподілятися між бюджетами населених пунктів, де проживає та працює платник цього податку.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), система прямого оподаткування, платник податку, система механізму справляння та адміністрування ПДФО, Податковий кодекс України (ПКУ).

В статье исследованы особенности уплаты налога с доходов физических лиц (НДФЛ) в Украине и пути совершенствования механизма взимания налога. Основными недостатками являются пропорциональная, а не прогрессивная шкала ставки этого налога, несовершенство распределения поступлений налога между бюджетами, отсутствие налогообложения доходов семьи в целом, а не доходов каждого члена семьи в отдельности. На основе проведенного анализа предложены пути совершенствования начисления и уплаты НДФЛ через введение прогрессивной шкалы ставок анализируемого налогового платежа, то есть плательщик имеет возможность выбрать определение базы взимания формы налога (как доходов отдельного члена семьи или как общий доход всех членов семьи), а также изменения в бюджетное распределение сумм налога, вследствие чего сумма налога, которую сегодня получает государственный бюджет по месту работы субъекта налогообложения, будет распределяться между бюджетами населенных пунктов, где проживает и работает плательщик этого налога.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), система прямого налогообложения, плательщик налога, система механизма взимания и администрирования НДФЛ, Налоговый кодекс Украины (НКУ).

The peculiarities of the payment of personal income tax in Ukraine and ways to improve the tax collection mechanism are studied in the article, the main drawbacks are the proportional and not the progressive scale of the rate of this tax, the imperfection of the distribution of tax revenues between budgets, the lack of taxation of the family income as a whole, and not income of each member of the family separately. On the basis of the analysis, ways of improving the calculation and payment of personal income tax for introducing a progressive scale of rates of the tax payment in question are suggested, that is, the payer has the opportunity to choose the tax levy base as the income of an individual member of the family or as the total income of all family members, of the amount of tax, as a result of which the amount of tax that is received today by the state budget at the place of work of the taxable entity will be distributed among the budgets of the budgets of settlements, home and work is the payer of this tax.

Key words: personal income tax (personal income tax), direct taxation, personal income, tax system, Tax Code of Ukraine (TCU).

Постановка проблеми. Сьогодні одним з бюджетоформуючих податків для вітчизняного бюджету місцевого рівня є податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО), тобто загальнодержавний прями́й податок, що справляється з фізичних осіб та регламентується Розділом IV Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1].

За допомогою ПДФО держава впливає на рівень доходів громадян, а також цей податок є регулятором, оскільки перерозподіляє дохід кожного члена суспільства, а внаслідок сплати податку формується взаємозв'язок платника з державою, адже кожен платник стає учасником бюджетного процесу під час формування доходів Зведеного бюджету держави.

Проблема оподаткування доходів фізичних осіб була завжди актуальною, що зумовлено його значенням.

Слід зазначити, що, з одного боку, застарілі проблеми справляння та адміністрування цього податку, а з іншого боку, податкові новації зумовлені прийняттям ПКУ та внесенням окремих змін до цього нормативно-правового акта, що потребує сучасного розгляду проблем справляння цієї податкової форми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання оподаткування, ефективності роботи податкової системи в європейських країнах та Україні розглядали у своїх працях такі вчені, як В. Андрущенко, Л. Барабаш, К. Безверхий, О. Василик, А. Гальчинський, А. Гаденко, П. Гензель, А. Гречко, А. Гропеллі, О. Данілов, А. Даниленко, Т. Єфіменко, В. Загорський, В. Зимовець, А. Ісаєв, Дж. Кейнс, А. Крисоватий, І. Кулішер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значний перелік наукових публікацій, присвячених зазначеній науковій проблематиці, з одного боку, зміни в механізмах оподаткування доходів громадян викликані прийняттям низки нормативно-правових актів, а з іншого боку, загострення проблем забезпечення належного рівня життя населення та оподаткування їх прибутків вимагає поглиблення наукових досліджень проблем справляння ПДФО.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження чинного механізму справляння ПДФО та розроблення

окремих рекомендацій стосовно його покращення. У роботі використано сукупність способів наукового пізнання, методів, прийомів та загальнонаукових принципів проведення досліджень. Загальний підхід до визначення змісту й структури роботи ґрунтується на методі системного аналізу, методах індукції та дедукції, а також графічному й табличному методах.

Виклад основного матеріалу дослідження. ПДФО – одне з основних джерел формування Зведеного бюджету України, яке формує та регулює доходи й накопичення різних соціальних груп населення (табл. 1).

У сучасних умовах особливу увагу держава приділяє регулюючій функції ПДФО, оскільки вона чинить серйозний вплив на рівень та структуру доходів населення, його платоспроможний попит [3, с. 26–28].

В Україні повноваження щодо справляння та адміністрування ПДФО, як і стосовно решти податкових платежів, покладено на Державну фіскальну службу України (далі – ДФС).

Розглянемо особливості справляння ПДФО в Україні:

1) *платниками* виступають фізичні особи, а також податкові агенти, що є роботодавцями та виплачують фізичним особам доходи на умовах, визначених договором;

2) *об'єктом справляння* є заробітна плата, а також інші види доходів платника;

3) *база оподаткування* – це різниця між нарахованою фізичній особі заробітною платою та сумами податкових соціальних пільг та знижок;

4) *ставки податку* такі:

– для таких доходів, як заробітна плата, вона становить 18%;

– для окремих видів доходів (дохід від виграшу або призів) – переважно 18%;

– для дивідендних доходів – 5%;

– для доходів у вигляді пенсій, що за місяць перевищують 3 розміри мінімальних заробітних плат, – 15% [4];

5) *порядок обчислення й сплати*:

– відповідальними за розрахунок і сплату ПДФО є податкові агенти, тобто здебільшого ним є роботодавець;

– всі фізичні особи-резиденти мають право на податкову знижку, на яку можуть зменшити

Таблиця 1

Структура податкових надходжень Зведеного бюджету України в I півріччі 2014–2017 рр., %

Роки	Податкові платежі						
	Прямі податки			Непрямі податки			Інші податкові платежі
	ПДФО	ППП	Податок на майно	ПДВ	Акцизний податок	Мито	
2014	20	14	3,3	37	11	3	15
2015	19	11	3,15	37	14	3	13
2016	21	9	3,14	38	15	3	14
2017	22	9	3	38	14	7	14

Джерело: сформовано авторами на основі даних ДКСУ [2]

розмір свого річного оподаткованого доходу, для чого необхідно зберігати документи, що засвідчують витрати, вести облік доходів і витрат в книзі встановленої форми та подати декларацію до ДФСУ;

– до податкової знижки платник податку має право віднести пожертвування та благодійні внески неприбутковим організаціям, плату за навчання себе самого або члена сім'ї першого ступеня спорідненості, який не одержує заробітної плати (в розмірі не більше прожиткового мінімуму за кожен місяць навчання протягом року), частину витрат на оплату лікування, на оплату відсотків за іпотечними житловими кредитами, витрати на сплату страхових платежів та пенсійних внесків;

– декларація подається до ДФСУ за рік та не пізніше 1 травня року, що настає за звітним;

– граничний термін сплати податку (за результатами декларування) не має перевищувати 10 календарних днів після встановленого терміну подання річної декларації;

6) не є платниками податку нерезиденти, які отримують доходи з джерела їх походження в Україні, мають дипломатичні привілеї та імунітет, встановлені чинним міжнародним договором України, щодо доходів, які вони отримують безпосередньо від провадження дипломатичної чи прирівняної до неї таким міжнародним договором діяльності;

7) платник податку має право під час визначення бази оподаткування скористатися податковою соціальною пільгою (далі – ПСП), на яку коригується загальний оподатковуваний дохід; ПСП може застосовуватись виключно до доходів у вигляді заробітної плати та виключно за одним місцем роботи, а для отримання ПСП працівник повинен подати заяву роботодавцю; держслужбовці подають лише підтверджувальну документацію для встановлення розміру пільги. ПСП не може бути використана щодо:

– доходів, що не є заробітною платою;

– зарплати, якщо працівник отримує одночасно з нею виплати з бюджету (стипендію учня, студента, аспіранта, ординатора, ад'юнкта, грошове забезпечення військовослужбовця);

– доходу фізичної особи-підприємця (далі – ФОП) і самозайнятої особи від підприємницької та іншої незалежної професійної діяльності;

8) розмір ПСП визначається з огляду на розмір прожиткового мінімуму [1].

Таким чином, ПСП у 2017 р. може застосовуватися до доходу працівника у вигляді заробітної плати чи прирівняних до неї виплат, якщо розмір доходу не перевищує прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень.

Максимальний розмір доходу, під час оподаткування якого може бути застосована ПСП, у 2017 році становить: $1600 \times 1,4 \approx 2240$ грн. [5].

У 2018 році ПСП отримує такі розміри: $1762 \times 0,5 = 881,00$ грн. (тобто 50% прожиткового мінімуму) [9].

Механізм нарахування і справляння ПДФО повинен базуватись на складових елементах системи прямого оподаткування та ПКУ (рис. 1).

В Україні впродовж багатьох років продовжується дискусія щодо необхідності впорядкування системи прямого оподаткування в кількісному вимірі.

Проаналізувавши ПКУ [1] та Держбюджет за 2017 р. [7], можемо констатувати, що запланованих змін не відбулося. Зокрема, планувалося понизити базову ставку ПДФО до 17%, але цього не відбулось, тому вона далі залишилась незмінною (18%). Аналізуючи Держбюджет на 2018 р. [8], можемо стверджувати, що ставка ПДФО буде виключно уніфікованою та складатиме 18%.

Насправді податкова система є дуже складною в управлінні, тому велика кількість податків спричинює передумови для корупції та зловживань у податковій сфері, нерозуміння між платниками податків та державою [4].

В Україні свого часу існувала прогресивна шкала щодо обчислення ПДФО, а також існували нові спроби запровадження прогресивної шкали стягнення податків, які не завершилися успіхом.

Прогресивні та негативні сторони оподаткування доходів фізичних осіб за прогресивною шкалою податкових ставок наведені на рис. 2.

Стосовно бази оподаткування ПДФО платник має можливість вибрати визначення бази справляння форми податку (як доходів окремого члена родини або як загальний дохід усіх членів родини), а також зміни до бюджетного розподілу сум податку, внаслідок чого сума податку, яку сьогодні отримує державний бюджет за місцем роботи суб'єкта оподаткування, буде розподілятися між бюджетами населених пунктів, де проживає та працює платник цього податку.

Загалом вітчизняна система справляння та адміністрування ПДФО характеризується як недосконала, а основними проблемами є:

1) недотримання принципу соціальної справедливості під час оподаткування доходів громадян;

2) надмірна орієнтованість спочатку лише на фіскальну складову з одночасним забуванням про податок як один з ключових методів перерозподілу національного доходу;

3) нерівномірне навантаження на доходи населення, в результаті чого значна частина податкових надходжень до бюджету відбувається за рахунок доходів осіб з низьким рівнем доходу;

4) функціонування тіньового сектору економіки, де переважає заробітна плата в конвертах;

5) високий рівень податкового навантаження.

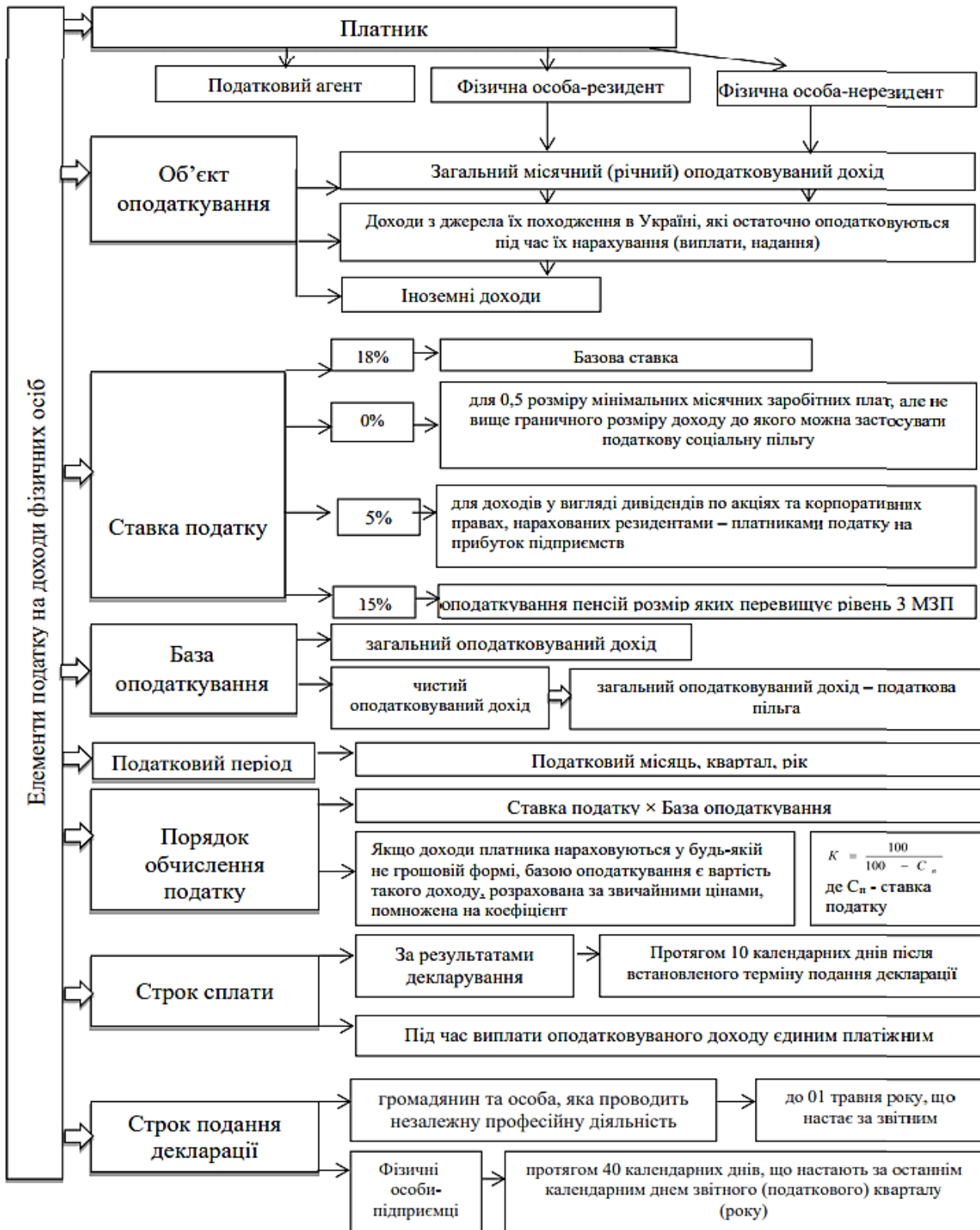


Рис. 1. Механізм справляння ПДФО [6]

Зважаючи на недоліки вітчизняної системи оподаткування доходів громадян, вважаємо, що доцільними будуть такі дії з боку Уряду та Парламенту в напрямі вдоскона-

лення механізму справляння та адміністрування ПДФО.

1) Необхідність розширення бази оподаткування ПДФО (можливість залучення до опо-



Рис. 2. Прогресивні та негативні сторони оподаткування доходів фізичних осіб за прогресивною шкалою податкових ставок

даткування всіх доходів, які виплачують із державних цільових фондів, що одержуються як компенсація, відшкодування певних витрат, доходи від інтелектуальної власності).

2) Запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів.

3) Вдосконалення пільгової політики щодо ПДФО (впровадження неоподаткованого мінімуму на рівні мінімальної заробітної плати, упорядкування ПСП соціально незахищеним громадянам та громадянам, що мають заслуги перед державою).

4) Розроблення механізму стягнення податків з інших доходів громадян (податок на розкіш).

5) Вжиття засобів щодо підвищення ефективності податкового нагляду (контролю), що сприятиме подоланню зловживань та ухиленню від сплати податків.

6) Легалізація доходів громадян, одержаних від «тіньової» економічної діяльності.

7) Нарощування податкових надходжень до Зведеного бюджету шляхом залучення таких резервів, як зростання доходів фізичних осіб, створення робочих місць, заходи щодо збільшення кількості працездатного населення та збільшення інвестицій в економіку.

8) Застосування комбінацій щодо використання ПДФО. Усі види доходів повинні мати особистий механізм оподаткування, який справді враховує особливості їх отримання, вагомість для платника та трудомісткість адміністрування.

9) Прогресивна шкала має використовувати помірні ставки від 5% до 25%, що дасть змогу зменшити податкове навантаження на платників, які мають низький та середній рівні статку, та з часом підвищити його для платників, які мають високий рівень, що збільшить надходження до національного бюджету країни.

10) Варто перейняти успішний досвід країн ЄС щодо використання механізму дії ПДФО. Немає сенсу копіювати систему оподаткування, що діє у розвинених країнах ЄС, проте з огляду

на їхній вдалий досвід можна впровадити деякі світові здобутки в національну систему оподаткування ПДФО.

11) Для розвитку бази оподаткування щодо ПДФО варто постійно здійснювати наукове, теоретичне та методологічне її обґрунтування.

12) Варто відмовитися від лише фіскального підходу до збільшення надходження до бюджету України. Основною метою вдосконалення ПДФО має бути підвищення рівня суспільного добробуту, що діє на користь самих платників податків, а це сприятиме підвищенню рівня податкової культури.

Висновки. Отже, аналіз проблем механізму справляння та адміністрування ПДФО засвідчив, що, незважаючи на те, що система прямого оподаткування забезпечує сталі надходження значної частини доходів бюджетів різних рівнів, сучасний механізм нарахування й сплати ПДФО не позбавлений значних недоліків, основними з яких є пропорційні ставки цього податку, відсутність порядку оподаткування доходів сім'ї загалом, а не доходів кожного громадянина окремо, недосконалий порядок розподілу мобілізованих сум податку між бюджетами.

Проведений аналіз показує, що ПДФО в Україні може бути представлене одним податком або ж кількома, нараховуватися за прогресивною шкалою, належати до місцевих чи загальнодержавних податків у пропорції стосовно рівня податкоспроможності регіону та спрямовуватись до одного чи кількох суб'єктів оподаткування, що визначатиме його регуляторну ефективність. В Україні, на відміну від інших країн світу, найважливішими базами оподаткування ПДФО залишається заробітна плата та проценти, а багаті громадяни залишаються «недоторканною кастою». Врахування вищеподаних пропозицій дасть змогу певною мірою вдосконалити діючий механізм справляння та адміністрування ПДФО та зможе підсилити роль цього податку у системі прямого оподаткування України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Дані про виконання бюджетів // Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/22813>.
3. Безверхий К. Адміністрування ПДФО у 2016 році: новації законодавства. Бухгалтерський облік і аудит. 2015. № 12. С. 26–28.
4. Податкові новації – 2016. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/news/id/2045>.
5. Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22 травня 2003 р. № 883-4 (втрата чинності: Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/889-15>.
6. Барабаш Л. Ефективність механізму оподаткування доходів фізичних осіб: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08; Кабінет Міністрів України, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. Київ, 2013. 21 с.
7. Про Державний бюджет України на 2017 р.: Закон України від 21 грудня 2016 р. № 1801-VIII. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.
8. Про Державний бюджет України на 2018 р.: Проект Закону України від 15 вересня 2017 р. № 7000. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH5EG00A.html.
9. Податкова соціальна пільга (ПСП) – 2018: актуальні цифри. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2017/11/09/30873020>.

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ В УКРАЇНІ

TAX CONTROL AND PROSPECTS FOR ITS IMPROVEMENT IN UKRAINE

Кміть В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Майдан Ю.А.

студентка,
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті розглянуто правові та методичні аспекти здійснення податкового контролю в Україні, запропоновано практичні рекомендації та шляхи вдосконалення податкового контролю. Визначено основні проблеми податкового законодавства в Україні та напрями його вдосконалення. На основі проведеного аналізу запропоновано шляхи реформування системи податкового контролю, здійснення яких підвищать ефективність контролю та зменшать масштаби тіньової економіки в Україні.

Ключові слова: податковий контроль, система податкового контролю, Податковий кодекс України (ПКУ), Державна фіскальна служба.

В статье рассмотрены правовые и методические аспекты осуществления налогового контроля в Украине, предложены практические рекомендации и пути совершенствования налогового контроля. Определены основные проблемы налогового законодательства в Украине и направления его совершенствования. На основе проведенного анализа предложены пути реформирования системы налогового контроля, осуществление которых повысит эффективность контроля и уменьшит масштабы теневой экономики в Украине.

Ключевые слова: налоговый контроль, система налогового контроля, Налоговый кодекс Украины (НКУ), государственная фискальная служба.

In the article the legal and methodical aspects of realization of tax control in Ukraine, way of improvement of tax control. The basic problems of tax legislation in Ukraine and outlined directions of its perfection are certain. On the basis of the conducted analysis the ways of reformation of the tax checking systems are offered, the lead through of which will promote efficiency of such control and will decrease the scales of shadow economy in Ukraine.

Key words: tax control, tax control system, Tax Code of Ukraine (TCU), state fiscal service.

Постановка проблеми. Податкова система в кожній країні забезпечує фінансову базу держави та виступає головним знаряддям наповнення державної казни. Сталий розвиток будь-якої країни залежить від рівня наповненості її дохідної бази за рахунок різних платежів. Тема податкового контролю дуже актуальна, оскільки сьогодні не можна стверджувати, що організація та діяльність податкової служби мають належний рівень. Тому проблема наповнення бюджету в Україні стає однією з найголовніших. У зв'язку з цим великого значення набуває податковий контроль. Висока ефективність податкового контролю є однією з ключових умов забезпечення безпеки та економічного добробуту держави, що зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми податкового контролю знайшли своє відображення в працях вітчизняних вчених, таких як О.М. Воронкова, О.В. Добросок, В.Д. Єгарміна, М.І. Мельник, І.В. Лещух.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних та практичних аспектів податкового контролю як засобу підвищення ефективності управління державними фінансовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття податкового контролю в Україні визначено в Податковому кодексі: система заходів, вжиття яких здійснюється контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти та своєчасності сплати податків

і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [1].

Ефективний податковий контроль – необхідна умова функціонування податкової системи, який має забезпечувати прозоре економічне адміністрування податкових відносин за оптимального розміру витрат на його здійснення. Оцінка забезпечення своєчасних та повних податкових надходжень до бюджету відображає загальні тенденції зниження рівня донарахувань за результатами контрольно-перевірочної роботи, високий рівень порушення кримінальних справ з ухилення від оподаткування [2].

Для оцінювання ефективності податкового контролю авторами пропонується використовувати низку показників:

- коефіцієнт проведення зустрічних перевірок;
 - коефіцієнт виявлення податкових порушень за результатами камеральних перевірок.
- Сучасний стан взаємовідносин між державою та платниками податків у сфері встановлення організації податкового контролю має такі ознаки:
- відсутність експертизи комплексного впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання;
 - недостатня ефективність системи співробітництва громадських організацій, які діють в інтересах платників податків, із законодавчою та виконавчою владою;
 - недосконалий механізм захисту законних інтересів та прав платника податків у чинному законодавстві;
 - недоліки правового механізму взаємної відповідальності всіх учасників податкових правопорушень;
 - відсутність загальнодержавної комплексної програми формування податкової культури населення [2].

Недосконалість податкового законодавства, ігнорування морально-етичного фактору, фіскальна спрямованість податкової політики держави сприяють зростанню відчуженості між контролюючими органами та суспільством, ускладнюють взаємодію органів Державної фіскальної служби з платниками податків, а також призводять до загострення соціальної напруженості в суспільстві.

В таких умовах основним завданням є посилення ефективності податкового контролю за діяльністю суб'єктів господарювання, який є важливим засобом забезпечення надходжень податкових платежів до державного бюджету.

Методи роботи контролюючих органів у сфері оподаткування спрямовані лише на примусове адміністрування податкових платежів, а методам, орієнтованим на добровільні обчис-

лення та сплату податків до бюджету, на жаль, не приділяється належна увага.

Актуальною проблемою сьогодні є підвищення ефективності проведення податкових перевірок, зниження кількості помилок під час їх проведення [4].

Загалом під час оцінювання економічної ефективності податкового контролю доцільно застосовувати таке:

- 1) показники та коефіцієнти аналізувати системно та в динаміці;
- 2) розраховувати та порівнювати значення показників податкових інспекцій з огляду на показники донарахувань на одного податкового інспектора та фактично сплачених податків і зборів до бюджету з донарахувань за результатами перевірок сум у розрахунку на одного податкового інспектора;
- 3) здійснювати розрахунок запропонованих показників у розрізі галузей економіки, виявлення основних тенденцій, попередження дисбалансів під час вжиття контрольно-перевірочних заходів для забезпечення повноти та своєчасності надходжень податкових платежів до бюджету.

Економічна ефективність податкового контролю тісно корелює з дієвою масово-роз'яснювальною роботою, спрямованою на підвищення правової грамотності та поінформованості суспільства. Тому вважаємо за необхідне активізувати цей стратегічний превентивний метод податкового контролю, зокрема шляхом:

- оперативного інформування платників податків з питань оподаткування;
- застосування індивідуального підходу до проведення роз'яснень та здійснення консультацій для менеджменту підприємств;
- проведення системної профілактичної роботи серед потенційних платників податків;
- оформлення та постійного оновлення інформаційних стендів та профільного веб-сайту з висвітленням основних напрямів та результатів контрольно-перевірочної та аналітичної роботи податкових органів.

Сьогодні податковий контроль піднесений на новий, більш якісний рівень, спрямований на застосування орієнтованої на ризик системи. Така система створена з метою запровадження системного підходу до адміністрування податків і базується на тому, що податкові органи за рахунок поінформованості на більш ранній стадії про можливі випадки порушення податкового законодавства відповідним чином реагують на них належними діями, зокрема передбачають та упереджують можливі податкові правопорушення [3].

Більшість позапланових перевірок проводилась з незалежних від ДФС причин, зокрема:

- на звернення самих платників, коли розпочато процедуру ліквідації/припинення юридичної особи або коли платник подав заяву про зняття з обліку;

– за рішенням суду або за постановами органу, що здійснює ОРД, слідчого чи прокурора.

Існування орієнтованої на ризик системи передбачає обмеження перевірок сумлінних платників податків, чим забезпечується зниження тиску на них. Відбір платників податків для проведення перевірок здійснюється за принципом високого ступеня ймовірності ухилення від сплати податків та використання схем їх мінімізації.

Платники з незначним ступенем ризику включаються до плану-графіка не частіше, ніж 1 раз на 3 календарні роки, із середнім – не частіше, ніж 1 раз на 2 календарні роки, з високим – не частіше 1 разу на рік.

Таким чином, органи державної фіскальної служби мають можливість здійснювати планові документальні перевірки платників з досягненням максимального ефекту. Отже, суми донарахувань внаслідок контрольної роботи збільшуються на фоні зменшення кількості перевірок.

Аналізуючи контрольню-перевірочну діяльність органів державної фіскальної служби, зазначимо, що вона перебуває на досить високому рівні та має перспективи щодо подальшого вдосконалення. Контрольно-перевірочна діяльність податкових органів спрямована на зменшення кількості перевірок законослухняних платників податків. Пріоритетом орієнтованої на ризик системи під час організації податкового контролю сьогодні є виявлення не посередників, а конкретних замовників послуг схем мінімізації, тобто представників реального сектору економіки. Використання такої системи відбору платників до перевірок сприяє покращенню результатів роботи. У 2013 році єдиним принципом відбору підприємств до планування проведення перевірок була наявність в їх фінансово-господарській діяльності ризиків несплати платежів до бюджету.

Тобто планові контрольню-перевірочні заходи були спрямовані виключно на ті підприємства, які свідомо не сплачують або сплачують не в повному обсязі платежі до бюджету, використовуючи схеми мінімізації або ухилення від сплати податків. Варто відзначити, що збільшення надходжень за зменшення кількості перевірок свідчить про значне зростання ефективності податкового контролю.

Сьогодні триває процес подальшого вдосконалення податкового контролю, методів та способів проведення контрольних процедур. Цей процес враховує не лише досвід попередніх років розвитку податкової служби, але й практику податкових органів в інших країнах світу. Для виконання цих завдань створюються та поступово впроваджуються нові технології податкової діяльності, які базуються на використанні сучасної комп'ютерної техніки. Вони спрямовані на систематичне й ефективне використання внутрішньої та зовнішньої інформації для планування перевірок та якіснішого вико-

нання функцій аудиту, а отже, на ефективну боротьбу з ухиленнями від сплати податків, ліквідацію тіньової економіки. Для підвищення ефективності податкового контролю передбачається оновлення всіх процедур адміністрування податків.

На підставі розроблених стандартів адміністрування кожного процесу необхідно створити єдину інформаційну систему платника податку, забезпечену сучасними програмними продуктами та інформаційними технологіями, які повинні створити умови для максимального виключення людського фактору в прийнятті рішення.

Отже, з 1 січня 2014 року на веб-порталі Державної фіскальної служби України працює електронний сервіс «Електронний кабінет платника податків», тобто система, що дає можливість подавати податкову звітність в режимі реального часу. Тепер кожен платник має можливість облаштувати своє персональне автоматизоване робоче місце, в якому буде фіксуватися вся інформація про його розрахунки з бюджетом. Працювати в кабінеті можна з будь-якого комп'ютера, підключеного до Інтернету. Так, у своєму електронному кабінеті платник може підготувати, заповнити та надіслати звітність в електронному вигляді та відразу ж отримати квитанцію про її прийняття (або неприйняття). Для входу в електронний кабінет необхідно авторизуватися за допомогою електронного цифрового підпису після завантаження та установки архіву для роботи в ньому. Також з 1 січня 2014 року платники єдиного податку, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, можуть скористатися сервісом електронної перевірки. Для цього достатньо повідомити територіальним органам Державної фіскальної служби України про своє бажання пройти перевірку дистанційно за 10 днів. Електронна перевірка проводиться на підставі заяви платника податків з незначним ступенем ризику. З 1 січня 2015 року така послуга буде доступна всім представникам малого та середнього бізнесу, що працюють на загальній системі оподаткування, а з 1 січня 2016 року – всім категоріям платників податків [3].

У 2016 році робота підрозділів аудиту була спрямована на послаблення адміністративного тиску на сумлінних платників податків та підвищення ефективності вжиття контрольних заходів щодо найбільш ризикових суб'єктів господарювання [5].

У процесі реформування ДФС, зокрема системи аудиту, зазнала змін організаційна структура підпорядкованих підрозділів аудиту територіальних органів ДФС, а саме створено Офіс аудиту у м. Києві, відбувається вжиття заходів щодо концентрації контрольню-перевірочної роботи на обласному рівні, а також ліквідації функцій аудиту на районному рівні.

До плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків

включено 4,8 тис. суб'єктів господарювання. Аудитом охоплено майже кожного 15 великого та середнього суб'єкта підприємництва, тоді як малого – тільки одного з 400.

На 2016 рік заплановано 2,7 тис. перевірок самозайнятих осіб, за відповідний період 2015 року – 3,3 тис., зменшення майже на 20% відбулося, зокрема, за рахунок більш ефективного відбору платників з найбільшою кількістю ризиків.

За наслідками реформування значно скоротилась кількість контрольних заходів порівняно з попереднім роком, а саме число зустрічних звірок зменшилось на 55% (з 50,4 тис. до 22,8 тис.), позапланових – на 24% (з 21,2 тис. до 16,1 тис.), планових – на 5% [5].

Об'єктами корупції в нашій державі стають малі та середні підприємства, тоді як суб'єкти великого бізнесу під час проходження податкового контролю виступають водночас як суб'єктами, так і об'єктами корупції, часто любляючи вигідні для себе корупційні норми. Отже, хабарництво та інші корупційні прояви становлять реальну загрозу ефективності здійснення податкового контролю, обмежують права суб'єктів господарювання, підривають авторитет Міністерства доходів і зборів України як органу державної влади, дискредитують чесних та сумлінних податкових інспекторів та платників податків. Тому можна запропонувати такі заходи:

1) попередження корупційних правопорушень податковими інспекторами;

2) виявлення та розкриття корупційних правопорушень шляхом жорсткого внутрішнього антикорупційного контролю, періодичного проведення спеціальних перевірок щодо податкових інспекторів; формування в податкових органах антикорупційної культури шляхом активної профорієнтаційної та профілактичної роботи;

3) координація здійснення антикорупційної політики та постійний моніторинг корупційної діяльності податковими органами, встановлення осіб, схильних до протиправних дій з подальшим відстороненням потенційних порушників від здійснення контрольної-перевірочної роботи;

4) здійснення спеціальних перевірок щодо осіб, які претендують на зайняття посад податкових інспекторів, щодо притягнення таких осіб до кримінальної відповідальності, зокрема за корупційні правопорушення, наявності судимості, її зняття, погашення; факту, що особа піддана, піддавалась раніше адміністративним стягненням за корупційні правопорушення; достовірності відомостей, зазначених у декларації про доходи;

5) недопущення існування планових показників надходжень від штрафів за результатами податкового контролю (наприклад, під час планування доходів державного бюджету за рахунок надходжень від штрафів);

6) конфіскація у власність держави незаконно отриманого податковими інспекторами майна (пожертв, цінностей, грошових коштів тощо);

7) посилення захисту осіб, які інформують про підозри у корупційних діях податкових інспекторів під час здійснення контрольної-перевірочної роботи;

8) посилення антикорупційного контролю вищого керівництва податкових органів, забезпечення безспірного внесення відомостей про всіх без винятку осіб, притягнутих до відповідальності за вчинення корупційних правопорушень, до Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні правопорушення з метою недопущення таких осіб до зайняття будь-яких державних посад у майбутньому; крім того, такий Реєстр доцільно зробити відкритим для громадськості.

Подання податкової звітності платниками податків в електронній формі також зменшує ймовірність приховування прибутків та заниження податкових зобов'язань, спрощує процедури податкового контролю та зменшує витрати на адміністрування податків. Дуже важливим напрямом податкового контролю є також профілактично-упереджувальна робота, яка спрямована на зменшення кількості правопорушень у сфері оподаткування. Основним її проявом є масово-роз'яснювальна робота, що проводиться податковими органами стосовно платників податків.

Одне з ключових місць серед проблем забезпечення ефективності податкового контролю в Україні посідає проблема гармонізації взаємовідносин між контролюючими органами у сфері оподаткування та платниками податків, оскільки зачіпає інтереси як окремих громадян-платників податків, суб'єктів господарювання, так і держави в особі податкових органів. Враховуючи необхідність гуманізації взаємовідносин учасників контрольної-перевірочної процесу з метою уникнення конфліктів, зняття напруги та утвердження порозуміння між ними, а також забезпечення фінансових інтересів держави та ефективності адміністрування податків і зборів в Україні, ми розробили концептуальну модель, у якій передбачено поетапне досягнення гармонізації взаємовідносин учасників податкового контролю шляхом узгодження їх цілей, можливостей та інтересів, а також вказує на основні наслідки гармонізації як для податкових органів, так і для платників податків.

Крім того, на шляху зниження тягаря податкового контролю на бізнес та гармонізації взаємовідносин учасників контрольної-перевірочної процесу перед податковими органами стоїть завдання вдосконалення чинних, запровадження та розвиток нових форм і методів масово-роз'яснювальної роботи з метою підвищення ефективності адміністрування податків та зборів в Україні, створення в суб'єктів господарювання сприятливого ставлення до контр-

олюючих органів, забезпечення прозорості здійснення контрольної-перевірочної роботи [3].

Тому вважаємо за доцільне виділити такі напрями вдосконалення податкового контролю в Україні:

– розвиток превентивного податкового контролю, який сприятиме формуванню високої податкової культури суспільства;

– реформування системи органів державного податкового контролю, уточнення їх завдань та функцій;

– забезпечення реальної прозорості податкового процесу;

– визначення цільових орієнтирів та норм контролю;

– дотримання ефективної взаємодії між суб'єктами податкового контролю та іншими

державними контролюючими інституціями, формування спільних баз даних та процедур обміну інформацією, забезпечення стабільності форм та механізмів податкової звітності;

– підвищення гнучкості системи податкового контролю, зокрема забезпечення її адаптивності до нових умов.

Висновки. Проаналізувавши ситуацію, яка склалась щодо податкового контролю в Україні, можемо сказати, що запропоновані рекомендації зможуть вдосконалити контрольні-перевірочні роботи в Україні та забезпечать підтримання балансу інтересів платників податків і податкових органів, що сприятиме підвищенню рівня дотримання податкового законодавства, добровільності сплати податків та ефективності податкової системи загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Єгарміна В.Д. Податковий контроль: теоретичні засади і практика. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2011. № 1. С. 166–176.
3. Воронкова О.М. Особливості податкового контролю в умовах дії Податкового кодексу України: форми та методики реалізації. Інноваційна економіка. 2012. № 2. С. 239–243.
4. Доброскок О.В. Податковий контроль та його ефективність: навч. посібник. Київ: Алерта, 2012. 238 с.
5. Мельник М.І., Лещух І.В. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності: монографія. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», 2015. 330 с.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

FORMATION OF FINANCIAL RESULTS OF COMMERCIAL BANKS

Конєва І.І.

доцент кафедри фінансів,
Сумський національний аграрний університет

Бублик Т.І.

магістрант,
Сумський національний аграрний університет

У статті узагальнено теоретичні аспекти визначення сутності таких понять, як доходи, витрати та фінансовий результат комерційного банку. На прикладі АТ «Ощадбанк» здійснено аналіз формування фінансових результатів діяльності, а також обґрунтовано систему заходів щодо поліпшення фінансової результативності банків.

Ключові слова: доходи, витрати, прибуток, оптимізація витрат, стратегія розвитку.

В статье обобщены теоретические аспекты определения сущности таких понятий, как доходы, расходы и финансовый результат коммерческого банка. На примере АО «Ощадбанк» осуществлен анализ формирования финансовых результатов деятельности, а также обоснована система мероприятий по улучшению финансовой результативности банков.

Ключевые слова: доходы, расходы, прибыль, оптимизация расходов, стратегия развития.

The article generalizes theoretical aspects concerning the definition of the essence of such concepts as income, expenses and financial result of a commercial bank. For example, JSC "Oschadbank" conducted an analysis of the formation of financial performance, as well as a system of measures to improve financial performance of banks.

Key words: income, expenses, profit, cost optimization, development strategy.

Постановка проблеми. Позитивний фінансовий результат виступає своєрідним індикатором та критерієм успішності управління комерційним банком. Отриманий прибуток комерційного банку безпосередньо пов'язаний з його ефективною діяльністю. Зростання прибутку велике значення має як для самого банку як фінансової основи самофінансування їх діяльності, так і для його вкладників, тому що є запорукою їх фінансового добробуту. Також в отриманні позитивного фінансового результату банку зацікавлена держава, бо сплачена банком сума податку на прибуток є джерелом доходів бюджету.

Таким чином, прибуток забезпечує інтереси держави, клієнтів та персоналу банків. Але на сучасному етапі, тобто в умовах економічної кризи, більшість банків зіткнулася з проблемою отримання від'ємного фінансового результату.

Тому дослідження щодо формування доходів і витрат банківської установи як основних чинників впливу на обсяг отриманого банком прибутку є досить актуальними та потребують подальшої конкретизації як необхідна умова забезпечення

реальних конкурентних переваг банку на ринку банківських послуг та ефективності його діяльності саме в умовах економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з дослідженням формування фінансових результатів комерційних банків, висвітлені в роботах зарубіжних та вітчизняних учених-економістів, таких як В. Шелудько, О. Сиромятнікова, Д. Гладких, К. Письменна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо висвітлено залишається низка питань забезпечення позитивного фінансового результату банку в складних економічних умовах. Одне з найважливіших та складних завдань, що постає у сфері фінансової діяльності перед менеджерами банку, полягає в пошуку нових шляхів забезпечення позитивного фінансового результату комерційних банків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення підходів до визначення сутності поняття «фінансовий результат», проведення аналізу формування доходів і витрат досліджуваного комерційного

банку, які безпосередньо впливають на кінцевий фінансовий результат. Метою такого аналізу є розробка заходів щодо поліпшення фінансових результатів банківської установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні існує дворівнева банківська система, тобто на першому рівні перебуває Національний банк України, на другому – комерційні банки, що є багатofункціональними фінансовими інституціями, що здійснюють широкий спектр банківських послуг, а визначальною метою діяльності яких є отримання позитивного фінансового результату у вигляді прибутку за умови його стабільного становища й тривалого функціонування на ринку. Будучи кінцевим фінансовим результатом, величина отриманого банком прибутку або збитку відображає результати всіх видів його діяльності, всіх його активних та пасивних операцій.

Доходи банку – це загальна сума грошових коштів, що надходять до банку в результаті здійснення активних операцій та надання інших банківських послуг. Доходи банку мають бути достатніми не тільки для покриття операційних витрат, але й для нарощення власного капіталу та виплати доходу акціонерам, що, зрештою, підвищує авторитет банку та поліпшує його конкурентну позицію на ринку [1, с. 237].

Витрати банку – це загальна сума грошових коштів, що витрачаються банком у процесі здійснення діяльності щодо залучення коштів та інших видів діяльності. Як і доходи, так і витрати комерційного банку можна поділити на дві основні групи, а саме процентні та непроцентні [1, с. 354].

На підставі критичного аналізу літературних джерел з тлумачення поняття «фінансові результати» виділено три основні підходи до визначення його сутності:

1) фінансовий результат – це різниця між загальною вартістю майна та сумою його зобов'язань і додаткових внесків власників за звітний період;

2) фінансовий результат – це приріст власного капіталу за звітний період;

3) фінансовий результат – це прибуток чи збиток, що утворюється як різниця між доходами та витратами, а також приводить до збільшення чи зменшення капіталу в результаті фінансово-господарської діяльності банку.

У сучасних економічних умовах саме третій підхід до дослідження фінансових результатів банківської діяльності є пріоритетним, оскільки дає змогу виявити фактори впливу на фінансовий результат та розробити систему заходів для досягнення поставлених цілей.

Нині основу банківської системи складають банки з участю держави в капіталі, а саме АТ «Ощадбанк», ПАТ «Укресімбанк», ПАТ «Укргазбанк», ПАТ «Приватбанк». Тому аналіз формування фінансових результатів проведемо на прикладі діяльності АТ «Ощадбанк» (табл. 1).

Розрахунки свідчать про те, що загальна сума доходів банку у 2017 р. порівняно з 2013 р. збільшилась на 12 661 967,0 тис. грн. в абсолютному відношенні та на 97,7% у відносному відношенні. Така тенденція відбулася за рахунок збільшення суми процентних доходів, питома вага яких за період дослідження поступово зменшується з 86,4% до 77,1%. Друге місце у структурі доходів належить комісійним доходам, які у звітному році збільшились на 4,0 п. в.

Щодо доходів від операцій з іноземною валютою, то у 2017 р. вони не тільки зменшились, але й взагалі перетворились на збиток від проведення цих операцій. Така ситуація викликана девальвацією національної валюти. Торговий дохід від операцій з цінними паперами також має тенденцію до зменшення. У 2014 р. з'являються доходи від операцій з фінансовими інструментами, що свідчить про розширення спектру банківських послуг, які приносять дохід.

Пропонуємо розглянути динаміку та структуру доходів філії, а саме Сумського обласного управління АТ «Ощадбанк» (табл. 2).

Розрахунки свідчать про те, що загальний обсяг доходів у 2017 р. порівняно з 2013 р. збільшився на 161 102,5 тис. грн. за рахунок позитивної динаміки всіх видів доходів банку, крім інших операційних доходів, які за період дослідження зменшились на 896,1 тис. грн. Попри збільшення суми процентних доходів на 123 754,0 тис. грн. у 2017 р. порівняно з 2013 р., їх питома вага за цей період зменшилась на 1,2 п. в., що свідчить про зниження кредитної активності клієнтів. Водночас спостерігається збільшення частки комісійних доходів у загальній структурі на 2,2 п. в. за період дослідження, що пов'язане зі збільшенням кола клієнтів та корегуванням тарифів банку за розрахунково-касового обслуговування. Доходи філії від операцій з іноземною валютою у 2017 р. порівняно з 2013 р. зросли на 1 678,4 тис. грн., а їх питома вага у звітному році досягла 1,0%, що може бути наслідком розширення співпраці з іншими філіями та банками щодо здійснення виплат клієнтам ліквідованих банківських установ.

Негативна динаміка суми валютних доходів, пов'язана з девальвацією гривні та відповідним зменшенням обсягу операцій з іноземною валютою, зокрема обслуговуванням валютних рахунків, проте позитивним фактором у цій ситуації є те, що філія отримує прибуток від таких операцій, на відміну від загальнобанківської тенденції. Високі темпи девальвації гривні стосовно іноземних валют, які спостерігались протягом 2014–2015 рр., суттєво сповільнились у 2016 р.

У 2016 р. НБУ почав процес поступового скасування низки заходів, вжитих у 2014 р. і спрямованих на обмеження відтоку іноземної валюти з країни. Зокрема, частину валютних надходжень, яка є обов'язковою для конвертації в гривню, було знижено із 75% до 65%, а також було спрощено процедуру придбання іноземної

Таблиця 1

Склад і структура доходів АТ «Ощадбанк» за 2013–2017 рр.

Найменування статті	Рік					Відхилення (+,-) 2017/2013
	2013	2014	2015	2016	2017	
Процентні доходи, тис. грн.	11 197 621,0	13 666 256,0	18 374 660,0	19 494 872,0	19 747 084,0	8549463,0
Питома вага, %	86,4	85,8	68,1	71,5	77,1	-9,3 п.в
Комісійні доходи, тис. грн.	1 501 514,0	1 589 970,0	2 131 460,0	2 912 480,0	4 001 097,0	2499583,0
Питома вага, %	11,6	10,0	7,9	10,7	15,6	4,0 п.в.
Дохід від операцій з іноземною валютою, тис. грн.	51 186,0	–	–	–	–	-51186,0
Питома вага, %	0,4	–	–	–	–	-0,4 п.в.
Дохід від інвестицій у портфелі на продаж, тис. грн.	131 062,0	176 852,0	382,0	3245,0	13,0	-131049,0
Питома вага, %	1,0	1,1	x	x	x	-1,0 п.в.
Дохід від операцій з фінансовими інструментами, тис. грн.	–	168 148,0	6 351 993,0	3 676 053,0	1 155 657,0	1155657,0
Питома вага, %	–	1,1	23,5	13,5	4,5	4,5 п.в.
Інший дохід, тис. грн.	75 245,0	320 968,0	123 603,0	1 165 351,0	714 744,0	639499,0
Питома вага, %	0,6	2,0	0,5	4,3	2,8	2,2 п.в.
Всього доходів, тис. грн.	12 956 628,0	15 922 194,0	26 982 098,0	27 252 001,0	25 618 595,0	12661967,0
Питома вага, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0

Джерело: розраховано авторами [2]

Таблиця 2

Склад та структура доходів філії Сумське обласне управління АТ «Ощадбанк», 2013–2017 рр.

Найменування статті	Рік					Відхилення (+,-) 2017/2013 рр.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Процентні доходи, тис. грн.	128 225,8	131 824,5	195 687,8	222 454,9	251 979,8	123 754,0
Питома вага, %	79,3	79,2	77,8	76,4	78,1	-1,2 в. п.
Комісійні доходи, тис. грн.	29 640,5	29 404,4	50 127,2	63 945,1	66 207,0	36 567,0
Питома вага, %	18,3	17,7	19,9	21,9	20,5	2,2 в. п.
Дохід від операцій з іноземною валютою, тис. грн.	1 463,1	4 720,2	4 528,8	4 084,0	3 131,5	1 678,4
Питома вага, %	0,9	2,8	1,8	1,4	1,0	0,1 в. п.
Інші операційні доходи, тис. грн.	2 411,1	487,9	1 129,8	748,7	1 515,0	-896,1
Питома вага, %	1,5	0,3	0,5	0,3	0,5	-1,0 в. п.
Всього доходів, тис. грн.	161 730,5	166 436,6	251 473,6	291 232,7	322 833,0	161 102,5
Питома вага, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0

Джерело: розраховано автором

валюти на міжбанківському ринку, використання інвалюти під час здійснення розрахункових операцій, послаблені обмеження на грошові перерахування за кордон.

Розглянувши загалом наявні пропорції банківських доходів, проаналізуємо питання збалансованості структури банківських витрат АТ «Ощадбанк» у 2013–2017 рр. (табл. 3).

Аналізуючи структуру витрат банку, зауважимо, що загальна сума витрат у 2017 р. порівняно з 2013 р. збільшилась на 12 814 138,0 тис. грн. (у 2 рази). Сума процентних витрат та їх питома вага за період дослідження збільшуються. Така ситуація може бути викликана збільшенням депозитів.

Збільшення суми комісійних витрат майже в чотири рази у звітному році свідчить про збільшення кількості клієнтів. Негативним моментом в цій ситуації є поява значних витрат від операцій з іноземною валютою, питома вага яких зменшується. У зв'язку з різким загостренням економічної кризи в країні у банківських посередників виникла потреба нарощення розміру загальних резервів за всіма видами операцій.

В табл. 4 розраховуємо структуру витрат Сумської філії.

Розрахунки свідчать про те, що найбільшу питому вагу в структурі витрат філії становлять процентні витрати, а саме 56,0% у звітному році. Особливої уваги заслуговують витрати на утримання персоналу, питома вага яких за період дослідження зменшилась на 6,6 п. в. Така динаміка є результатом роботи щодо оптимізації кількості та типології відділень банку, проведеної задля скорочення ірраціональних витрат та осучаснення технологічної складової обслуговування клієнтів. Водночас сума комісійних витрат банку у звітному році у 3,2 рази більша за цей показник у 2013 р., а її частка за період дослідження зросла до 6,1%. Протягом останніх років Сумське обласне управління АТ «Ощадбанк» тісно співпрацює зі страховими компаніями та компаніями з перевірки якості обслуговування клієнтів за встановленими стандартами, серед яких слід назвати ТОВ «Форсервіс ЮА Сейлз», за послуги яких банк сплачує комісійну винагороду.

Отже, витрати філії за період дослідження мали тенденцію до зростання, проте зміна самої структури витрат є результатом вжиття профілактичних заходів зі збереження активів та загальної економічної ситуації в країні та регіоні. Діяльність банку перш за все пов'язана із залученням та розміщенням вільного капіталу, як наслідок, саме процентні доходи й витрати, їх склад, структура, динаміка та співвідношення визначають можливості банку та перспективи його діяльності.

Дані табл. 5 відображають динаміку чистого прибутку АТ «Ощадбанк».

Здійснивши аналіз доходів та витрат АТ «Ощадбанк», відзначимо наявність тенденції

до зменшення суми чистого прибутку за період дослідження. Також у 2014 та 2015 рр. спостерігається збиток, але в наступні два роки ситуація змінюється, а банк отримує прибуток.

Розрахунки свідчать про те, що діяльність філії за останні п'ять років залишається прибутковою протягом останніх трьох років, попри загальну негативну динаміку, характерну для діяльності АТ «Ощадбанк». Ефективне використання ресурсів банку є запорукою отримання прибутку. Варто також відзначити, що Сумське обласне управління протягом 2013–2017 рр. отримує чистий прибуток, проте не сплачує податок з нього, адже податок на прибуток сплачує материнська компанія відповідно до вибраної облікової політики та вимог законодавства щодо холдингових груп та їх компаній. Таким чином, витрати з податку на прибуток у Сумської філії відсутні.

Для збільшення суми доходів АТ «Ощадбанк» повинен вжити таких заходів [3]:

- загальне зростання групи активів, що приносять процентний дохід;
- збільшення питомої ваги дохідних активів у сукупних активах;
- зміна загального рівня процентної ставки за активними операціями;
- зміна структури дохідних активів шляхом підвищення питомої ваги ризикованих кредитів.

Крім виявлення джерел збільшення доходів, АТ «Ощадбанк» повинен проаналізувати напрями своїх видатків та оптимізувати їх [4]:

- активізувати роботу з проблемною заборгованістю, зокрема претензійно-позовну роботу;
- оптимізувати кількість персоналу та систему оплати праці, адміністративні та капітальні витрати, мережу філій (відділень);
- здійснити оцінювання дохідності продуктів (послуг), умов їх продажу (надання), а також прийняти рішення про доцільність продажу збиткових продуктів, зокрема пов'язаних з виконанням певних соціальних функцій.

Висновки. Результати проведеного дослідження показали, що фінансовий результат АТ «Ощадбанк» останніми роками мав тенденцію до зниження. Незадовільний стан державного банку пояснюється низкою факторів, серед яких суттєвими є формування резервів на покриття можливих втрат по активних операціях, продаж проблемних кредитів за вартістю, нижчою за балансову, зниження доходів від основної діяльності через низьку ділову активність в економіці та в умовах зростання витрат по залучених ресурсах.

Дослідження фінансового стану АТ «Ощадбанк» у розрізі аналізу його доходів та витрат дає змогу визначити основні напрями покращення його фінансового становища. Насамперед необхідно визначити джерела додаткових доходів банків, а саме зростання процентних та інших дохідних активів, зміну загального рівня процентної ставки за активними операціями,

Таблиця 3

Склад і структура витрат АТ «Ощадбанк» за 2013–2017 рр.

Найменування статті	Рік					Відхилення (+,-) 2017/2013 рр.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Процентні витрати, тис. грн.	5 686 401,0	8 347 271,0	12 473 068,0	13 605 590,0	14 228 362,0	8 541 961,0
Питома вага, %	46,4	32,2	31,8	50,8	56,8	10,4 п. в.
Комісійні витрати, тис. грн.	270 382,0	330 217,0	497 312,0	787 641,0	1 305 079,0	1 034 697,0
Питома вага, %	2,0	1,3	1,3	2,9	5,2	3,2 п. в.
Витрати від операцій з іноземною валютою, тис. грн.	–	3 330 833,0	4 867 781,0	3 602 293,0	451 470,0	451 470,0
Питома вага, %	–	12,8	12,4	13,4	1,8	1,8 п. в.
Загальні витрати на формування резервів, тис. грн.	2 585 533,0	9 690 631,0	17 157 092,0	3 202 752,0	1 934 665,0	1 676 132,0
Питома вага, %	21,1	37,4	43,7	12,0	7,7	-13,4 п. в.
Інші операційні витрати, тис. грн.	3 488 538,0	4 238 638,0	4 256 532,0	5 586 057,0	7 139 998,0	3 651 460,0
Питома вага, %	28,5	16,3	10,8	20,9	28,5	0,0
Витрати на податок на прибуток, тис. грн.	214 620,0	–	572,0	–	38,0	-214 582,0
Питома вага, %	1,8	–	x	–	x	-1,8 п. в.
Всього витрат, тис. грн.	12 245 474,0	25 937 590,0	39 252 357,0	26 784 333,0	25 059 612,0	12 814 138,0
Питома вага, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0

Джерело: розраховано авторами [2]

Таблиця 4

Склад і структура витрат філії Сумське обласне управління АТ «Ощадбанк» у 2013–2017 рр.

Найменування статті	Рік					Відхилення (+,-) 2017/2013 рр.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Процентні витрати, тис. грн.	82 740,8	82 645,1	128 717,9	142 507,0	171 848,4	89 107,6
Питома вага, %	55,9	54,4	53,2	51,7	56,0	0,1
Комісійні витрати, тис. грн.	5 824,7	5 924,9	11 597,2	12 834,6	18 601,0	12 776,3
Питома вага, %	3,9	3,9	4,8	4,6	6,1	2,2
Витрати на формування резервів, тис. грн.	623,9	1 660,5	14 056,3	11 682,7	12 921,2	12 297,3
Питома вага, %	0,4	1,1	5,8	4,2	4,2	3,8
Загальноадміністративні витрати, тис. грн.	20 199,1	20 573,1	32 829,5	42 995,7	43 652,3	23 453,2
Питома вага, %	13,6	13,6	13,6	15,6	14,2	0,6
Витрати на утримання персоналу, тис. грн.	38 685,6	40 982,1	54 650,3	65 778,6	59 904,8	21 219,2
Питома вага, %	26,1	27,0	22,6	23,9	19,5	-6,6
Всього витрат, тис. грн.	148 074,1	151 795,8	241 851,3	275 798,5	306 927,7	158 853,6
Питома вага, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 5

Динаміка чистого прибутку АТ «Ощадбанк» у 2013–2017 рр., тис. грн.

Найменування статті	Рік					Відхилення (+, -) 2017/2013 рр.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Доходи	12 956 628,0	15 922 194,0	26 982 098,0	27 252 001,0	25 618 595,0	12 661 967,0
Витрати	12 245 474,0	25 937 590,0	39 252 357,0	26 784 333,0	25 059 612,0	12 814 138,0
Чистий прибуток (збиток)	711 154,0	(10 015 396,0)	(12 270 259,0)	467 668,0	558 983,0	-152 171,0

Джерело: розраховано авторами [2]

Таблиця 6

**Динаміка чистого прибутку філії
Сумське обласне управління АТ «Ощадбанк» у 2013–2017 рр., тис. грн.**

Найменування статті	Рік					Відхилення (+, -) 2017/2013 рр.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Доходи	161 730,5	166 436,6	251 473,6	291 232,7	322 833,0	161 102,5
Витрати	148 074,1	151 795,8	241 851,3	275 798,5	306 927,7	158 853,6
Чистий прибуток (збиток)	13 656,4	14 640,8	9 622,3	15 434,2	15 905,3	2 248,9

Джерело: розраховано авторами

зміну структури дохідних активів шляхом підвищення питомої ваги ризикованих кредитів. Не меншої уваги потребують напрями видатків,

обсяг яких слід мінімізувати з метою забезпечення фінансової стійкості та прибуткової діяльності банківської установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шелудько В. Фінансовий ринок: підручник. Київ: Знання-Прес, 2008. 488 с.
2. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL: <http://www.oschadnybank.com/ua>.
3. Письменна К. Шляхи оптимізації доходів та витрат банку. Ефективна економіка. 2012. № 3. С. 15–18.
4. Гладких Д. Основні складові доходів і витрат українських банків. Вісник Національного банку України. 2013. № 5 (207). С. 22–33.

АНАЛІЗ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ANALYSIS OF LOAN AND INVESTMENT ACTIVITY OF BANK

Лебедка В.С.

студент,
Запорізький національний університет

Кисільова І.Ю.

кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет

Розглянуто сутність та особливості кредитно-інвестиційної діяльності банків. Проаналізовано кредитно-інвестиційну діяльність ПАТ КБ «ПриватБанк», охарактеризовано програми інвестиційного кредитування бізнесу, визначено коефіцієнт рівня кредитно-інвестиційного портфеля в загальних активах та характер кредитно-інвестиційної діяльності. Проаналізовано динаміку кредитно-інвестиційного портфеля. Запропоновано заходи щодо покращення кредитно-інвестиційної діяльності банку.

Ключові слова: кредитно-інвестиційна діяльність банку, коефіцієнт рівня кредитно-інвестиційного портфеля в загальних активах, кредитно-інвестиційний портфель.

Рассмотрены сущность и особенности кредитно-инвестиционной деятельности банков. Проанализирована кредитно-инвестиционная деятельность ПАТ КБ «ПриватБанк», охарактеризованы программы инвестиционного кредитования бизнеса, определен коэффициент уровня кредитно-инвестиционной портфеля в общих активах и характер кредитно-инвестиционной деятельности. Проанализирована динамика кредитно-инвестиционной портфеля. Предложены мероприятия для улучшения кредитно-инвестиционной деятельности банка.

Ключевые слова: кредитно-инвестиционная деятельность банка, коэффициент уровня кредитно-инвестиционного портфеля в общих активах, кредитно-инвестиционный портфель.

The essence and peculiarities of loan and investment activity of banks. The loan and investment activity of JSC PRIVATBANK has been analysed, programs of business investment loan activity, the rate of loan and investment activity in total assets and character of loan and investment activity were defined. Dynamics of bank loan and investment portfolio has been analysed. Some actions for improving of loan and investment activity of bank have been proposed.

Key words: of loan and investment activity of bank, rate of loan and investment activity in total assets, loan and investment portfolio.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах стимулювання інвестиційної діяльності в банківській сфері – одне із важливих завдань, що має здійснюватися системно щодо забезпечення необхідного рівня та структури капіталовкладень в економіку країни задля підвищення рівня розвитку національної економіки і посилення її конкурентоспроможності. Банківський сектор в економіці країни в останні роки зазнає значних потрясінь. Таку ситуацію спричинили багато причин, але основними, звичайно ж, стали політичні та економічні проблеми, пов'язані з військовими діями всередині країни. У таких умовах саме інвестиційна діяльність банків може виступити альтернативою кредитування. Інвестиції ство-

рюють умови для розширеного відтворення, структурних перетворень у країні, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, вирішення соціально-економічних проблем.

Інвестиції зачіпають глибинні основи господарської діяльності, визначаючи процес економічного зростання загалом. Інвестиції є стратегічним чинником розвитку економіки України. Активізація інвестиційного процесу – найбільш актуальна і дуже болісно розв'язувана макроекономічна проблема. У зв'язку з цим, як і раніше, постає актуальне питання про пошуки ефективних джерел інвестицій і, як наслідок, зумовлених факторів підвищення інвестиційної активності. Про це свідчать як незадовільний розвиток інвестиційних процесів у сучасній українській економіці, так і кількість публікацій,

дискусій з цієї проблеми, які підтверджують гостроту ситуації в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Аналіз наукових праць, присвячених проблемі розвитку інвестиційного кредитування, свідчить про багатогранність та складність цього феномену, зокрема, є різні підходи до визначення цього питання. На думку І.О. Бланка [1, с. 27], інвестиційний кредит – це економічні відносини між кредитором та позичальником із приводу фінансування інвестиційних заходів на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка, а інвестиційне кредитування – це кредитний процес, що включає сукупність механізмів реалізації кредитних відносин в інвестиційній сфері. Ці відносини характеризуються рухом вартості (позичкового капіталу) від кредитора до позичальника та в протилежному напрямі. О. Вовчак [2, с. 20–21] вважає, що інвестиційний кредит – це кредит в основний капітал з метою його збільшення й на цій базі розширення виробництва, що надається позичальникам для здійснення ними інвестиційних вкладень, наприклад, кредити на будівництво, освоєння землі, купівлю будівель, обладнання тощо. А. Вожжов, Н. Попова [3, с. 75] дотримуються погляду, що інвестиційне кредитування – це фінансування діяльності, що здійснюється згідно з принципами банківського кредитування і спрямована на створення (реконструкцію, модернізацію) об'єктів, комерційне використання яких породжує потік доходів, що забезпечують повернення банківських коштів і оплату за користування ними у визначені строки. Подібного погляду дотримуються Т. Грицай [4, с. 9], О. Карташян [5, с. 5–7] та Т. Майорова [6, с. 125].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Поряд із досягненнями у теорії і практиці інвестиційної діяльності банків недостатньо розробленими залишаються проблеми, які потребують вирішення, зокрема розроблення шляхів покращення та стимулювання інвестиційної діяльності банків задля забезпечення розвитку національної економіки. Зокрема, в статті проаналізовано кредитно-інвестиційну діяльність ПАТ КБ «ПриватБанк» як одного з банків, які формують банківську систему України.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення науково-методичних засад і розроблення на їх основі практичних рекомендацій підвищення ефективності кредитно-інвестиційної діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Отже, узагальнюючи вищесказане, можна визначити специфічні особливості інвестиційних кредитів:

– об'єкт кредитування – не позичальник, а його інвестиційні наміри (інвестиційний проект),

у зв'язку з чим у банку виникає необхідність у детальній оцінці ефективності інвестиційного проекту, який може бути прокредитованим;

– відсоток за інвестиційним кредитом не повинен перевищувати рівень прибутковості інвестицій;

– термін інвестиційного кредиту залежить від терміну окупності інвестиційного проекту;

– інвестиційний кредит може бути виданий із пільговим терміном використання (на термін реалізації інвестиційного проекту), протягом якого виплачуються тільки відсотки за кредит, а основна сума боргу погашається в наступні періоди часу;

– інвестиційний кредит і відсотки за ним погашаються лише за рахунок доходів, які одержує інвестор у процесі реалізації інвестиційного проекту.

Є погляд, що банківське кредитне інвестування охоплює дві сфери діяльності, перша з яких забезпечує підтримку кругообігу капіталів у сфері виробництва, а друга – створення нових або удосконалення наявних виробництв [7, с. 356]. Виходячи з цього, за метою та напрямом використання інвестиційні кредити підрозділяються на:

– підтримку кругообігу та обігу капіталу у виробничому бізнесі (через кредитування виробничих підприємств для поповнення оборотних коштів);

– створення нових або вдосконалення наявних виробництв (кредити на сукупний об'єкт – інвестиційний проект).

Отже, можна зазначити, що важливим принципом віднесення кредитів до інвестиційних є їх спрямованість на забезпечення наступного збільшення вартості за рахунок будівництва, реконструкції, модернізації, тобто створення нових потужностей сфери виробництва й обігу.

Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є однією з найважливіших умов залучення інвестицій і подальшого економічного зростання країни. Одним з основних чинників, під впливом яких формується інвестиційний клімат держави, є стан фінансово-кредитної системи та результати діяльності банківського сектору. Проте вітчизняні банки сьогодні не виконують своєї головної функції – інвестування в економіку країни, недостатнім також є обсяг кредитно-інвестиційних ресурсів, що спрямовується в українську економіку, який не забезпечує економічного зростання. Причинами цього є недосконалий розвиток банківського сектору. Тому, на нашу думку, потрібно вирішувати ці питання через розроблення активної економічної політики держави щодо стимулювання інвестиційної діяльності банків.

Сьогодні вкладення банків в економіку України здійснюються у таких основних формах, як пряме фінансування інвестиційних проектів та вкладення в цінні папери (банківські інвести-

ційні кредити), що формують кредитно-інвестиційний портфель банку [8, с. 285–287].

Основними показниками інвестиційної діяльності банків є: вартість загальних активів, вартість наданих кредитів і кредитно-інвестиційний портфель (КІП) як джерело інвестиційних ресурсів.

Розглянемо кредитно-інвестиційну діяльність ПАТ КБ «ПриватБанк». Банк запустив програму інвестиційного кредитування бізнесу, що дасть змогу українським компаніям і малому бізнесу отримати довгострокове фінансування на придбання або модернізацію основних фондів під заставу вже наявного майна (нерухомість або автотранспорт). Отримати інвестиційну кредитну лінію в ПАТ КБ «ПриватБанк» можна на строк до 5 років, сума фінансування становить від 500 тис. до 10 млн грн. Також перспективним напрямом інвестиційного кредитування вважається сільське господарство. Оформлення інвестиційних кредитних ліній ПАТ КБ «ПриватБанк» для агрокомпаній дозволить отримати часткову компенсацію кредиту від держави – до 25% кредиту у разі придбання сільгосптехніки вітчизняного виробництва та частини процентів за кредитом для проектів розвитку тваринництва [9].

Для підприємств та підприємців із поточним рахунком у ПАТ КБ «ПриватБанк» пропонується надання інвестиційного кредиту (непоновлювана кредитна лінія до 5 років) – передбачає видачу кредитних коштів у межах узгодженої максимальної суми (кредитного ліміту). У разі отримання повної суми кредитних коштів подальша їх видача припиняється незалежно від фактичної суми заборгованості.

Інвестиційні кредити призначені для фінансування сезонного циклу виробництва, капітальних інвестицій (придбання або модернізація обладнання, придбання комерційної нерухомості тощо). Термін кредитування визначено від 1 до 5 років, сума – від 500 тис до 10 млн. грн. за ставкою 19% річних [9].

Проведемо аналіз кредитно-інвестиційної діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» (табл. 1).

Слід відзначити, що величина кредитно-інвестиційного портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк» після зростання в 2016 р (до 86 235,3 млн грн.) зменшилася в 2017р до 157 023 млн. грн. Взагалі можна побачити падіння величин кредитів як фізичним, так і юридичним особам, цінних паперів в 2017 р., що можна пояснити загальним спадом банківської діяльності.

Для визначення характеру кредитно-інвестиційної діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» використаємо коефіцієнт рівня кредитно-інвестиційного портфеля в загальних активах [8, с. 290]:

$$K_{\text{кп}} = \frac{\text{КІП}}{A} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де $K_{\text{кп}}$ – коефіцієнт рівня кредитно-інвестиційного портфеля у загальних активах; КІП – обсяг кредитно-інвестиційного портфеля; А – загальні активи.

Розраховані коефіцієнти рівня кредитно-інвестиційного портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк» у загальних активах за 2015–2017 рр. наведено в табл. 2.

Характер діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» в 2015р. є ризиковим; протягом наступних двох років спостерігається зменшення коефіцієнта рівня кредитно-інвестиційного портфеля у загальних активах, причому характер

Таблиця 1

Динаміка кредитно-інвестиційного портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2015–2017 рр., млн. грн.

Показники, млн. грн	Роки			Відхилення, млн. грн	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Міжбанківські кредити	3447,4	4082,4	0.00	635	-4082,4
Кредити юридичним особам	163070	9 320	3691	-153 750	-5 629
Кредити фізичним особам	24388	19166	30481	-5222	11315
Цінні папери	20211	17317	28198	-2894	10881
КІП	211116,4	49885,4	62370	-161231	12484,6

Таблиця 2

Коефіцієнт рівня кредитно-інвестиційного портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк» у загальних активах

Показники	Роки		
	2015	2016	2017
Активи: млн. грн.	258811	205183	254805
Кредитно-інвестиційний портфель, млн. грн.	211116,4	49885,4	62370
Коефіцієнт рівня кредитно-інвестиційного портфеля в загальних активах, %	81,57	24,31	24,48
Характеристика рівня кредитно-інвестиційної діяльності	ризикова	пасивна	пасивна

інвестиційно-кредитної діяльності залишається пасивним.

Подальший розвиток кредитно-інвестиційної діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» залежить від активної участі всіх суб'єктів процесу: населення як найбільшого постачальника грошових коштів, банків як посередника, кредитора та інвестора, суб'єктів господарювання як основних об'єктів вкладення ресурсів та держави як організатора правових відносин між усіма учасниками кредитно-інвестиційної діяльності. Не менш важливе значення має й попит на кредити, зміни якого впливають на рівень активації інвестиційної банківської діяльності.

Вагоме значення для розвитку кредитно-інвестиційної діяльності банківського сектору має державна економічна політика. Упровадження дієвих монетарних, фіскальних та правових інструментів, вдосконалення та розроблення нових нормативно-правових актів щодо банківського інвестування дасть змогу поліпшити умови ведення підприємницької діяльності, що покращить інвестиційний клімат у державі. Наявність єдиного підходу, чіткої стратегії та правового обґрунтування у сфері банківського інвестування є важливою умовою не тільки для ефективної діяльності банківського сектору економіки, але й для соціально-економічного розвитку країни загалом.

Як зазначають вітчизняні дослідження, розробленню й упровадженню механізмів та інструментів стимулювання банківського інвестиційного кредитування має передувати ретельний аналіз чинників, які нині перешкоджають його розвитку в Україні [10, с. 30–31].

Отже, досить поширеною є думка про те, що сьогодні стримують розвиток інвестиційного кредитування такі чинники, як:

1. Низька кредитоспроможність позичальників, що пов'язано зі зменшенням доходів підприємств і зниженням їхньої підприємницької діяльності.

2. Ризик неповернення та зростання обсягів проблемних кредитів. Погіршення якості кредитного портфеля через неповернення кредитів зумовило втрату банками ресурсної бази, доходів і необхідність формування ними значних резервів за кредитними операціями.

3. Наявність у банків більш дохідних і менш ризикових сегментів розміщення ресурсів, аніж підприємства реального сектору економіки. Нині такими сегментами є підприємства зі швидкою оборотністю капіталу (сфера торгівлі й послуг), а також валютний ринок і ринок державних цінних паперів, зокрема облігації внутрішньої державної позики (ОВДП).

4. Зменшення довгострокової ресурсної бази банків. Низька довіра вкладників до банківської системи у кризовий і посткризовий періоди зумовила скорочення суми та строків розміщення вкладів.

5. Недостатня розвинутість нормативно-правового забезпечення.

6. Неприятливий інвестиційний клімат. Це також наслідок нерозвинутої нормативно-правової бази, який потребує нагального вирішення.

Загалом, аналізуючи та узагальнюючи дослідження вітчизняних та зарубіжних дослідників, можна визначити основні заходи у сфері стимулювання банківського інвестиційного кредитування:

1) стимулювання банків і небанківських фінансових установ (кредитних спілок, товариств взаємного кредитування тощо) до розширення мікрокредитування й удосконалення законодавчого забезпечення їхньої діяльності;

2) розроблення національної програми мікрокредитування шляхом створення за участі держави спеціального фонду, який здійснюватиме кредитування на револьверній основі;

3) розроблення банками системи заходів щодо залучення нових джерел коштів через дієвий механізм залучення доходів і заощаджень, одержаних власниками капіталу, головним чином у фінансовому секторі економіки і домашніх господарствах [11, с. 210–212].

4) створення «госпітального» банку, який акумулюватиме неякісні активи з метою забезпечення їхньої подальшої реструктуризації за рахунок коштів державного бюджету, НБУ або спеціального фонду;

5) створення державного інвестиційного банку, який буде спеціалізуватися на рефінансуванні банків, які в цьому контексті матимуть нагоду пропонувати для фінансування найефективніші та найперспективніші інвестиційні проекти;

6) звільнення від оподаткування частини прибутків банків або зменшення податкової ставки для банків, якщо вони спрямовують свої кошти в інноваційні проекти;

7) удосконалення системи страхування інвестиційних ризиків банків для заохочення останніх до надання довгострокових кредитів тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, дослідження виявили певні проблеми в інвестиційно-кредитній діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк». В умовах економічної та політичної нестабільності, недосконалого законодавства ПАТ КБ «ПриватБанк» для успішного здійснення інвестиційних операцій обов'язково повинен розробити чітку, врегульовану внутрішню систему інвестиційного менеджменту, використовуючи внутрішні резерви та зовнішні можливості. Такий підхід дасть змогу значно знизити ризик втрат за кредитно-інвестиційними операціями. Подальші дослідження мають на меті проведення більш детального аналізу інвестиційно-кредитної діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» та проведення факторного аналізу з метою виявлення впливу окремих факторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О., Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент: підручник. К.: КНТЕУ, 2006. 398 с.
2. Вовчак О.Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні. Кредоінвест. 2006. № 11. С. 20–22.
3. Вожжов А., Попова Н. Інвестиційне кредитування комерційних банків: зміст і вимоги до формування ресурсної бази. Банківська справа. 2003. № 1. С. 73–79.
4. Грицай Т.Л. Інвестиційне кредитування, його сутність та значення в суспільних формах господарювання. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 14. С. 7–10.
5. Карташян О.В. Організаційно-економічні механізми інвестиційної діяльності комерційних банків: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01. Львів, 2006. 20 с.
6. Майорова Т.В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: монографія. К.: КНЕУ, 2013. 332 с.
7. Сітарчук А. Ю. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. 2013. Вип. 1 (99). С. 355–360.
8. Рогальська Н.Г. Стратегічний аналіз кредитно-інвестиційної діяльності комерційних банків України. Економічні інновації: зб.наук.пр. 2013. Вип. 54. С. 282–293.
9. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua/ru> (дата звернення: 01.11.2018).
10. Сомик А., Жуйков С. Сучасний стан та напрями стимулювання розвитку банківського інвестиційного кредитування в Україні. Вісник Національного банку України. 2010. № 3. С. 28–34.
11. Микова М.С. Банківське інвестиційне кредитування юридичних осіб в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 5. С. 208–216.

ДЕРЖАВНЕ КАЗНАЧЕЙСТВО УКРАЇНИ ТА ЙОГО РОЛЬ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ

THE STATE OF UKRAINE AND ITS ROLE IN THE BUDGET PROCESS

Павлюк В.В.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту,
Університет державної фіскальної служби України

Олійник В.О.

магістрант,
Університет державної фіскальної служби України

Стаття присвячена розкриттю теоретичних та практичних аспектів функціонування Державної казначейської служби України. Розглянуто організаційну структуру Державного казначейства України. Досліджено проблеми організації державного фінансового контролю в Україні, розроблено заходи щодо підвищення його ефективності. Показано, що компетенція Казначейства у сфері фінансового контролю поширюється на використання коштів органами місцевого самоврядування та бюджетними установами.

Ключові слова: бюджетна система України, казначейська система, бюджет, фінансовий контроль, бюджетні кошти, організація, вдосконалення, Казначейство.

Статья посвящена раскрытию теоретических и практических аспектов функционирования Государственной казначейской службы Украины. Рассмотрена организационная структура Государственного казначейства Украины. Исследованы проблемы организации государственного финансового контроля в Украине, разработаны меры по повышению его эффективности. Показано, что компетенция Казначейства в сфере финансового контроля распространяется на использование средств органами местного самоуправления и бюджетными учреждениями.

Ключевые слова: бюджетная система Украины, казначейская система, бюджет, финансовый контроль, бюджетные средства, организация, совершенствование, Казначейство.

The article is devoted to the disclosure of theoretical and practical aspects of the functioning of the State Treasury Service of Ukraine. The organizational structure of the State Treasury of Ukraine is considered. The article is devoted to the research of problems of organization of state financial control in Ukraine and development of measures to increase its efficiency. It is shown that the Treasury's competence in the area of financial control extends to the use of funds by local governments and budget institutions.

Key words: budget system of Ukraine, treasury system, budget, financial control, budgetary funds, organization, improvement, Treasury.

Постановка проблеми. Сьогодні казначейська система, яка обслуговує бюджети в Україні, посідає ключове місце в українській бюджетній системі, оскільки доходи, які надходять, та здійснення витрат з будь-якого бюджету України становлять дуже важливий процес виконання регіонами та державою покладених на них функцій. Правильне спрямування витрат на утримання та організація руху доходів бюджетів, переважно галузей невиробничої сфери, можуть створити реальні передумови для стабілізації економіки і забезпечення стабільного розвитку в майбутньому. Казначейська система, що є ланкою бюджетного управління, виконує контроль за обґрунтованістю та своєчасністю усіх платіжних операцій, а також за дотриманням

загальної фінансової дисципліни суб'єктами господарювання в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практичні та теоретичні питання побудови та функціонування системи Казначейства були предметом дослідження таких вчених, як О. Барановський, С. Булгакова, Є. Галушка, О. Даневич, О. Охрімівський, Л. Осипчук, О. Чечулін, С. Юрій. Робота Державної казначейської служби як складової апарату державного управління описана такими науковцями, як Г. Дмитренко, М. Сізова, А. Цветков [8]. Різноманітні аспекти подальшого вдосконалення та оптимізації управління фінансовими потоками знайшли відображення в працях таких вчених, як Л. Коваленко, П. Петрашка, О. Поважний, В. Стоян, О. Чечуліна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас в наукових дослідженнях мало приділено уваги розкриттю саме призначення Державної казначейської служби в бюджетній системі України.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретичних основ функціонування Державного казначейства в Україні та визначення його ролі в бюджетному процесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. З перших років становлення бюджетної системи України значної уваги потребували питання дотримання фінансової дисципліни, контролю за операціями з коштами бюджету з огляду на значну нестабільність фінансової системи новоутвореної держави, що було спричинено, зокрема, загальним падінням обсягів виробництва різних сфер економіки та погіршенням результатів фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору, проблемами дохідних частин бюджетів різного рівня, поширенням бартерних форм розрахунків, що було наслідком накопичення заборгованості держави по виплаті заробітної плати [1, с. 94].

Значною проблемою також було розпорощення коштів бюджетів різних рівнів, позабюджетних коштів (нині йдеться про кошти спеціального призначення), коштів міністерств, бюджетних установ за безліччю поточних рахунків, відкритих у Національному банку України та комерційних банках, що унеможливило своєчасне фінансування виконання державних функцій, здійснення попереднього та поточного контролю за станом використання бюджетних ресурсів. За наявності дефіциту у бюджетних коштах на поточних рахунках міністерств, бюджетних установ одночасно обліковувалися їх значні фактичні залишки [2, с. 157].

Загальновідомо, що 27 квітня 1995 року Указом Президента України створено Державне казначейство України, а Постановою Кабінету Міністрів України від 31 липня 1995 року за № 590 затверджено Положення про Державне казначейство України [3; 4].

Виникнення казначейства відбувалось у той період розвитку України, коли старі методи фінансового менеджменту вже втратили свою значимість, а нові методи не спирались на відповідні організаційні структури.

Зміни, внесені у формування казначейства в системі виконання державного бюджету, допомогли у вирішенні основного завдання, що полягає в усуненні практики автоматичного та непідконтрольного кредитування Центральним банком бюджетного дефіциту.

Відповідно до Указу Президента України та Постанови уряду Державне казначейство України має виконувати повний комплекс завдань, пов'язаних з касовим виконанням бюджетів усіх рівнів та ефективним управлінням бюджетними коштами. Воно має на меті упорядкування вико-

ристання державних коштів, концентрацію їх на найважливіших сферах соціально-економічного розвитку суспільства.

Для сучасного етапу соціально-економічного розвитку України характерним є помітне посилення стабілізаційних процесів, які знайшли своє відбиття в істотному гальмуванні інфляційних процесів, зміцненні національної грошової одиниці, сповільненні темпів спаду, а також збільшенні промислового виробництва та валового внутрішнього продукту.

Значною мірою відродження економічного життя держави сприяло підвищенню ефективності бюджетної системи в контексті бюджетного фінансування, що забезпечується чіткою організацією касового виконання бюджетів за доходами та витратами. Постановою Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9 грудня 2010 року № 1085 задля оптимізації системи центральних органів виконавчої влади, усунення дублювання їх повноважень, забезпечення скорочення адміністративного апарату та витрат на її утримання, підвищення ефективності державного управління створено Державну казначейську службу України згідно з пунктом 15 частини першої статті 106 Конституції України, на яку довірені ці сервісні функції у сфері обслуговування Казначейства [5]. Доходи і видатки бюджетів, обсяг бюджетного дефіциту є важливими індикаторами стану фінансової системи держави, рівня самостійності та можливості належно виконувати визначені Конституцією України функції. Саме для ефективної мобілізації фінансових ресурсів створена система Казначейства.

Чинна організаційна структура Державної казначейської служби України (рис. 1) працює з розглядом призначених функцій у сфері казначейського обслуговування державного бюджету. Основними структурними підрозділами для обслуговування підприємств є відділ обслуговування головних управлінців та інших клієнтів, видатки державного бюджету, управління доходами бюджету та операційний денний відділ обслуговування.

Сьогодні контрольна функція Державного казначейства України є визначальною в процесах найефективнішого щорічного виконання бюджету країни. Друга вагома частина інформаційного базису зосереджена в площині законодавчих ініціатив або норм, які отримали статус нормативно-правового акту країни.

Так, Бюджетний кодекс України, річні закони про державний бюджет, постанови, розпорядження, звіти тощо охоплюють не тільки якість виконання функцій Державного казначейства, але й проблеми існування державних фінансів. Казначейське обслуговування в межах своїх повноважень тактично вирішує поточні проблеми державних фінансів, але кожного року ці проблеми набувають більш відмінних рис, що впливає на цифри дефіциту бюджету та зростання державного боргу.



Рис. 1. Організаційна структура Державного казначейства України

Джерело: складено авторами

Перед Державним казначейством України в сучасних умовах роботи актуальними завданнями є ефективно та оперативне впровадження контрольної функції щодо касового виконання бюджету, ініціатива щодо диверсифікації джерел фінансування у відсутності коштів для поточних трансфертів (ця функція стає особливо важливою завдяки зростаючому дефіциту бюджету та збільшенню податкового навантаження на національного виробника та людину), що мають модернізуватись одночасно.

Для виконання функції ефективного управління державними доходами та витратами Державне казначейство передбачає запровадження та забезпечення функціонування певних принципів, основними з яких є принципи єдності, збалансованості, повноти, цільового використання бюджетних коштів, відповідальності учасників бюджетного процесу.

Для того щоби глибше розкрити теоретичний зміст казначейської системи, необхідно звернутись до чинної законодавчої бази. Згідно зі статтею 43 Бюджетного кодексу Укра-

їни [6] казначейське обслуговування бюджетів передбачає:

- розрахунково-касове обслуговування керівників та отримувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до закону;
- контроль за виконанням бюджетних повноважень під час зарахування бюджетних надходжень, прийняття бюджетними зобов'язаннями керівниками бюджетних коштів та здійснення платежів за цими зобов'язаннями;
- бухгалтерський облік та звітність щодо виконання бюджетів відповідно до національних нормативних актів (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативних актів Міністерства фінансів України;
- здійснення інших операцій з бюджетними коштами.

Органи, які займаються казначейським обслуговуванням бюджетних коштів, бюджетні установи відкривають рахунки у встановленому законом порядку.

Казначейство України не оплачує послуги з оброблення електронних розрахункових доку-

ментів та повідомлень у системі електронних переказів Національного банку України та переказу коштів через валютні рахунки, відкриті в Національному банку України. Казначейство України після консультування у Міністерстві фінансів України має право привертати кошти на повернутій основі для єдиного казначейського рахунку задля відшкодування тимчасових касових порушень місцевими бюджетами та Пенсійним фондом України.

Обсяги тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, пов'язаних із забезпеченням захищених видатків загального фонду, покриваються Казначейством України в межах поточного бюджетного періоду, а тимчасові касові розриви Пенсійного фонду України, пов'язані з виплатою пенсій, – у межах фактичного дефіциту коштів на цю мету за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку на договірних умовах без нарахування відсотків за користування цими коштами з обов'язковим їх поверненням до кінця поточного бюджетного періоду [6].

В разі розміщення коштів місцевого бюджету на депозитах або обслуговування коштів місцевого бюджету щодо бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ в установах банків обсяги тимчасових касових розривів за загальним фондом такого місцевого бюджету не покриваються за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку [7].

Відповідно до чинного законодавства на органи Державної казначейської служби покладено функції щодо здійснення видаткової частини Державного бюджету України, тому пряме ведення фінансового обслуговування операцій з бюджетними коштами дає змогу не тільки контролювати виконання бюджетів усіх рівнів, але й запобігати виникненню небажаних наслідків для держави в процесі виконання бюджету. Таким чином, контроль над касою включає попередній та поточний фінансовий контроль [8].

Попередній контроль, який передував здійсненню операцій щодо витрачання коштів, здійснюється на стадії реєстрації зобов'язань керуючих підрозділами та під час перевірки відповідності платіжних документів бюджетним зобов'язанням.

Поточний контроль, що проводиться в процесі здійснення видатків, включає перевірку відповідності платіжних документів затвердженням кошторисам, бюджетним призначенням та виділенням асигнуванням згідно із затвердженням Законом України про Державний бюджет. Також він включає контроль за повнотою та своєчасністю перерахування платежів у загальнодержавні фонди під час отримання готівки для виплати заробітної плати, контроль наявності підтверджуючих документів під час отримання готівки на оплату товарно-матеріальних цінностей [7].

Проте повний контроль над скарбницею можливий лише з дотриманням загальних принципів фінансового контролю, а саме принципів закон-

ності, об'єктивності, поєднання державних, регіональних та приватних інтересів, розподілу контрольних повноважень, повноти охоплення об'єктів за допомогою контролю, надійності, фактичної інформації, балансу контрольних дій, запобіжних дій, самодостатності системи управління, ефективності та відповідальності. Тільки за таких умов Державне казначейство України забезпечить ефективний та сучасний контроль за використанням бюджетних коштів та запобігатиме їх нецільовому використанню.

Все це тільки підтверджує особливий характер і необхідність управління казначейством, його складну структуру.

Державний бюджет є одним із важелів державного регулювання соціально-економічних процесів та найголовнішим за своїм призначенням у бюджетній системі України. З державного бюджету здійснюється фінансування витрат на заходи держави в галузі економіки, національної оборони, державного управління, соціальної сфери, міжнародних відносин, обслуговування державного боргу тощо [9, с. 38].

Станом на 1 січня 2018 року грошові кошти на рахунок національного казначейства становили 5,099 млрд. грн. Однак станом на 1 грудня 2017 року баланс склав 54 104 млрд. грн. Це означає, що в грудні влада витратила не тільки поточні доходи, тобто податки, зібрані в грудні, та позикові кошти, але й 49 мільярдів гривень казначейських залишків.

Зазначимо, що це мінімальний рівень за останні три роки: менший казначейський рахунок був на початку січня 2015 року (на 3,008 млрд. гривень), а на початку 2016 та 2017 років баланс склав 9,017 млрд. грн. і 14,255 млрд. грн. відповідно. На думку експертів, таємниця «зникнення» коштів полягає в незадовільному виконанні Державного бюджету минулого року [9].

Слід зазначити, що місцевим бюджетам відводиться важлива роль у соціально-економічному розвитку території, оскільки саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я та соціального захисту населення, засобів масової інформації, а також різноманітних молодіжних програм, видатків щодо впорядкування населених пунктів. Таким чином, місцеві бюджети здійснюють безпосередній вплив на задоволення різних потреб населення, стан та якість наданих суспільних послуг [9, с. 39].

Тому варто окремо звернути увагу на залишки коштів місцевих бюджетів на бюджетних рахунках, оскільки саме цей показник свідчить про стан їх фінансової спроможності. Залишки коштів усіх місцевих бюджетів України станом на 1 січня 2018 року становили 55,7 млрд. грн., зокрема 33,5 млрд. грн. загального фонду, 22,2 млрд. грн. спеціального фонду. Порівняно з початком 2017 року обсяги залишків загального фонду на казначейських рахунках зменшились на 22,4 млрд. грн.: на 19,1 млрд. грн. по загаль-

ному фонду, на 3,3 млрд. грн. по спеціальному фонду [10].

Суверенітет України вимагає створення та успішної роботи послідовної фінансової системи. Центральною ланкою цього є Державне казначейство. Саме ця структура повинна забезпечувати інтереси держави в умовах ринкової економіки. Державне казначейство України створює умови для діяльності різних інституцій для задоволення життєвих потреб людства, що здійснюються відповідно до норм та правил, затверджених суспільством, а також оформлені законами, розпорядженнями, постановами та інструкціями.

Висновки. Важливу роль під час функціонування національної економіки та забезпеченні бюджетної безпеки відіграє бюджетна система України.

Під час використання казначейської системи обслуговування бюджетів потрібно врахувати економічні, законодавчі, політичні властивості української держави; питання, поєднані з виникненням нових інформаційно-обчислювальних

систем; кадровий потенціал. Бюджетна та казначейська системи України повинні модернізуватися одночасно та в безпосередньому взаємозв'язку.

Задля вирішення наявних проблем потрібно забезпечити співпрацю між профільними міністерствами, урядом та Національним банком України, взаємозв'язок та послідовність державної політики в цьому напрямі, розроблення актуальних стратегічних та програмних документів задля створення умов для довгострокової стійкості Державної казначейської служби України.

Підвищення казначейського контролю в ході переміщення коштів з комерційних банків та їхня подальша консолідація на єдиному казначейському рахунку, розроблення загальнодержавної концепції щодо цільового та ефективного керування бюджетними ресурсами, організація автоматизованої системи управління казначейством – це ті заходи, які можуть поліпшити наявну ситуацію щодо виконання Державним казначейством України своїх функцій та його участі в бюджетному процесі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Молохова Я. Бюджетна система України: становлення та розвиток. Економіка, фінанси, право. 2013. № 1. С. 93–98.
2. Юрій С., Стоян В., Даневич О. Казначейська система: підручник. 2-ге вид., змін. і доп. Тернопіль: Карт-бланш, 2006. 818 с.
3. Про Державне казначейство України: Указ Президента України від 27 квітня 1995 року № 335/95. Фінанси України. 1996. № 7. С. 117.
4. Положення про Державне казначейство України: Постанова Кабінету Міністрів України від 31 липня 1995 року № 590. Фінанси України. 1996. № 7. С. 119.
5. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади: Указ Президента України від 9 грудня 2010 року № 1085. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010>.
6. Бюджетний кодекс України від 17 травня 2014 року № 4731-VI (зі змінами та доповненнями) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
7. Положення про єдиний казначейський рахунок від 26 червня 2002 року № 122 (зі змінами та доповненнями) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0594-02>.
8. Павлюк В. Контроль и ревизия. Донецк: ДонНУ, 2001. 146 с.
9. Баранова В., Дубовик О., Хомутенко В. та ін. Бюджетна система: навчальний посібник / за заг. ред. В. Хомутенко. Одеса: Видавництво Бартенєва, 2014. 392 с.
10. Юрій С. Теоретичні та практичні аспекти функціонування Державної казначейської служби в бюджетній системі України. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/132.pdf.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

PRACTICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE INCOME OF THE STATE

Петричко М.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

Ковач А.В.

магістр,
Мукачівський державний університет

У статті узагальнено наявні теоретичні підходи до визначення доходів Державного бюджету, розглянуто систему та процес формування доходів на підставі чинного законодавства. Досліджено практичні аспекти щодо формування доходів Державного бюджету та їх вплив на економічний розвиток України. Окреслено наявні негативні чинники, які впливають на процес формування доходів бюджету, та шляхи їх подолання у сучасних умовах розвитку.

Ключові слова: бюджет, податки, податкові надходження, неподаткові надходження, доходи бюджету, Державний бюджет.

В статье обобщены существующие теоретические подходы к определению доходов Государственного бюджета, рассмотрены система и процесс формирования доходов на основе действующего законодательства. Исследованы практические аспекты по формированию доходов Государственного бюджета и их влияние на экономическое развитие Украины. Обозначены имеющиеся негативные факторы, которые влияют на процесс формирования доходов бюджета, и пути их преодоления в современных условиях развития.

Ключевые слова: бюджет, налоги, налоговые поступления, неналоговые поступления, доходы бюджета, Государственный бюджет.

The article summarizes the existing theoretical approaches to the definition of the State budget revenues, considers the system and the process of income generation based on the current legislation. The practical aspects concerning the formation of the State budget revenues and their impact on the economic development of Ukraine are researched. The author outlines the existing negative factors that influence the process of forming budget revenues and ways to overcome them in the current conditions of development.

Key words: budget, taxes, tax revenues, non-tax revenues, budget revenues, State budget.

Постановка проблеми. Дослідження проблем формування доходної частини Державного бюджету України в умовах трансформаційної економіки є актуальним насамперед тому, що саме бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, а завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечуються економічна й соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення. Через Державний бюджет органи державної виконавчої влади здійснюють реалізацію державної внутрішньої та зовнішньої політики, державне регулювання та стимулювання економіки, фінансування соціальної політики з урахуванням довгострокових інтересів країни. Збільшення асигнувань з Державного бюджету сприяє зростанню сукупного попиту в економіці, відповідно, збільшенню

випуску продукції та зайнятості. Можливість же утримувати соціальну сферу та забезпечувати соціальні гарантії населенню залежить від стану надходжень до бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання акумуляції доходів Державного бюджету постійно перебуває в полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, які досліджують цю проблематику. Проблеми теорії, методології та практики управління доходною частиною Державного бюджету висвітлені в працях таких вчених, як Ю.В. Пасічник, В.Д. Базилович, О.Д. Василік, В.М. Опарін, Ц.Г. Огонь, С.В. Ковальчук, С.О. Булгакова, Л.Д. Сафонова, Г.Г. Старосенко, О.В. Романенко, А.О. Єпіфанов.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження тео-

ретичних та практичних аспектів формування доходів Державного бюджету України та обґрунтування можливих шляхів їх підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Державний бюджет є важливим інструментом ефективної реалізації фінансової політики, оскільки бюджетна система є основною ланкою державних фінансів. Такий централізований фонд грошових коштів охоплює весь комплекс розподільчих та перерозподільчих відносин в суспільстві за рахунок участі як фізичних, так і юридичних осіб. Науковцями виділяються дві основні групи джерел формування доходів бюджету, а саме зовнішні (прямий перерозподіл, міжнародний кредит фінансових організацій або іноземних держав, оподаткування експортно-імпоротної діяльності, валютне регулювання та ціновий механізм) та внутрішні (валовий внутрішній продукт, національне багатство) Усі процеси, пов'язані з формуванням бюджету та регламентацією доходів, відбуваються згідно з бюджетним законодавством України, у склад якого входять такі закони та нормативно-правові акти, як Конституція України, Бюджетний кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України «Про Державний бюджет» на відповідний рік, а також інші закони та нормативно-правові акти, що регулюють бюджетні відносини.

Особливостями формування бюджету є те, що держава використовує бюджетне планування для визначення рівня централізації фінансових ресурсів в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту й національного доходу, методів мобілізації грошових коштів в централізованій фонд, напрямів використання бюджетних коштів відповідно до принципів економічної політики держави. Саме за допомогою бюджетного планування можна забезпечити належне функціонування бюджетної системи держави, поступове зростання темпів соціально-економічного розвитку, якщо це передбачене соціально-економічною стратегією.

Доходи бюджету охоплюють частину фінансових відносин, які проявляються в умовах розширеного відтворення та функціонують під час мобілізації бюджетних ресурсів, їх розподілу та спрямування на здійснення відповідних видатків з метою виконання зобов'язань і функцій держави. З практичної точки зору доходи бюджету визначаються також як сукупність платежів у бюджеті, що включають усі кошти, які надходять відповідно до законодавства, а також плату за послуги, що надаються бюджетним установам. Згідно з Бюджетним кодексом України доходи бюджету – це всі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, спрявання яких передбачене законодавством (включаючи трансферти, гранти, дарунки).

Найважливішим методом акумуляції державою внутрішніх джерел формування доходів

бюджету є податковий. За допомогою податків держава примусово акумулює частину новоствореної додаткової вартості, яка втілюється в процесі формування доходів різних соціальних груп.

Загалом структура доходів Державного бюджету характеризується переважанням питомої ваги податкових надходжень, відсоткове співвідношення яких змінюється щороку впродовж аналізованого періоду (табл. 1).

Як видно з табл. 1, частка податкових надходжень за 2011–2017 рр. коливалась від 79,3% у 2014 р. до 84,57% у 2011 р., коли вона досягла найвищого значення. З 2011 р., незважаючи на поступове збільшення обсягів планових податкових надходжень до 2015 р. на 153 003,9 млн. грн., їхня питома вага у загальних доходах Державного бюджету зменшилась на 5,3%. Це обумовлене як зміною економічної ситуації в державі загалом, так і зміною бюджетно-податкової політики зокрема.

Проаналізуємо структуру запланованих податкових надходжень у 2011–2017 рр. в розрізі основних видів (рис. 1). У податкових надходженнях домінуючу роль відіграють внутрішні податки на товари й послуги. Зазначимо їх основну фіскальну роль під час формування доходної частини Державного бюджету впродовж 2011–2017 рр. Це створює всі необхідні умови для підвищення їхнього впливу і на бюджет, і загалом на процес створення й розподілу ВВП, що надзвичайно важливо для забезпечення стабільного економічного зростання в державі, оскільки в сучасних умовах вирішення проблем наповнення Державного бюджету в контексті функціонування ефективною системи оподаткування нерозривно пов'язане з результатами діяльності суб'єктів господарювання, що визначають їх економічну активність.

Питома вага внутрішніх податків на товари й послуги коливалась від 58,5% у 2015 р. до 67,1% у 2016 р. Податки на доходи, прибуток, збільшення ринкової вартості у загальній структурі податкових надходжень складала за аналізованій період в середньому 21,5%. Значні коливання в податкових надходженнях спостерігалися відносно податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції. Найбільша їхня частка у 2015 р. становила 9,2%. Однак вже в наступних роках вона зменшилась майже у 2 рази. Така ж тенденція простежувалася щодо інших податків та зборів, частка яких різко зменшилася з 2,3% у 2014 р. до 0,4% у 2015 р. Зміни у 2015 р. відбулися також щодо рентної плати, коли до Державного бюджету було заплановано надходження рентної плати та плати за використання інших природних ресурсів замість зборів та плати за спеціальне використання природних ресурсів і рентної плати, зборів на паливно-енергетичні ресурси (рис. 1).

Динаміка структурних змін щодо основних груп доходів Державного бюджету має чітко виражену тенденцію до зростання неподаткових

Таблиця 1
Динаміка складу та структури планових показників доходів до Державного бюджету у 2011–2017 рр.

Доходи Державного бюджету України	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Податкові надходження	256 967	84,57	311 111	83,2	282 461,9	80,4	299 588,9	79,3	409 970,9	79,3	502 554,5	82,7	606 017,3	82,9
Неподаткові надходження	42 699,1	14,05	58 708,3	15,69	64 881,1	18,5	69 373,3	18,36	95 976,3	18,56	87 646,8	14,4	107 220,9	14,7
Доходи від операцій з капіталом	636,1	0,21	2 064	0,55	1 006,9	0,3	1 456,3	0,39	753	0,15	1 267,4	0,2	369,4	0,05
Офіційні трансферти	3 405,4	1,12	1 899,6	0,51	2 636,8	0,75	7 225,7	1,91	8 614,2	1,67	8 617,5	1,4	5 700,4	0,78
Цільові фонди	167,8	0,05	177,3	0,05	177,9	0,05	177,4	0,04	1 665,7	0,37	7 880,2	1,39	11 723,1	1,6
Всього доходів	303 875,4	100	373 960,1	100	351 164,6	100	377 821,6	100	516 980,1	100	607 966,4	100	731 031,1	100

Джерело: розраховано авторами на основі даних Міністерства фінансів України за 2011–2017 рр. [5]

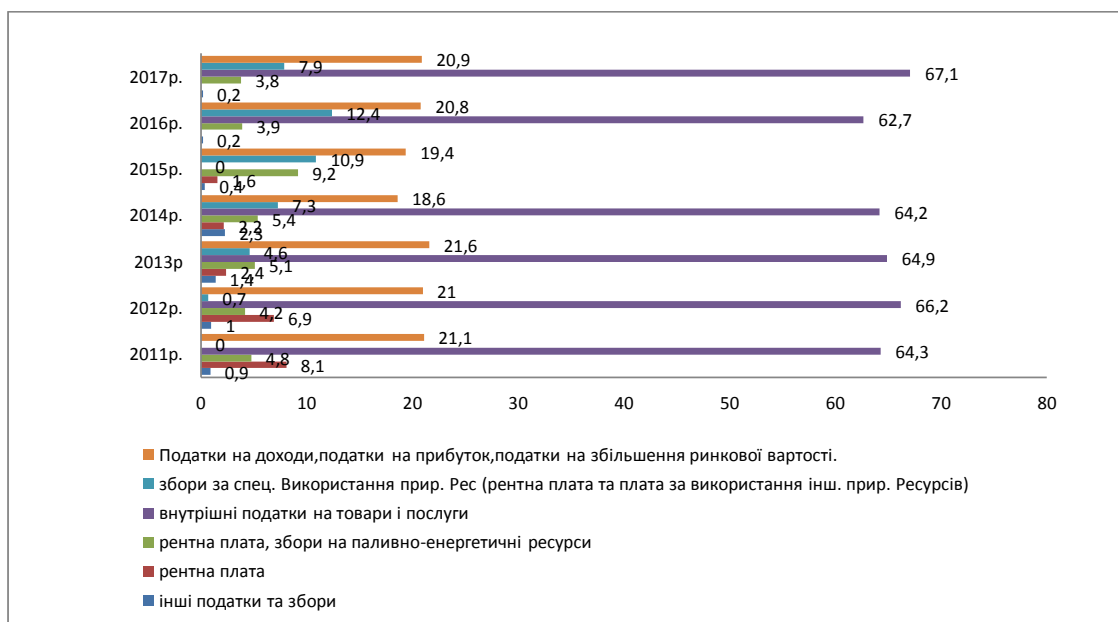


Рис. 1. Структура планових податкових надходжень Державного бюджету України у розрізі основних видів у 2011–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами на основі даних Міністерства фінансів України за 2011–2017 рр. [5]

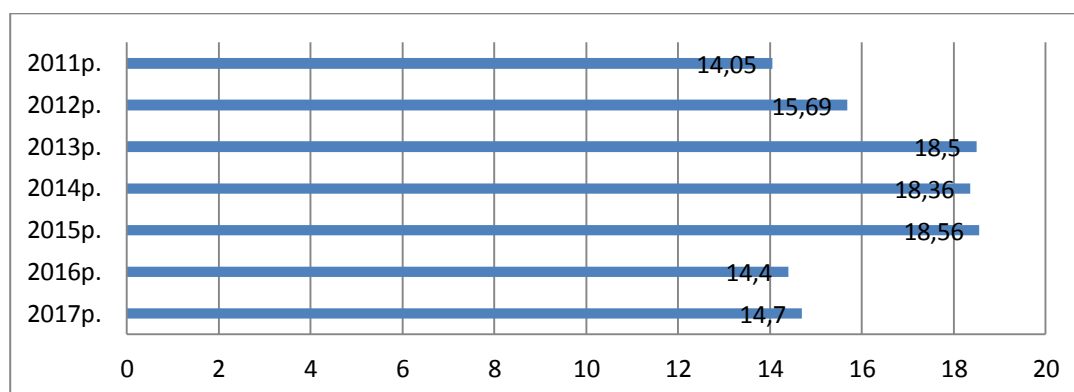


Рис. 2. Динаміка питомої ваги планових неподаткових надходжень Державного бюджету України у 2011–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами на основі даних Міністерства фінансів України за 2011–2017 рр. [5]

надходжень упродовж 2011–2015 рр. (з 14,05% у 2011 р. до 18,56% у 2015 р.) (рис. 2).

Однак вже у 2016–2017 рр. заплановано значно меншу їх частку на рівні 14,4% і 14,7% відповідно. З огляду на незначне зростання їх питомої ваги у 2017 р. можна сподіватись на поступове підвищення фіскальної ролі неподаткових надходжень.

У 2011–2017 рр. спостерігалась нестабільна тенденція щодо запланованих неподаткових доходів до Державного бюджету України. Збільшення обсягів планувалось у 2012 р. на 15 567,2 млн. грн. порівняно з

2011 р., у 2014 р. та 2015 р. на 18 018,9 млн. грн. і 34 871,3 млн. грн. відповідно до попередніх років, у 2017 р. – на 19 574,2 млн. грн. порівняно з 2016 р. Найменше за 2011–2017 рр. повинно було надійти даних доходів у 2011 р., а саме 51 880,0 млн. грн. У 2013 р. порівняно з попереднім роком заплановано зменшення неподаткових надходжень на 9 830,8 млн. грн., а у 2016 р. – на 22 859,9 млн. грн. (табл. 2).

Це пояснюється політикою уряду, яка спрямована на послаблення регуляторного тиску на бізнес, що супроводжується зменшенням кількості дозвільних процедур, ліцензованих видів

підприємницької діяльності, перевірок, відповідно, штрафних санкцій та надходжень від них.

У структурі доходів Державного бюджету України у 2011–2017 рр. незначною є частка доходів від операцій з капіталом. Найвищою вона планувалась у 2012 р. (0,55%), тобто в період загострення економічної ситуації в державі та гострої нестачі бюджетних коштів. Однак до 2017 р. зафіксоване поступове її зниження (0,05%) (рис. 3).

Нестабільною є тенденція також щодо планових обсягів поступлень до Державного бюджету доходів від операцій з капіталом. Найбільшим було заплановано таких доходів на 2012 р., а саме 2 064,0 млн. грн., що на 1 427,9 млн. грн. більше, ніж у попередньому періоді, та на 1 057,1 млн. грн. більше порівняно з наступним 2013 р., а також близько у 5,6 разів більше, ніж у 2017 р. (табл. 3).

Так, за 2012–2017 рр. відбулося зменшення передбачених на відповідний рік зазначених доходів на 1 694,6 млн. грн. Таке зменшення передбачене за рахунок скорочення надходжень

від реалізації державних запасів товарів (на 1 594,9 млн. грн. порівняно з 2012 р.) та коштів від продажу землі та нематеріальних активів (на 111,7 млн. грн.). Абсолютний приріст вказаних доходів у 2012 р. становив 1 380,4 млн. грн. і 53,4 млн. грн. відповідно.

Висновки. Державний бюджет є головним ланцюгом бюджетної системи. Питання наповнення Державного бюджету потребує подальших розвідок, оскільки існує велика кількість невирішених проблем щодо формування дохідної частини бюджету. Серед них можна виділити такі, як проблема щорічного невиконання бюджету, прийняття Державного бюджету з дефіцитом, наявність порушень та недоліків у формуванні доходів Державного бюджету, що викликані неналежним контролем за процесом формування дохідної частини бюджету, відсутність чіткого визначення складу доходів, що закріплені за загальним та спеціальним фондами, проблема реалізації стратегічного планування на практиці, неефективна бюджетно-податкова політика.

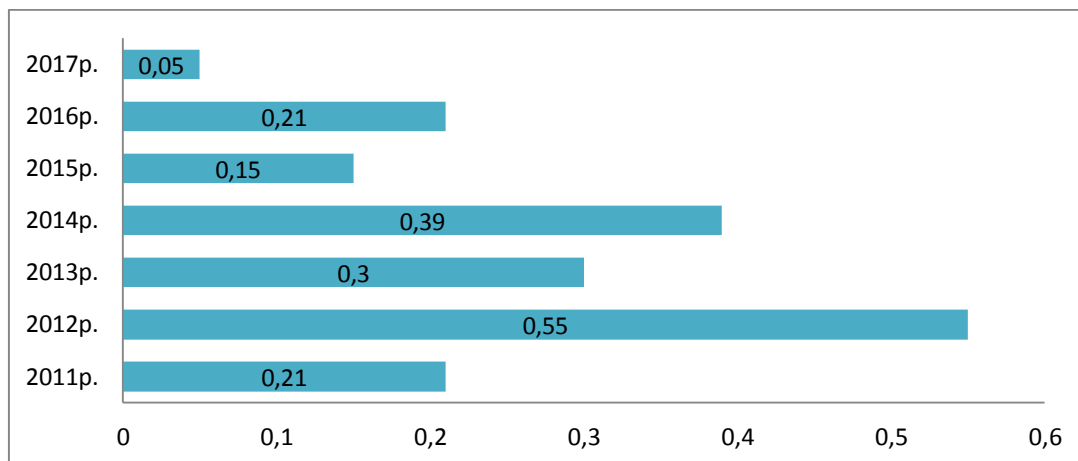


Рис. 3. Динаміка питомої ваги планових доходів від операцій з капіталом Державного бюджету України у 2011–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами на основі даних Міністерства фінансів України за 2011–2017 рр. [5]

Таблиця 2

Динаміка планових неподаткових надходжень Державного бюджету України у 2011–2017 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Доходи від власності та підприємницької діяльності	16 024,8	28 541,3	24 906,6	28 210,9	67 106,7	52 490	66 943,1
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності	2 220,1	6 257,4	4 600,6	4 727,3	4 928,8	5 474,9	7 016,7
Інші неподаткові надходження	7 134,2	7 209	7 220,5	15 324,1	6 020,8	10 638,6	10 874,1
Власні надходження бюджетних установ	26 500,9	25 439,5	20 888,7	27 372,9	32 450,3	19 043,2	22 387
Неподаткові надходження, всього	51 880	67 447,2	57 616,4	75 635,3	110 506,6	87 646,7	107 220,9

Джерело: розраховано авторами на основі даних Міністерства фінансів України за 2011–2017 рр. [5]

**Динаміка планових доходів від операцій з капіталом
у Державному бюджеті України у 2011–2017 рр.**

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Надходження від продажу основного капіталу	21,9	16,0	17,8	16,4	16,7	28,3	28,0
Надходження від реалізації державних запасів товарів	419,8	1 800,2	752,8	1 251,5	624,4	1 120,3	205,3
Кошти від продажу землі та нематеріальних активів	194,4	247,8	236,3	547,0	111,9	118,8	136,1
Доходи від операцій з капіталом, всього	636,1	2 064,0	1 006,9	1 815,0	753,0	1 267,4	369,4

Джерело: розраховано авторами на основі даних Міністерства фінансів України за 2011–2017 рр. [5]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бачо Р.Й., Іллар Е.Й., Бачо Є.Й. Стан формування дохідної частини бюджету України в сучасних кризових умовах. Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. 2014. Вип. 42, Ч. 1. С. 140–145.
2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Гордей О.Д. Удосконалення податкової політики в Україні: соціальний аспект. Формування ринкових відносин в Україні: збірник 88 наукових праць / наук. ред. І.Г. Манцуров. Вип. 3 (154). Київ, 2014. С. 177–181.
4. Даньків В.Й., Галас М.М. Роль бюджету у соціально-економічному розвитку держави. Науковий вісник Ужгородського університету: збірник наукових праць / ред. кол.: В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич, Н.М. Гапак та ін. Вип. 3 (40). Ужгород: УжНУ, 2013. С. 219–226.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

БЮДЖЕТНІ ВИДАТКИ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ

BUDGET EXPENDITURES FOR SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION

Петричко М.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

Сметана В.С.

магістр,
Мукачівський державний університет

Ривтій Н.І.

магістр,
Мукачівський державний університет

У статті узагальнено наявні теоретичні підходи до визначення поняття «видатки Державного бюджету на соціальний захист населення» згідно з чинною нормативно-законодавчою базою. Досліджено теоретичні питання функціонування видатків Державного бюджету на соціальний захист. Проаналізовано структуру та динаміку видатків Державного бюджету на соціальний захист населення. Визначено переваги та недоліки чинної системи функціонування видатків на соціальний захист. Розглянуто причини неефективного використання бюджетних ресурсів. Обґрунтовано ключові напрями вдосконалення системи видатків на соціальний захист Державного бюджету в сучасних умовах.

Ключові слова: бюджет, Державний бюджет, видатки, соціальний захист, соціальне забезпечення.

В статье обобщены существующие теоретические подходы к определению понятия «расходы Государственного бюджета на социальную защиту населения» согласно с действующей нормативно-законодательной базой. Исследованы теоретические вопросы функционирования расходов Государственного бюджета на социальную защиту. Проанализированы структура и динамика расходов Государственного бюджета на социальную защиту населения. Определены преимущества и недостатки действующей системы функционирования расходов на социальную защиту. Рассмотрены причины неэффективного использования бюджетных ресурсов. Обоснованы ключевые направления совершенствования системы расходов на социальную защиту Государственного бюджета в современных условиях.

Ключевые слова: бюджет, Государственный бюджет, расходы, социальная защита, социальное обеспечение.

The article summarizes the existing theoretical approaches to the definition of the essence of the concept of "state budget expenditures on social protection of the population" in accordance with the current normative and legislative framework. The theoretical questions of functioning of the state budget expenditures on social protection are researched. The structure and dynamics of expenditures of the state budget on social protection of the population are analyzed. The advantages and disadvantages of the functioning system of social security expenditures are determined. The reasons of inefficient use of budget resources are considered. The key directions of improving the system of expenditures for social protection of the state budget in the modern conditions are substantiated.

Key words: budget, state budget, expenditures, social protection, social security.

Постановка проблеми. Сьогодні важливим чинником розвитку суспільних відносин для України є окреслення свого подальшого розвитку зі входженням в європейські структури, що зобов'язує дотримуватися відповідних європейських стандартів у найважливіших галузях, зокрема у сфері соціального захисту.

В Україні у зв'язку з погіршенням фінансового стану більшості громадян, політичною, економіч-

ною кризами зростає кількість осіб, яким необхідна державна підтримка. Депресивний стан економіки унеможлиблює підтримання належних соціальних стандартів для більшості населення. Проблеми соціального захисту актуальні для всіх країн світу, адже в кожній країні, навіть у країні з високим рівнем добробуту, проживають люди похилого віку, інваліди, багатодітні сім'ї, безробітні, які потребують соціальної допомоги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Формування та розвиток системи фінансового забезпечення соціального захисту населення відображені в працях Ф. Бастіа, А. Вагнера, Л. Ерхарда, Дж.М. Кейнса, І. Озерова, Дж. Стігліца та інших науковців. Питанням фінансового забезпечення соціального захисту населення в умовах економічних перетворень присвячені праці О. Василика, О. Величко, С. Корецької, Е. Лібанової, З. Лободіної, М. Мальованого, Д. Сухового та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у зв'язку з погіршенням фінансово-економічної ситуації в Україні ця проблема потребує постійного дослідження з урахуванням сучасних соціально-економічних тенденцій розвитку суспільства та державних фінансів [4].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз стану та розвитку бюджетного фінансування соціального захисту в Україні, визначення основних проблем та розроблення шляхів його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті 46 Конституції України проголошується, що громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх в разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ та організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення, створення мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними [1].

Розвиток суспільних та фінансових відносин зумовив виокремлення соціального захисту населення у вагомий фінансовий складовий, що стало одним з дієвих інструментів стимулювання людського капіталу. Головна мета полягає в забезпеченні макроекономічної та соціальної стабільності в країні. Важливими складовими соціальної політики держави є соціальний захист та соціальне забезпечення населення. Видатки бюджету на соціальну сферу щорічно зростають, при цьому рівень соціального захисту населення залишається низьким, тому пошук нових та ефективних методів оптимізації видатків на соціальний захист населення стає невідкладною проблемою, яку необхідно вирішувати.

Україна переживає політичну та економічну кризи, що негативно впливає на життєвий рівень людей, породжує бідність населення. Головним завданням є захист окремих найбільш вразливих категорій населення, що вимагає фінансового забезпечення. Кошти на соціальний захист та соціальне забезпечення

виділяються з державного та місцевих бюджетів. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення посідають значне місце у видатках бюджету притому, що не встановлені стабільні структурні економічні пропорції, а ланка фінансування соціальних видатків є найбільш нерегульованою. Витрати на соціальний захист населення залежать від розвитку економіки. В Україні склалася троїста система фінансування соціальних програм, суб'єктами якої є держава, роботодавці та одержувачі соціальних виплат. Соціальний захист включає систему заходів, які захищають будь-якого громадянина країни від економічної та соціальної деградації не тільки внаслідок безробіття, але й в разі втрати чи різкого скорочення доходів, хвороби, народження дитини, виробничої травми, інвалідності, похилого віку тощо. Сучасна система соціального захисту населення в Україні включає такі основні елементи, як сукупність державних соціальних гарантій, зокрема соціальні пільги окремим категоріям населення, традиційна форма державної, соціальної допомоги та соціальне страхування. Головна відмінність українських соціальних стандартів від їхніх європейських аналогів полягає в тому, що в Україні ці величини часто збільшуються з огляду на суто політичні міркування без урахування економічної динаміки та реальних можливостей економіки [2, с. 114]. Соціальний захист можна розглядати як систему юридичних, економічних, фінансових та організаційних засобів і заходів у державі щодо захисту населення від несприятливих наслідків соціальних ризиків. Виконання видаткової частини бюджету пов'язане з використанням бюджетних коштів. Це питання завжди перебувало в центрі уваги науковців та практиків, оскільки в процесі фінансування розкриваються призначення бюджету, його спрямованість на виконання функцій держави та органів місцевого самоврядування, характеризується ефективність використання бюджетних ресурсів. Адже держава, використовуючи фінансові ресурси, забезпечує можливість реалізації завдань та функцій, які постають перед нею на тому чи іншому етапі розвитку суспільства. Тому потрібно враховувати, що цей процес впливає на розвиток як державної фінансової системи, так і сукупності фінансових ресурсів, що акумулюються на місцевому рівні.

Якщо розглядати видатки на випадок непрацездатності (табл. 1), то можна відзначити, що найвищі показники спостерігаються у 2013 (7 682 339 903,55 грн.) і 2014 (7 960 507 625,09 грн.) роках. Причиною цього є висока кількість інвалідів. Роком з найнижчим показником став 2015 рік (1 250 545 936,69 грн.), коли зафіксовано збільшення видатків на цю сферу, а потім їх різке зниження.

Розглядаючи видатки на соціальний захист пенсіонерів, можемо стверджувати, що ситуа-

Таблиця 1
Динаміка видатків Державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення за 2013–2017 роки, грн. [3]

Показники	Виконано за 2013 рік	Виконано за 2014 рік	Виконано за 2015 рік	Виконано за 2016 рік	Виконано за 2017 рік	Абсолютне відхилення 2017 року від 2013 року, грн.	Відносне відхилення 2017 року від 2013 року, %
Соціальний захист та соціальне забезпечення	145 062 606 707,96	138 004 683 345,70	103 700 933 658,86	151 961 473 560,73	144 478 878 090,38	-583 728 617,58	-0,40
Соціальний захист на випадок непрацездатності	7 682 339 903,55	7 960 507 625,09	1 250 545 936,69	1 472 565 533,80	2 062 084 527,36	-5 620 255 376,19	-73,16
Соціальний захист пенсіонерів	87 263 770 689,61	79 812 809 003,52	94 811 551 500,00	142 586 226 600,00	133 458 626 300,00	46 194 855 610,39	52,94
Соціальний захист ветеранів війни та праці	4 887 131 963,23	4 689 342 072,19	942 879 922,07	1 293 682 154,62	1 452 211 302,74	-3 434 920 660,49	-70,28
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	35 710 827 860,28	36 399 355 290,43	30 469 705,62	42 229 101,13	72 933 825,42	-35 637 894 034,86	-99,80
Соціальний захист безробітних	254 222 140,80	55 569 391,33	58 488 795,91	40 918 675,67	0,00	-254 222 140,80	-100,00
Допомога у вирішенні житлового питання	2 681 347 809,70	2 599 136 654,96	1 434 511 251,48	1 351 339 374,33	1 633 067 688,60	-1 048 280 121,10	-39,10
Соціальний захист інших категорій населення	5 737 014 268,71	5 571 721 150,76	5 073 794 756,42	5 107 178 845,80	5 652 968 706,97	-84 045 561,74	-1,46
Фундаментальні та прикладні дослідження й розробки у сфері соціального захисту	20 748 360,66	19 765 321,65	16 564 630,13	16 258 081,97	21 524 876,48	776 515,82	3,74
Інша діяльність у сфері соціального захисту	825 203 711,42	896 476 835,77	82 127 160,54	51 075 193,41	125 460 862,81	-699 742 848,61	-84,80

Джерело: розраховано авторами на основі даних Державної казначейської служби України за 2013–2017 роки [3]

ція є зворотною: найнижчі показники зафіксовані у 2013 і 2014 роках (87 263 770 689,61 грн. і 79 812 809 003,52 грн.), а їхній підйом – у 2016–2017 роках (142 586 226 600,00 грн. і 133 458 626 300,00 грн.). Це може говорити про збільшення кількості людей пенсійного віку, погіршення умов життя.

Видатки на захист ветеранів війни та праці різко зменшились, незважаючи на АТО, що відбувається нині. Про це свідчать числа по 2013–2014 (4 887 131 963,23 грн. та 4 689 342 072,19 грн.), 2016–2017 роках (1 293 682 154,62 грн. та 1 452 211 302,74 грн.). З кожним роком ветеранів ВВВ стає все менше, але збільшується їхня кількість внаслідок перебування в АТО, яке триває понині.

Соціальний захист безробітних має найвищий показник у 2013 році (254 222 140,80 грн.).

Найстабільнішою категорією видатків є витрати на соціальний захист інших категорій населення. Протягом п'яти років ситуація майже не змінювалась, перебуваючи на рівні 5 млрд. грн. З 2017 по 2013 роки абсолютне відхилення складає 84 045 561,74 грн.

Невеликі зміни за 5 років відбулися також у видатках на фундаментальні та прикладні дослідження, розробки у сфері соціального захисту. Найменшими значеннями володіють 2015–2016 роки, коли ці втрати склали приблизно 16 млн. грн. У всіх інших випадках це число перебуває в межах 20 млн. грн. Якщо в інших сферах соціального захисту потреба в грошових коштах кожного року змінюється внаслідок нестабільної ситуації, то попит на дослідження й розроблення, не зважаючи на це, залишається на одному рівні.

Інша ситуація спостерігається у сфері соціального захисту: тут коливання найзначніші, а саме від 896 476 835,77 грн. у 2014 році до 82 127 160,54 грн. у 2015 році, тобто в десять раз менше.

Отже, роблячи висновок по всіх видах видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення за 5 років, а також аналізуючи абсолютне та відносне відхилення за 2017–2013 роки, відзначаємо, що найбільші коливання та зміни у сфері витрат відбулися по соціальному захисту сім'ї, дітей та молоді (коливання за 2017–2013 роки складає 99,8%), по іншій діяльності у сфері соціального захисту (84,8%), по соціальному захисту на випадок непрацездатності (73,16%), по соціальному захисту ветеранів війни та праці (70,28%).

Аналізуючи табл. 2, можемо відзначити, що соціальний захист на випадок непрацездатності характеризується значними коливаннями у 2015–2014 роках, коли цей показник становить 84,29%. Це свідчить про необхідність здійснення більшої частини витрат в новому році на іншу сферу, в якій є вища потреба. Хоча у 2016 році показник збільшився на 17,75%, у 2017 році він знову опустився на 40,03%.

По видатках на соціальний захист пенсіонерів можна бачити тенденцію до зростання витрат. Приріст відбувається спочатку у 2015 році, коли він становить 18,79%, а потім, ще більш різкий, – у 2016 році (на 50,39%). Ця ситуація свідчить про те, що загальні видатки бюджету не тільки зменшуються, але й збільшуються в тих сферах, де на це є більший попит.

Якщо розглядати соціальну сферу, де потреба або можливість здійснювати видатки справді зменшилась, то нею буде соціальний захист ветеранів війни та праці у 2015 році (-79,89%). Але потрібно відзначити зростання видатків в наступних двох роках: 37,21% у 2016 році, 12,25% у 2017 році.

Видатки на соціальний захист безробітних переважно зменшувались: -78,14% у 2014 році, -30,04% у 2016 році.

Найстабільнішим щодо коливань залишається соціальний захист інших категорій населення.

Порівнюючи рис. 1 з рис. 2, можемо помітити, що у 2017 році зменшились державні видатки на всі сфери соціального захисту, окрім соціального захисту пенсіонерів. По-перше, це говорить про те, що кількість пенсіонерів в Україні збільшилась. По-друге, загальне зменшення видатків на соціальну сферу обумовлене необхідністю забезпечення бюджетними коштами інші напрями, які є більш пріоритетними.

Відштовхуючись від теорій розвитку системи фінансового забезпечення соціального захисту населення, які відображені в працях таких вчених, як Ф. Бастіа, А. Вагнер, Л. Ерхард, Дж.М. Кейнс, І. Озеров та Дж. Стігліц, ми розуміємо, що існує необхідність підвищення фінансової незалежності державних бюджетів, а також потреба зміцнення фінансової бази. Це може сприяти поліпшенню фінансового забезпечення соціального захисту. Бюджетне фінансування соціального забезпечення в Україні має низку проблем, які варто вирішувати діями, що вказані вище.

За останні роки війни та нестабільної економічної ситуації в Україні збільшилась кількість безробітних, безпритульних, непрацездатних, нужденних, соціально незахищених прошарків населення, що вимагає від держави забезпечення соціальних гарантій та організації ефективної соціальної підтримки цих верств, помітного підвищення потенціалу соціальної сфери задля забезпечення необхідних умов самозбереження та розвитку людини.

Більшість населення в сучасних умовах на фоні низького рівня доходів, високих темпів інфляції, різкого підвищення цін на товари й тарифів на житлово-комунальні послуги не може реалізувати свої соціально-економічні інтереси, зберегти чи підвищити соціальний статус, отримати кваліфіковану медичну допомогу та якісну освіту. Усе це блокує широку соціальну мобільність, звужує перспективи економічного зрос-

Таблиця 2
Динаміка відхилень видатків Державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення за 2013–2017 роки

Показники	Абсолютне відхилення 2013 року від 2013 року, грн.	Відносне відхилення 2014 року від 2013 року, %	Абсолютне відхилення 2014 року від 2014 року, грн.	Відносне відхилення 2015 року від 2014 року, %	Абсолютне відхилення 2015 року від 2015 року, грн.	Відносне відхилення 2016 року від 2015 року, %	Абсолютне відхилення 2016 року від 2016 року, грн.	Відносне відхилення 2017 року від 2016 року, %
Соціальний захист та соціальне забезпечення	-7 057 923 362,26	-4,87	-34 303 749 686,84	-24,86	48 260 539 901,87	46,54	-7 482 595 470,35	-4,92
Соціальний захист на випадок непрацездатності	278 167 721,54	3,62	-6 709 961 688,40	-84,29	222 019 597,11	17,75	589 518 993,56	40,03
Соціальний захист пенсіонерів	-7 450 961 686,09	-8,54	14 998 742 496,48	18,79	47 774 675 100,00	50,39	-9 127 600 300,00	-6,40
Соціальний захист ветеранів війни та праці	-197 789 891,04	-4,05	-3 746 462 150,12	-79,89	350 802 232,55	37,21	158 529 148,12	12,25
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	688 527 430,15	1,93	-36 368 885 584,81	-99,92	11 759 395,51	38,59	30 704 724,29	72,71
Соціальний захист безробітних	-198 652 749,47	-78,14	2 919 404,58	5,25	-17 570 120,24	-30,04	-40 918 675,67	-100,00
Допомога у вирішенні житлового питання	-82 211 154,74	-3,07	-1 164 625 403,48	-44,81	-83 171 877,15	-5,80	281 728 314,27	20,85
Соціальний захист інших категорій населення	-165 293 117,95	-2,88	-497 926 394,34	-8,94	33 384 089,38	0,66	545 789 861,17	10,69

Джерело: розраховано авторами на основі даних Державної казначейської служби України за 2013–2017 роки [3]



Рис. 1. Показники виконання бюджету у сфері соціального захисту у 2013 році [3]

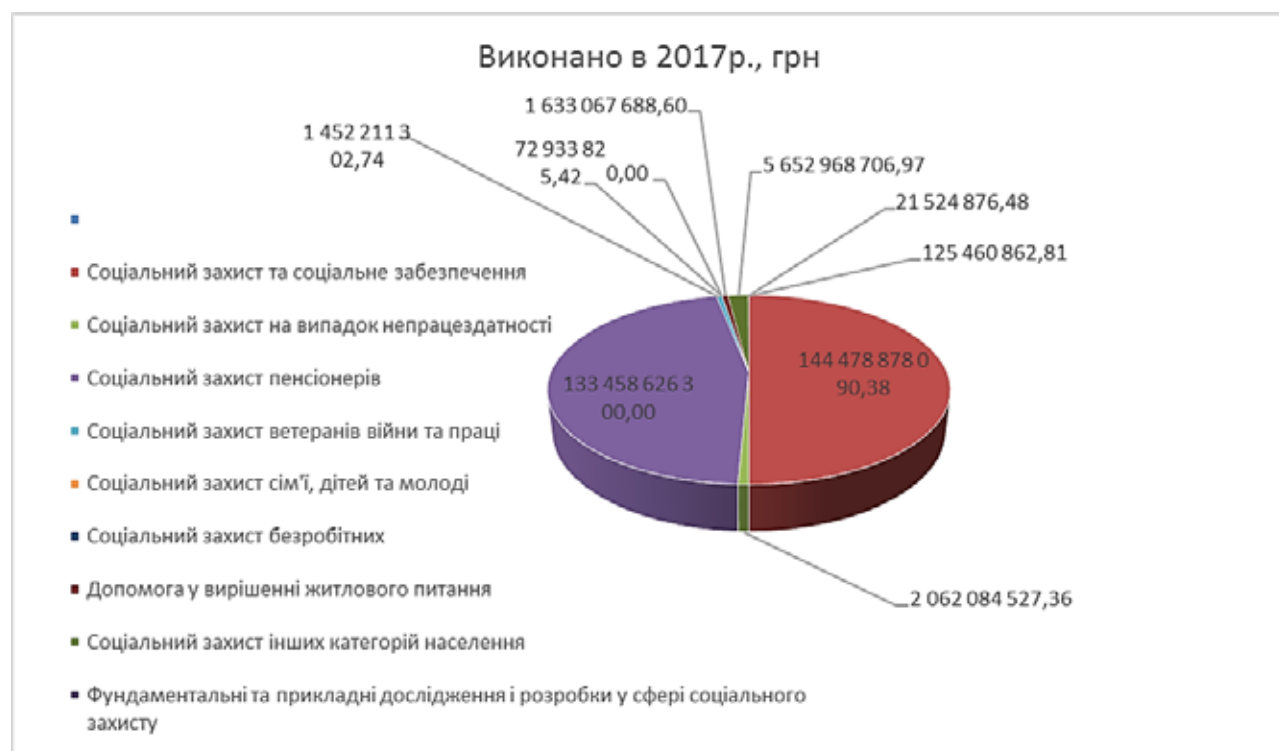


Рис. 2. Показники виконання бюджету у сфері соціального захисту у 2017 році [3]

тання, суспільного відтворення та стійкого соціального розвитку суспільства. Ми спостерігаємо в Україні процес старіння нації, коли пенсіонери

переважають над працездатним населенням. В Україні нині 14 мільйонів пенсіонерів, що становить майже третину населення. Кожен п'ятий

українець переступив 60-річний рубіж. Як прогнозують експерти Світового Банку, в найближчі 15 років кількість людей працездатного віку в Україні скоротиться на 16%. Старіння нації – це міна уповільненої дії [5].

На основі вищенаведеного можна виділити такі шляхи покращення соціальної сфери в Україні:

- впровадження повномасштабної реформи пенсійної системи;
- забезпечення прозорого розподілу доходів, зменшення ступеня їх диференціації за рахунок ефективної системи податків та трансферів;
- надання правової, фінансової, матеріальної допомоги найбільш вразливим верствам населення, а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення;
- формування «середнього класу», який є важливим чинником соціальної стабільності, сприяння тим сферам економічної діяльності, які спроможні забезпечити переміщення бідних верств населення до «середнього класу»;
- реструктуризація громіздкої, забюрократизованої мережі державних та комунальних закладів соціального захисту й соціальних

служб, на утримання яких виділяється коштів більше, ніж на соціальний захист;

- усунення зловживань у системі адміністрування пільг та обліку пільгових категорій громадян, забезпечення прозорої системи соціальних виплат;

- забезпечення підготовки та перепідготовки висококваліфікованих кадрів у сфері соціального страхування населення;

- впровадження в практику стратегічного планування та маркетингового управління попитом і пропозицією соціальних послуг.

Висновки. Отже, в соціальному захисті України існує велика кількість проблем, які потребують негайного вирішення, а саме наявність великої кількості неефективних соціальних пільг, непрозора законодавча база, недосконала система фінансування та бюрократія в органах соціального захисту. Бюджетне фінансування соціального забезпечення в Україні також має низку проблем, а особливо на місцевому рівні. Поліпшення фінансового забезпечення соціального захисту неможливе без зміцнення фінансової бази та підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України: станом на 20 квітня 2010 року. / Верховна Рада України: від 28 червня 1996 року № 254/96-ВР. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>.
2. Толубяк В. Фінансові механізми пенсійного забезпечення: монографія. Тернопіль: ТзОВ «Терно-граф», 2011. 336 с.
3. Виконання Державного бюджету. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
4. Лободіна З. Бюджетне фінансування соціального захисту в Україні. Вісник Тернопільського національного економічного університету. Серія «Економічні науки». 2014. С. 25–28.
5. Україна переживає процеси старіння суспільства // Новини УНІАН. URL: <http://health.unian.ua/country/150289-ukrajina-perejivaeprotsesi-starinnya-suspilstva.html>.

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЮ В БАНКАХ

INTERNATIONAL STANDARDS OF ORGANIZATION OF COMPLIANCE CONTROL IN BANKS

Сівкова К.О.

аспірант кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

У статті проаналізовано основні міжнародні стандарти організації комплаєнс-контролю, визначено їх особливості та сферу регулювання, а також наведено коротку характеристику кожного з них. Виявлено актуальні проблеми комплаєнс-контролю в українських банках, зокрема щодо законодавчого регулювання. Сформовано функції служби комплаєнс-контролю в банках.

Ключові слова: банк, комплаєнс, комплаєнс-контроль, комплаєнс-ризик, комплаєнс-функція, корупція, податки, FATCA, рекомендації Базельського комітету.

В статье проанализированы основные международные стандарты организации комплаенс-контроля, определены их особенности и сфера регулирования, а также приведена краткая характеристика каждого из них. Выявлены актуальные проблемы комплаенс-контроля в украинских банках, в частности касательно законодательного регулирования. Сформированы функции службы комплаенс-контроля в банках.

Ключевые слова: банк, комплаенс, комплаенс-контроль, комплаенс-риск, комплаенс-функция, коррупция, налоги, FATCA, рекомендации Базельского комитета.

The basic international standards of organization of compliance control are analyzed in the article, features, a sphere of regulation and a certain and short description of each of them is given. The actual problems of the Ukrainian banks are detected, in particular, in part of the government regulation. The functions of service of compliance control in banks are formed.

Key words: bank, compliance, compliance control, compliance risk, compliance function, corruption, taxes, FATCA, recommendations of the Basel committee.

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування сучасного банку в умовах постійних економічних потрясінь потрібен єдиний механізм, який запобігатиме їх негативним наслідкам. Особливо ця необхідність виникає у зв'язку з прогресуючою глобалізацією та появою нових банківських продуктів та послуг. Банки всього світу (особливо після кризи 2008 року) стали приділяти підвищену увагу розробленню та вдосконаленню систем уникнення ризиків та контролю за ними.

Комплаєнс у більшості розвинутих країн світу став механізмом, який покликаний забезпечити фінансову стійкість банківських установ та допомогти уникнути втрат від невідповідності роботи банків внутрішнім та зовнішнім стандартам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема комплаєнс-контролю недостатньо глибоко досліджена сучасними науковцями-економістами. Теоретичні напрацювання здійснено таким вченим, як Л. Калініченко [1]. Л. Правдива досліджує комплаєнс-функцію у практичній діяльності банківських установ [2]. Питання організації комплаєнсу в банках розглядали

також А. Цюцяк [3], Ю. Бондаренко [4]. Проте потребують подальшого дослідження безпосередньо організація процесу комплаєнс-контролю та принципи його впровадження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В практиці українських банків термін «комплаєнс» не має єдиного чіткого трактування, адже він є відносно новим і законодавчо не регламентованим економічним поняттям. У міжнародних стандартах досі чітко не висвітлені питання організації комплаєнс-контролю та підходів до запобігання комплаєнс-ризикам, адже в них сконцентровано увагу на окремих аспектах та порушеннях, які призводять до банківських втрат.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз та узагальнення підходів у міжнародних комплаєнс-стандартах, що дасть змогу сформуванню керівництву банків універсальні правила під час прийняття управлінських рішень стосовно розроблення власної системи комплаєнс-контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед тим як розглядати основні між-

народні стандарти комплаєнс-контролю, розберемося з категоріальним апаратом. НБУ у 2007 році затвердив «Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України», в яких зазначено сутність комплаєнс-ризиків як ризику юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання банком вимог законодавства України, нормативно-правових актів, внутрішніх положень і правил, а також стандартів саморегулювальних організацій, що застосовуються до його діяльності [5].

Щодо безпосередньо комплаєнс-контролю, то його часто прирівнюють до самого комплаєнсу. На нашу думку, *комплаєнс* у банківській установі характеризує її можливість діяти відповідно до законів, правил та регламентованих процедур. На відміну від цього, під *комплаєнс-контролем* слід розуміти безперервний процес нагляду за відповідністю роботи банківських структурних одиниць внутрішнім положенням і зовнішнім стандартам (як національним, так і міжнародним) з метою захисту від комплаєнс-ризиків [6]. Також необхідно згадати про поняття *комплаєнс-функції*, яке в Документі Базельського комітету з питань банківського нагляду «Комплаєнс і комплаєнс-функція в банках» використовується для опису персоналу, що здійснює пов'язані з комплаєнсом обов'язки, отже, не передбачає створення окремої організаційної структури [7].

Незважаючи на те, що політика комплаєнсу в банках України не врегульована законодавством, менеджмент українських банків останнім часом все активніше займається розробленням та реалізацією комплаєнс-програм. Така тенденція мала місце спочатку в банках-членах міжнародних банківських груп, де вже наявна практика комплаєнс-контролю. Проте нині спостерігається активне впровадження комплаєнс-програм і комплаєнс-контролю в банках з українським капіталом. Зазначене зумовлене декількома причинами.

По-перше, глобалізація у сфері банківського бізнесу змушує українські банки брати до уваги нормативні документи, прийняті в інших країнах, зокрема США та Великобританії, які вже на законодавчому рівні впровадили захист своєї економіки від протиправних дій, зокрема корупції, відмивання коштів, несплати податків.

По-друге, банківський бізнес в Україні потребує активного залучення іноземних інвестицій, адже це дасть можливість прискорити впровадження сучасних банківських технологій, поширити міжнародний досвід ведення банківського бізнесу, удосконалить якість та асортимент банківських послуг. Інвестори хочуть бачити в українських банках розвинуту та активно працюючу систему комплаєнс-контролю, яка гарантуватиме їм захист від майнових ризиків та втрати ділової репутації.

По-третє, Національний банк України останнім часом зайняв досить жорстку позицію щодо

банків, діяльність яких не відповідає державним та міжнародним стандартам. Наприклад, за I квартал 2018 року НБУ спрямував до правоохоронних органів інформацію про підозрілі операції клієнтів 21 банку. Переважно ця інформація стосувалась проведення клієнтами банків операцій, пов'язаних з виведенням капіталу, легалізацією кримінальних доходів, конвертацією (переведенням) безготівкових коштів у готівку, здійсненням фіктивного підприємництва, уникненням оподаткування тощо [8].

Зупинимось детальніше на першій наведеній нами причині зростання ролі комплаєнс-контролю в банках України, яка потребує більш повного розкриття.

Через те, що система комплаєнс-контролю в українському банківському секторі на законодавчому рівні є не врегульованою, а також через недостатню кількість методичних вказівок та роз'яснень співробітниками банків, які залучені до процесу комплаєнс-контролю, вимушені у своїй роботі користуватись нормативними актами, розробками та рекомендаціями інших держав. Розглянемо основні з них (табл. 1).

До стандартів комплаєнс-контролю відносяться закони, правила, кодекси, що приймаються регуляторними органами, різними асоціаціями та організаціями.

Становлення комплаєнсу бере початок зі Сполучених Штатів Америки, а саме з прийняття у травні 1977 року «Закону про корупцію за кордоном» («Foreign Corrupt Practices Act»), дія якого поширюється на американські та іноземні компанії, чії акції котируються на американських біржах; компанії, які створені відповідно до законодавства США або провадять свою роботу на території Сполучених Штатів Америки; фізичних осіб, які є резидентами США або діють від імені вищезазначених компаній. Юрисдикція цього Закону поширюється також за межі території США. Цей Закон регулює відносини щодо боротьби з корупцією в міжнародній діяльності. Відомо, що у 2016 році 27 компаній були оштрафовані за порушення правил комплаєнсу на суму 2,48 млрд. дол. США, а у 2017 році – 11 компаній на суму 1,94 млрд. дол. США [9]. Тому українським банкам слід пильно перевіряти діяльність компаній, які до них звертаються, аби не наражати себе на ризик втрати ділової репутації внаслідок співпраці з установами, що порушили FCPA або мають такий намір.

В поле зору комплаєнс-контролю також потрапляє діяльність суб'єктів господарювання, пов'язана з податковою дисципліною. Йдеться про Закон США «Про податкові вимоги до іноземних рахунків» (FATCA), прийнятий у 2010 році. Цей Закон також має екстериторіальний характер і спрямований проти американських громадян і резидентів, які ухиляються від сплати податків. Отже, США прагне встановити повний контроль над діяльністю та доходами своїх громадян [10].

Основні міжнародні стандарти організації комплаєнс-контролю

№	Назва документа	Дата прийняття	Сфера поширення	Сфера регулювання	Відповідальність
1	«Закон про корупцію за кордоном» (FCPA)	5 травня 1977 року	Американські та інші іноземні компанії, чії акції котируються на американських біржах; компанії, які створені відповідно до законодавства США або провадять свою роботу на території США; фізичні особи, які є резидентами США або діють від імені вищезазначених компаній.	Відносини щодо боротьби з корупцією в міжнародній діяльності (пропозиція, обіцянка, надання матеріальних і нематеріальних благ будь-якому іноземному посадовцю, а також кандидату на політичний пост і політичній партії з метою отримання неправомірної вигоди).	Цивільно-правова і кримінальна відповідальність, заборона на здійснення діяльності в певних галузях, а також на укладання контрактів з органами державної влади США, створення в примусовому порядку системи контролю всередині компанії, фінансові втрати, втрати ділової репутації.
2	Закон США «Про податкові вимоги до іноземних рахунків» (FATCA)	18 березня 2010 року	Резиденти США (фізичні і юридичні особи) та компанії, які контролюються резидентами США. Нині США підписали угоди зі 113 країнами світу.	Відносини щодо передачі іноземними фінансовими установами до податкової служби США інформації стосовно рахунків, які належать резидентам США (фізичним і юридичним особам) та компаніям, які контролюються резидентами США.	Утримання податку за ставкою 30% з певних видів транзитних платежів, що здійснюються на користь або через фінансову установу, яка не виконує вимоги FATCA.
3	Закон Великобританії «Про хабарництво»	8 квітня 2010 року	Компанії, які ведуть свій бізнес на території Великобританії або мають відношення до неї, асоційовані з ними компанії, а також фізичні особи-громадяни цієї держави.	Відносини щодо боротьби з корупцією під час здійснення міжнародних комерційних угод (пропозиція, дача й отримання хабаря, зокрема іноземному посадовцю, а також невжиття заходів для запобігання хабарництву).	Штраф, розмір якого встановлює суд, позбавлення волі строком до 10 років. Відповідальність покладається не лише на хабародавця, але й на компанію, інтереси якої він представляє.
4	Документ Базельського комітету з питань банківського нагляду «Комплаєнс і комплаєнс-функція в банках»	Квітень 2005 року	Банківські установи, які вирішили запровадити комплаєнс-службу і проводити комплаєнс-контроль.	Відносини, які виникають у банківських установах у зв'язку зі здійсненням банківського нагляду та підвищенням якості роботи банківських організацій, роз'яснення принципів комплаєнсу в банках, рекомендації щодо управління комплаєнс-ризиками.	Цей документ має рекомендаційний характер. Вся відповідальність за порушення дій, відповідно до принципів цього документа, покладається на розсуд керівництва банку.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [7; 9; 10; 11]

Слід звернути увагу на те, що в разі ненадання інформації про діяльність суб'єкта, застосовуються санкції: «якщо вимоги FATCA не виконав конкретний банк, то санкції будуть застосовані до його клієнтів, а якщо угоду FATCA не підписала ціла країна, то така міра, як утримання податку, буде застосована до усіх клієнтів банків цієї країни» [11]. Нині Україна лише активно готується до початку передачі США податкової інформації про фінансові рахунки американських податкових резидентів, відкриті в нашій країні.

Ще одним серйозним міжнародним кроком щодо протидії корупції стало прийняття у квітні 2010 року Законом Великобританії «Про хабарництво». Цей документ вступив у силу у 2011 році. Він містить інтернаціональний підхід до боротьби з корупцією, зокрема під час здійснення міжнародних комерційних угод. Юрисдикція цього Закону поширюється на компанії, які ведуть свій бізнес на території Великобританії або мають відношення до неї, асоційовані з ними компанії, а також на фізичних осіб-громадян цієї держави. Тому українські банки повинні ретельно досліджувати історію ведення бізнесу компанії, з якою мають намір співпрацювати, її репутацію фізичних осіб, що є їхніми клієнтами. Адже майно компанії в разі порушення цього Закону можуть конфіскувати, а на фізичних осіб накласти штрафні санкції або позбавити їх волі, що спричинить фінансові та репутаційні втрати для банку.

Звісно, основним та узагальнюючим міжнародним стандартом, який регулює комплаєнс-контроль у банках, є Документ Базельського комітету з питань банківського нагляду «Комплаєнс і комплаєнс-функція в банках» від 2005 року. Документ визначає основні принципи комплаєнсу в банках:

- відповідальність ради директорів і виконавчих органів за загальний контроль в ефективному управлінні комплаєнс-ризиками;
- незалежність комплаєнс-функції, що означає наявність офіційного статусу комплаєнс-служби в організації;
- наявність усіх необхідних ресурсів для здійснення комплаєнс-контролю;
- взаємодія із системою внутрішнього аудиту;
- міжнародні питання;
- аутсорсинг окремих завдань системи комплаєнсу [7].

Базельські рекомендації так роз'яснюють обсяг компетенцій комплаєнс-контролю: відповідність законам і внутрішнім нормативним документам, управління конфліктами інтересів, протидія відмиванню та легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, протидія фінансуванню тероризму, дотримання податкового законодавства. Важливо, що в цьому документі зазначено, що комплаєнс повинен бути невід'ємною частиною корпоративної культури банку, а не тільки окремого підрозділу з комплаєнс-контролю.

Однак, Базельські рекомендації визначають, що комплаєнс-контроль необхідно здійснювати в банку з урахуванням особливостей та потреб установи, отже, стандартного та єдиного підходу до політики здійснення комплаєнс-контролю не існує. Попри те, що цей документ Базельського комітету опублікований ще 13 років тому і він є визначальним у сфері рекомендаційного характеру. Керівництво більшості банків не вважає за потрібне створювати комплаєнс-служби, а управління комплаєнс-ризиками здійснюється переважно номінально, не маючи практичного застосування.

З огляду на вищезазначене можна констатувати, що для управління комплаєнс-ризиками в кожному українському банку має бути створена служба комплаєнс-контролю, яка б виконувала функції, що наведені в табл. 2.

Якщо розробка ефективної системи комплаєнс-контролю в банку буде недооцінена, це може спричинити низку негативних наслідків, які вплинуть на фінансову стійкість банківської установи, її ділову репутацію та конкурентоспроможність. До таких наслідків відносять втягнення банку до незаконної діяльності клієнтів, застосування до банку санкцій правоохоронними органами або іноземними організаціями, припинення кореспондентських відносин з таким банком, відкликання ліцензії.

Отже, спираючись на міжнародний досвід, можемо виділити основні переваги запровадження системи комплаєнс-контролю в банках:

- вчасна ідентифікація комплаєнс-ризиків та протидія йому;
- забезпечення контролю та прозорості взаємодії банку з клієнтами;
- поява в банківській установі механізму інформування про порушення працівниками законодавчих норм і внутрішніх процедур;
- швидке та успішне врегулювання конфлікту інтересів;
- розроблення системи контролю за появою нових нормативних вимог та відповідності їм роботи банку.

Висновки. Отже, розглянувши та проаналізувавши міжнародні практики організації комплаєнс-контролю, можемо зробити такі висновки:

- 1) необхідно забезпечити вітчизняні банки базовим методологічним підґрунтям та законодавчою базою у сфері комплаєнсу для контролю за цим процесом на державному рівні;
- 2) із застосуванням міжнародного досвіду слід розробити власний чітко визначений механізм забезпечення комплаєнс-контролю;
- 3) треба впровадити комплаєнс-культуру в загальну корпоративну культуру банку.

Такі кроки менеджменту банків, на нашу думку, забезпечать відповідність роботи установи законодавчим вимогам, запобігатимуть виникненню ризиків, а також вдосконалять систему економічної безпеки банку та банківську систему загалом.

Функції служби з комплаєнс-контролю

Функція	Зміст функції
Моніторинг законодавчих змін	Відстежувати всі зміни в законодавчих нормативних документах, контролювати відповідність внутрішньобанківських положень чинному законодавству.
Протидія шахрайству	Попереджувати будь-які дії, пов'язані з внутрішнім та зовнішнім шахрайством, протидіяти легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, а також фінансуванню тероризму.
Протидія корупції	Зменшувати корупційні ризики, забезпечувати дотримання вимог антикорупційного законодавства, формувати у працівників банку нетерпимість до корупції.
Моніторинг виконання податкового законодавства	Перевіряти клієнтів банку щодо дотримання ними податкового законодавства.
Протидія конфліктам інтересів	Запобігати виникненню конфліктів інтересів у банку, а також сприяти їх врегулюванню.
Дотримання політики інформаційної безпеки.	Не допускати витоку інсайдерської інформації та інформації, яка є банківською таємницею.
Консультація персоналу банку	Здійснювати консультування підрозділів банку з питань застосування нормативних документів, проводити тренінги для співробітників щодо дотримання політики комплаєнсу.

Джерело: розроблено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калініченко Л. Теоретичні аспекти функціонування комплаєнсу у вітчизняних банках. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 6. С. 242–245.
2. Правдива Л. Удосконалення корпоративного управління в банках та управління комплаєнс-ризиком. Вісник НБУ. 2011. Липень. С. 10–13.
3. Цюцяк А. Впровадження системи комплаєнс-контролю у вітчизняну систему незалежного фінансового контролю та аудиту. Економіка. 2011. № 3. С. 200–206.
4. Бондаренко Ю. Эффективное управление compliance-рисками: системный подход и критический анализ. Корпоративный юрист. 2008. № 6. С. 31–32.
5. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=51512.
6. International Compliance Association. URL: <http://www.int-comp.org/faqs-compliance-regulatory-environment>.
7. Basel Committee on Banking Supervision Consultative Document The compliance function in banks. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs103.html>.
8. Національний банк за I квартал 2018 року направив правоохоронцям інформацію про підозрілі операції клієнтів 21 банку. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=68356984&cat_id=55838.
9. Foreign Corrupt Practices Act Clearinghouse. URL: <http://fcpa.stanford.edu/index.html>.
10. U.S. Department of the Treasury. URL: <https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Pages/FATCA.aspx>.
11. В Минфине разъяснили, зачем в банках заполняют форму FATCA. URL: https://zn.ua/UKRAINE/v-minfine-razyasnili-zachem-v-bankah-zapolnyat-formu-fatca-282544_.html.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ВИТОКИ СУСПІЛЬНОЇ ПРИРОДИ ПОДАТКІВ

THEORETICAL-METHODOLOGICAL SOURCES OF PUBLIC NATURE OF TAXES

Сідельникова Л.П.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри
фінансів, банківської справи та страхування,
Херсонський національний технічний університет

У статті досліджено науково-методологічні постулати соціально-економічної природи та функціонального призначення податків. Уточнено трактування податку як обов'язкового елементу системи суспільного життя. Основною метою сучасної фіскальної політики визначено досягнення балансу інтересів між індивідом як носієм податку, що формує попит на суспільні блага, та органами державної влади, що прагнуть максимізувати податкові надходження з метою повного та своєчасного задоволення наявного попиту.

Ключові слова: податки, оподаткування, суспільні блага, фіскальна політика, бюджетні ресурси держави, видатки бюджету, суспільний вибір.

В статье исследованы научно-методологические постулаты социально-экономической природы и функционального назначения налогов. Уточнена трактовка налога как обязательного элемента системы общественной жизни. Основной целью современной фискальной политики определено достижение баланса интересов между индивидом как носителем налога, формирующим спрос на общественные блага, и органами государственной власти, которые стремятся максимизировать налоговые поступления с целью полного и своевременного удовлетворения существующего спроса.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, общественные блага, фискальная политика, бюджетные ресурсы государства, расходы бюджета, общественный выбор.

The scientific and methodological postulates of socio-economic nature and functional purpose of taxes are researched. The interpretation of tax as a mandatory element in the system of public life is specified. It is determined that the main objective of modern fiscal policy is to achieve a balance of interests between the individual as a bearer of the tax, which forms the demand for public goods, and public authorities who seek to maximize tax revenues in order to fully and timely meet existing demand.

Key words: taxes, taxation, public goods, fiscal policy, state budgetary resources, budget expenditures, public choice.

Постановка проблеми. Еволюція фінансового знання про суспільну природу податків нерозривно пов'язана з теоретичною концепцією суспільних благ, джерелом забезпечення яких є бюджетні ресурси держави. В. Андрущенко трактує суспільні блага як продукт діяльності держави, а не ринку, додаючи, що оподаткування виконує роль фіскального ціноутворення на суспільні блага [1, с. 66]. Отже, фінансування суспільно необхідних видатків відбувається насамперед за рахунок податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Характеризуючи податкові інтереси окремого суб'єкта абстраговано від інших, зауважимо, що людина прагне сплачувати мінімум податків. Інтереси держави полягають у справлянні щонайбільших сум податків, а суспільство загалом зацікав-

лене отримати якомога більше суспільних благ, фінансованих за рахунок оподаткування. Отже, вигоди для платника податку й держави лежать у протилежних площинах. Однак носіями та представниками інтересів держави є також люди, які виражають волю й потреби не окремої людини, а суспільства загалом. Тому конфлікт інтересів під час оподаткування відбувається на глибинному рівні «людина – людина», одна з яких представляє власні егоїстичні інтереси як особистість, а інша – інтереси суспільства шляхом делегованих їй повноважень. Лише за умови зіставлення інтересів людини та держави на рівні суспільства можна усвідомити вигоди від оподаткування, які будуть отримані у вигляді суспільних благ. Тобто суспільство виступає суб'єктом, який узгоджує інтереси платників

податків та держави, виражаючи вигоду для кожного з них. Причому якщо держава – це орган з виробництва незамінних суспільних благ, то ці блага реалізуються споживачам за цінами, рівень яких встановлено за суспільною згодою. Отже, податки є ціною суспільних благ, а їх оплата – єдиним можливим варіантом використання податкових надходжень. В результаті між державою, що є виробником суспільних благ, і суспільством досягається еквівалентна мінова угода «блага – податки».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтуванню доцільності державного втручання в забезпечення економічного зростання за допомогою фіска та дослідження суспільної ролі податків у формуванні бюджетних ресурсів держави приділялась значна увага західними вченими-фінансистами, а саме Ш. Бланкартом, Дж. Б'юкененом, А. Вагнером, К. Вікселем, Дж. Кейнсом, Е. Кларком, А. Лаффером, Е. Ліндалем, Р. Масгрейвом, Ф. Нітті, М. Пантелеоні, А. Пігу, Д. Рікардо, Е. Саксом, П. Самуельсоном, А. Смітом, праці яких можна вважати науковим підґрунтям подальших розробок у сфері оподаткування як з теоретико-пізнавальної, так і з прагматичної прикладної точок зору.

Серед вітчизняних науковців, які досліджували суспільну природу податків через конвергенцію теоретичних та практичних аспектів податкових джерел формування бюджетних ресурсів, слід відзначити В. Андрущенко, О. Десятнюк, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Лютого, В. Мельника, С. Онишко, В. Опаріна, А. Соколовську, О. Тимченко, В. Федосова, К. Швабія.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначимо, що встановлена в період соціалістичної епохи традиційна парадигма оподаткування переосмислена українським науковим середовищем з урахуванням основних західних теоретичних концепцій, апробованих у ринковій економіці. Тому у сучасних дефініціях принципового контрасту між методологічно-теоретичним сприйняттям соціально-економічної природи та функціональним призначенням податків між представниками української та західних шкіл фінансової науки вже не існує. Водночас аксіоми суспільного вибору в податкових фінансах на етапі новітніх глобалізаційних трансформацій потребують додаткових обґрунтувань.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в уточненні теоретико-методологічних постулатів суспільної природи податків як невід'ємного атрибута демократичної правової держави, визначальної умови цивілізованого розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки виникли ще за часів зародження державності задля фінансового забезпечення певних суспільних потреб (найчастіше пов'язаних з веденням війн) та життєдіяльності владних еліт і, пройшовши довгий еволюційний шлях, стали

інструментом коригування державою пропозицій соціально-економічного розвитку. Непосильно обтяжливі для основної маси населення податки, що сплачувались часто без будь-якого економічного обґрунтування та використовувались на прийнятні лише для вузького кола осіб цілі, поступово перетворились на усвідомлені обов'язкові платежі громадянина державі, яка розподіляє їх в інтересах суспільства загалом. Погоджуємося з А. Крисоватим, який вважає це доленосним поступом, що назавжди закріпив за податковими фінансами роль невід'ємного атрибута державотворення, елементу фінансової інфраструктури розбудови демократії в ринковому економічному середовищі [2, с. 225].

Як справедливо свого часу зауважив І. Озеров, «прийоми, за допомогою яких союзи публічного характеру отримують свої кошти, можуть чинити значний вплив на економічне життя; причому зростає роль податку як знаряддя економічних і соціальних реформ» [3, с. 91]. Більш того, В. Андрущенко вважає податки джерелом ресурсів універсального характеру, призначених для існування держави та здійснення її політики, а оподаткування – всеохоплюючою, незамінною, централізованою фіскальною першоосновою життєдіяльності держави та існування цивілізації [4, с. 15].

Слід зазначити, що у вузькому понятті до податків належать фіскальні вилучення, які формують податкові надходження бюджетів усіх рівнів. В широкому розумінні податки – це всі фіскальні вилучення, встановлені державою, зокрема вилучення до державних цільових фондів.

Дослідження науково-методологічних постулатів податкових надходжень як домінуючої компоненти бюджетних ресурсів держави доцільно, на нашу думку, розпочати з розуміння концептуальних засад природи податку як соціально-економічної категорії.

До речі, зарубіжні вчені зазвичай не пов'язують дефініції податку з терміном «відносини» (суспільні, економічні, фінансові). Крім того, в інтерпретації податків західні автори, як правило, не використовують поняття «категорія», більш властиве марксистській методології.

О. Десятнюк трактує податок як універсальну вихідну категорію, що виражає фінансові відносини між державою і платниками податків щодо примусового відчуження частини знову створеної вартості з метою формування централізованих фондів грошових ресурсів, необхідних для виконання державою її функцій [5, с. 107].

І. Лютий визначає податок як об'єктивну економічну категорію, яка відображає фінансові відносини, що складаються між органами державної влади, юридичними та фізичними особами щодо мобілізації до бюджетів та цільових фондів частини вартості ВВП, визначеної на законодавчому рівні стосовно забезпечення громадян суспільними благами та послугами [6, с. 10].

В. Мельник зазначає, що «податки – це система економіко-правових відносин щодо перерозподілу створеного продукту, у ході яких провадиться вилучення частини доходів юридичних та фізичних осіб на користь держави для її забезпечення і вторинного перерозподілу на користь окремих юридичних і фізичних осіб та на громадські потреби» [7, с. 10].

О. Сидорович трактує податки як модальну фінансову категорію, що відображає їх функціонування як елементу складної, ієрархічно-субординованої системи фінансових відносин, пов'язаних з розподілом та перерозподілом ВВП з метою формування фондів фінансових ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства [8, с. 11].

А. Крисоватий вважає, що з урахуванням того, що будь-який податок, крім фіскальної та регулюючої дії, має ще побічні, зовнішні для фіскації соціальні наслідки, податки варто розглядати не просто як економічну категорію, а як суспільно-соціальну [9, с. 34], з чим не можна не погодитися.

Акцентуємо увагу на тому, що більшість наявних трактувань цієї категорії зіставляє податки з обміном на суспільні блага або розглядає їх як фінансові ресурси уряду. Перший підхід (визначає податок як плату за суспільні блага, що надаються державою) розроблявся М. Алле, Дж. Б'юкененом, К. Вікселлем, Е. Ліндалем, Д. Нортон, У. Беком. Другий підхід (за якого податки – це фінансова база діяльності держави, яка призначена для фінансування чітко не визначених дій уряду) розробляли К. Маркс, Ф. Енгельс, Ф. Рамсей, А. Пігу, Дж. Стігліц.

Зв'язок між цими двома підходами до визначення економічної категорії податків проходить через бюджетне обмеження уряду, яке, з одного боку, вказує на податки як основу доходів бюджету, а з іншого боку, підкреслює процес обміну податків на державні закупівлі, встановлюючи рівності між цими складовими фіскальної політики.

В контексті уточнення теоретико-методологічних постулатів суспільної природи податків як мети нашого дослідження інтерес викликають наукові доробки адептів розуміння податків як плати за суспільні блага, що надаються державою. Серед учених, які визначають податок як складову частину обміну між державою та громадянами, найближче до визначення податків як бюджетних ресурсів підійшли М. Алле і Дж. Б'юкенен, констатуючи узагальнений обмін податків на суспільні блага, тобто розглядаючи податки як ресурси уряду. На відміну від них, Д. Норт і У. Бек виокремлюють певний вигляд суспільного блага й підкреслюють обмін податків саме на це благо. Д. Норт таким благом вважає справедливість і захист прав власності, У. Бек вказує на освіту, охорону здоров'я, соціальне забезпечення.

Вперше науково обґрунтував роль податків у підвищенні суспільного добробуту шведський

економіст К. Вікселль. В праці «Новий принцип справедливого оподаткування» (1896 р.) вчений розглянув податкові фінанси не відокремленим чином, а як засіб фінансування державних видатків на вигідні суспільству заходи. Головними принципами справедливого оподаткування К. Вікселль вважав принцип користності та принцип рівності між вилученою вартістю та її еквівалентом, переконуючи в тому, що кошти населення, вилучені у формі податків, повинні йому повертатись у вигляді певних суспільних благ.

Найвідомішим послідовником К. Вікселля був Е. Ліндаль, який розглядав податки як своєрідну плату за державні суспільні послуги, яка складає мінімум, що дорівнює граничній користності кожної суспільної послуги [10, с. 38]. Вчений запропонував оптимальний критерій фіскальної політики, який визначається для кожного теоретичного суспільного товару й полягає у підтриманні рівноваги між сумою граничних внесків його споживачів і сумою одержаних ними вигід. Згідно з Е. Ліндалем, частка індивіда у фінансуванні суспільного блага (податкова ціна граничної одиниці суспільного блага) повинна повністю відповідати його граничній користності для цього індивіда. Тоді суспільні блага, забезпечувані за рахунок бюджетних ресурсів держави, фінансуватимуться коштом добровільних податкових платежів на основі досягнутої між платниками та державою угоди (суспільного договору) на умовах консенсусу.

Сучасні теорії податків розвиваються в межах економіки суспільного вибору. Суспільний вибір – це економічно мотивований політичний процес колективного прийняття рішень щодо визначення обсягу й структури суспільних благ. Один із фундаторів цієї теорії лауреат Нобелівської премії Дж. Б'юкенен розглядає податки як прямі витрати громадян за надані урядом послуги. Тому метод їхнього справляння, як зазначає вчений, може істотно вплинути на ставлення громадян до розширення чи скорочення обсягу надання послуг [11, с. 148]. Представлена Дж. Б'юкененом концепція фіскального обміну позиціонує податкові платежі як суто вартісний еквівалент, своєрідну ціну благ і послуг суспільного споживання, забезпечуваних державою.

Д. Хенкок підкреслює, що головна мета оподаткування полягає в мобілізації доходів для фінансування суспільних потреб [12, с. 1]. Продовжуючи цю тезу, німецький професор Й. Ланг наголошує на необхідності обов'язкового декларування в конституції призначення податків як джерела фінансування суспільних потреб [13, с. 29].

«Всі податки впливають на економічну поведінку», – саме такого висновку доходить лауреат Нобелівської премії Дж. Стігліц [14, с. 411]. «За допомогою податків відбувається переміщення ресурсів від приватних осіб державі», –

розвиває думку вчених. Отже, внаслідок сплати індивідами податків вони зменшують особистий добробут. Якщо при цьому еквівалентність «податки – блага» буде досягнута, а податкові стягнення не спричинять різкого зниження платоспроможності платників, їхня економічна поведінка відповідатиме раціональним очікуванням. Якщо ж податки лягають тягарем на платників, їх свідомість спрямовуватиметься на пошук шляхів ухилення від оподаткування.

У 1992 р. американські економісти Б. Хілдрес і Р. Картер сформулювали «дизайн податків», тобто одну з найбільш повних у західній літературі дефініцій податків, узятих у сукупності їх сучасних функцій та породжуваних ними ефектів: «Податки – головне джерело державних доходів. Податок – обов'язковий платіж державі. Уряд збирає податки з метою фінансування суспільних благ і послуг. Податки корисні і в інших економічних призначеннях. Податкова політика впливає на розміщення ресурсів, розподіл багатства, суспільний вибір, а також стабільність економіки на макrorівні; за допомогою фіскальної і монетарної політики – на зайнятість, ціни та економічне зростання» [15, с. 410].

Отже, у західних вчених та практиків досить поширеним є спосіб сприймання податку як загальновідомого, самоочевидного явища, що потребує не визначення і так само собою зрозумілого, а пояснення його економічних ефектів та соціального значення. Вважаємо, що більшість визначень податків веде родовід від дефініції, сформульованої Установчими зборами в часи Великої французької революції (1789 р.), тобто ще на початках становлення демократично-правової державності: «оподаткування – спільний обов'язок громадян, форма компенсації та ціна тих переваг, які дає членство в суспільстві» [16, с. 12], а також виходить з того, що податки виконують роль попередньої оплати благ цивілізованого існування.

Пошук методологічних підстав для сприйняття поглядів західних теоретиків та ефективного використання зарубіжного досвіду в Україні відбувається через концентровані уявлення про природу податку провідними вітчизняними вченими, дефініції яких перебувають в найширшому науковому вжитку.

Насамперед зазначимо, що в епоху соціалізму в Україні, як загалом у Радянському Союзі, у фінансовій науці визначення податку зводилось до його ідеологічного та класового змісту: податок трактувався як інструмент експлуатації в буржуазних державах. Погляди вчених-фінансистів радянського періоду були ідеологічно заангажовані в категоріях соціалістичної доктрини й марксистської теорії, принципово відрізняючись від позицій західних науковців. Останніми десятиріччями існування СРСР фундаментальні дослідження в податковій сфері взагалі не проводились. Як влучно підкреслив В. Панєков, « не було потреби: суспільство

законодавчо промовило побудову першої в світі держави без податків» [17, с. 12].

У незалежній Україні домінують інші закономірності соціально-економічного розвитку, інші суспільні цінності, які впливають як на теоретичні уявлення про сутність податків, так і на ставлення до них суспільства. Сучасні дослідження проблем оподаткування українськими вченими ґрунтуються на переосмисленні наукової думки Заходу з точки зору поступового відходу від концепції панівного до 90-х рр. ХХ ст. марксистського вчення.

Так, В. Андрущенко та Ю. Ляшенко пропонують розширити сферу дослідження сутності податків за межі суто економічної категорії та розглядати природу оподаткування з позиції теорії інституціоналізму, трактуючи податки як частину приватних ресурсів, передану громадянами у формі грошових внесків у розпорядження держави в обмін на блага цивілізованого існування, уже наявні, одержувані або ті, що стануть доступними в майбутньому [18, с. 42].

«Податки є ефективним знаряддям реалізації державної політики стосовно життєдіяльності суспільства, а саме <...> компенсації недоліків ринкових механізмів розміщення ресурсів і забезпечення суспільними благами <...> Вони є вельми небезпечною зброєю у розпорядженні держави». Це стверджують М. Суторміна, В. Федосов, В. Андрущенко [19, с. 4–5].

А. Крисоватий, продовжуючи цю тезу, вказує на те, що «податки в руках одних можуть виступати знаряддям та інструментом стабілізації та економічного процвітання в державі, а в руках інших – засобом нестабільності й економічного саморуйнування» [20, с. 10].

А. Соколовська тлумачить податки як своєрідну плату за послуги, які надає держава, виконуючи свої функції: «для всього загалу платників ця плата, яка вимірюється величиною сукупних податкових платежів до бюджету держави, є еквівалентною вартості суспільних (державних) благ» [21, с. 22]. Щодо кожного окремого платника, то між його платежами до бюджету та участю у споживанні суспільних благ, на думку вченого, відповідності (еквівалентності) немає [21, с. 24].

Найбільш повну характеристику суспільної природи податків пропонує, на нашу думку, О. Сидорович, яка констатує, що податки є стійким елементом суспільного життя, який закріплений у вигляді навичок, способів економічного мислення та зразків поведінки; вони реалізуються завдяки встановленим законодавчим нормам, формам застосування та механізмам здійснення у певному середовищі, окресленому культурними та ментальними параметрами; є трансакційними витратами особливого виду, які уможливають отримання трансакційних благ, представлених соціальними та суспільними благами [8, с. 14].

Узагальнюючи науковий доробок сучасної української фінансової думки, вважаємо за доцільне трактувати податок як обов'язковий елемент системи суспільного життя, необхідний для формування бюджетних ресурсів держави, який справляється в певному соціальному середовищі, окресленому культурними та ментальними параметрами, з платників податків у формі грошових внесків без прямого обміну на певні блага й послуги, але з гарантованою умовою бути забезпеченими суспільними благами, які споживаються колективно, а не в порядку індивідуального присвоєння.

Обсяг суспільних благ, що надаються державою індивідам, повинен бути співрозмірним з податковим тягарем, який є прийнятним для платників. Необхідним є досягнення компромісу між інтересами платників податків, одержувачів суспільних благ і колективних послуг, та держави, яку слід розглядати як сукупність інститутів. Поведінка груп учасників переговорів керована раціональними вигодами кожної. Платники податків прагнуть до мінімізації податкового тягара; споживачі благ – збільшення розмірів послуг; держава з огляду на виключну владу може передбачати досягнення різних цілей. Як узагальнює Ш. Бланкарт, уряд, формуючи податкову систему, може максимізувати соціальний добробут або власну вигоду [22, с. 233]. Тому основним інструментом реалізації фіскальних інтересів держави, на нашу думку, слід вважати податкову політику. Водночас погоджуємося з А. Крисоватим в тому, що фіскальні інтереси не обмежуються лише стягненням коштів на користь держави, оскільки реалізація функцій держави на цьому не закінчується. Процес формування фінансових фондів забезпечує державу ресурсами, необхідними для реалізації її функцій. Останнє безпосередньо пов'язане з видатками, бо саме через витрати держава «презентує» себе суспільству. Справляння податків в контексті політики державних доходів є не самоціллю державницької діяльності, а цілеспрямованою суспільною інтуїцією, яка передбачає задоволення інтересів членів суспільства, тобто оподаткування має бути суспільно спрямованим на фінансування витрат держави, пов'язаних з виконанням державою покладених на неї функцій [9, с. 93].

Підсумовуючи вищевикладене, основну мету сучасної фіскальної політики визначимо як досягнення балансу інтересів між індивідом як носієм податку, що формує попит на суспільні блага, та органами державної влади, що прагнуть максимізувати податкові надходження з метою повного та своєчасного задоволення наявного попиту. У ринковій економіці досягнення такого балансу ускладняється наявністю приватного сектору. З одного боку, це створює конкуренцію на ринку суспільних послуг, а з іншого боку, може призвести до поглиблення

кризового стану економіки, оскільки досить часто уряд виявляється неспроможним конкурувати за рахунок бюджетних ресурсів з пропозицією суспільних послуг приватними інститутами. Ситуація обтяжується тим, що в приватному секторі індивід самостійно визначає для себе структуру споживання блага та оцінює власну платоспроможність. У державному секторі обсяги споживання встановлюються державними нормативами, а під впливом фіскальних інструментів регулювання ринку суспільних благ їх корисність та відповідність встановленій платі не завжди можна оцінити.

Це пов'язане з тим, що:

- в межах фіскальних відносин між платником податку, тобто споживачем суспільних благ, та державним сектором не існує прямого зв'язку, який актуалізується лише під час структурування видаткової частини бюджету;

- індивіди не в змозі диференціювати власний податковий тягар відповідно до сукупної корисності суспільних благ;

- наявна структура пропозиції суспільних благ не відповідає індивідуальним перевагам платників податків, що створює передумови для появи неявного перерозподілу добробуту;

- суспільні блага мають не тільки економічну, але й політичну природу (оподаткування виконує роль фіскального ціноутворення на суспільні блага, а платники виступають як їх споживачі, заявляючи про свій попит через законодавчо-політичні процедури) [23, с. 75].

Розглядаючи аксіоми суспільного вибору в податкових фінансах, А. Крисоватий зазначає, що «за умов існування ринкової економіки податкові домагання держави об'єктивно обмежені. Це обмеження розвитку фіскальної сфери й обсягу податкових надходжень визначається динамічною взаємодією ринкових і політичних сил <...> Сягнувши певного рівня, претензії фіску заходять у суперечність з економічними потребами, стають соціально та психологічно неприйнятними <...> Зниження економічного потенціалу накладає обмеження й на можливості держави адекватно задовольняти попит суспільства на послуги урядових інститутів, включаючи стимулюючі заходи щодо господарства. Коло замикається» [20, с. 11]. Висновки, зроблені вченим, підтверджують той факт, що в умовах ринкової економіки існує обернена залежність між попитом на суспільні блага та податковою ціною, яку індивіди погоджуються за них сплатити, оскільки є можливість замінити їх ідентичними приватними послугами.

Втрата добробуту в результаті сплати податку повинна бути еквівалентною для платників з тими вигодами (суспільними благами), які вони отримують від держави. Рівновага «податки – суспільні блага» виникає тоді, коли податкові затрати на одиницю фінансованих державою суспільних благ здійснюється з граничною вигодою для конкретного платника.

Підкреслимо, що монополізація державою сфери суспільних благ може не враховувати корисність благ на різних фазах економічного циклу. Якщо держава встановлюватиме однакову податкову ціну на всі види суспільних благ, не беручи до уваги їх користь для населення на конкретному часовому проміжку, в ринкових умовах це може привести до витіснення системи бюджетного фінансування приватним. Зазначене дає підстави стверджувати, що функціонування податкового інструментарію має оптимально поєднувати принцип фіскальної достатності в оподаткуванні з принципом соціальної справедливості. Консолідація найважливіших принципів оподаткування має враховувати не тільки платоспроможність населення, але й потребу індивідів в суспільних благах в конкретний період часу, за які доводиться сплачувати певну податкову ціну.

Висновки. Результати проведеного дослідження підтвердили, що податки як суспільний феномен є безпосередньою складовою соціально-економічної, ментально-духовної, політико-ідеологічної та морально-етичної сфери життя соціуму. Насамперед податки виражають сутність держави з позиції матеріальних джерел її існування. Позитивний вплив податків на суспільне відтворення пов'язаний передусім із самим фактом фінансування за їх рахунок виробництва суспільних благ, які є частиною суспільного продукту. Оскільки пропозицію суспільних благ ринок забезпечити не може, або може, але з більшими витратами, ніж держава, то перебирання останньою на себе функції надання цих

благ є умовою більш ефективного використання обмежених ресурсів. Якщо суспільні блага не мають високої цінності, підвищення норми оподаткування в державі стає причиною зниження сукупного попиту й податкової ціни навіть в умовах однакових бюджетних можливостей. Може також виникати й інша ситуація. Навіть в умовах обмежених бюджетних можливостей попит на суспільні блага може залишатися високим, тоді на шляху до збалансованого розвитку держава вимушена залучати боргові джерела їх забезпечення. Однак використовувати позики для фінансування видатків бюджету доцільно за дотримання певних умов та обмежень, зокрема величини й темпів зростання боргу, напрямів використання залучених коштів. Тому саме податки є постійним та стабільним джерелом формування бюджетних ресурсів держави. Засади надання колективних послуг і суспільних благ за рахунок податкових платежів обґрунтовані концепцією фіскального обміну «податки – суспільні блага», яка є основоположною тезою сучасних теорій публічних фінансів.

На етапі новітніх глобалізаційних трансформацій дослідження суспільної природи податків обумовлює доцільність подальшого комплексного аналізу філософсько-світоглядних, економіко-правових, ментально-культурних закономірностей формування, розвитку та прояву складної сукупності причинно-наслідкових закономірностей впливу оподаткування на функціонування суспільства з метою корекції суспільних та фінансових процесів у вітчизняному соціально-економічному просторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). Львів: Каменяр, 2000. 303 с.
2. Крисоватий А. Наукова парадигма податкових фінансів. Культура народів Причорномор'я. 2007. № 102. С. 223–228.
3. Озеров И. Основы финансовой науки. Бюджет. Формы взимания. Местные финансы. Государственный кредит. Москва: ООО «ЮРИНФОР-Пресс», 2008. 622 с.
4. Андрущенко В., Варналії З., Прокопенко І., Тучак Т. Податкові системи зарубіжних країн: навч. посібник. Київ: Кондор-Видавництво, 2012. 222 с.
5. Фінанси: підручник / за ред. С. Юрія, В. Федосова. Київ: Знання, 2012. 687 с.
6. Лютий І., Демиденко Л., Романюк М. та ін. Податкова система: навч. посібник / за ред. І. Лютого. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 456 с.
7. Мельник В. Домінанти податків і оподаткування та забезпечення повноти їх дії: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»; Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2007. 31 с.
8. Сидорович О. Інститути оподаткування: детермінанти функціонування в фіскальному просторі: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»; Тернопільський національний технічний університет. Тернопіль, 2018. 40 с.
9. Крисоватий А. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні: монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2005. 371 с.
10. Оподаткування в Україні: навч. посібник / за ред. Н. Редіної. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 544 с.
11. Юхименко П., Федосов В., Лазебник Л. та ін. Теорія фінансів: підручник / за ред. В. Федосова, С. Юрія. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 576 с.
12. Hancock D. Taxation. Policy & Practice. London etc.: International Thomson Business Press, 1996. 352 p.
13. Ланг Й. Проект кодекса налоговых законов для государств Центральной и Восточной Европы. Бонн: Федеральное министерство финансов, 1993. 464 с.

14. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора. Москва: изд-во МГУ; ИНФРА-М, 1997. 720 с.
15. Lexicon of Terms and Concepts in Public Administration, Public Policy and Political Science / compiled, selected and edited by S. Badger, M. Bejuk, S. Christianson a. o. Kyiv: Osnovy Publishers, 1994. 442 p.
16. Musgrave R., Warren N., Peacock A. Classics in the Theory of Public Finance. London: Macmillian; New York: St. Martin's Press, 1967. 342 p.
17. Панеков В. Российские налоги. Нужна научная основа. Российский экономический журнал. 1993. № 12. С. 12–20.
18. Андрущенко В., Ляшенко Ю. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування. Фінанси України. 2005. № 1. С. 36–44.
19. Держава – податки – бізнес (із світового досвіду фіскального регулювання економіки): монографія / за ред. В. Андрущенко, В. Федосова, В. Суторміної. Київ: Либідь, 1992. 328 с.
20. Крисоватий А. Аксиоми суспільного вибору в податкових фінансах. Світ фінансів. 2007. № 3 (12). С. 7–15.
21. Соколовська А. Податкова система держави: теорія і практика становлення: монографія. Київ: Знання-прес, 2004. 454 с.
22. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії. Вступ до фінансової науки. Київ: Либідь, 2000. 654 с.
23. Длугопольский О. Теорія економіки державного сектора: навч. посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2007. 448 с.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

DEVELOPMENT OF FINANCIAL MANAGEMENT IN BANKING INSTITUTIONS

Скрипник Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Сумський національний аграрний університет

Рибалка В.В.

магістрант кафедри фінансів,
Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто перспективні напрями розвитку фінансового менеджменту в банківській діяльності з урахуванням світового досвіду. Досліджено економічну сутність та особливості механізму сучасного банківського менеджменту. Фінансовий менеджмент розглянуто як управління фінансами банку з використанням сучасних інформаційних технологій, що задіяні в роботі банківського сектору економіки. Розглянуто елементи системи фінансового менеджменту в комерційному банку.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, фінансовий менеджмент комерційного банку, система фінансового менеджменту, блокчейн, еджайл, Big Data, кредитна платформа.

В статье рассмотрены перспективные направления развития финансового менеджмента в банковской деятельности с учетом мирового опыта. Исследованы экономическая сущность и особенности механизма современного банковского менеджмента. Финансовый менеджмент рассмотрен как управление финансами банка с использованием современных информационных технологий, которые задействованы в работе банковского сектора экономики. Рассмотрены элементы системы финансового менеджмента в коммерческом банке.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовый менеджмент коммерческого банка, система финансового менеджмента, блокчейн, еджайл, Big Data, кредитная платформа.

The article deals with perspective directions of financial management development in banking activity taking into account world experience. The economic essence and features of the mechanism of modern banking management are studied. Financial management is considered as the management of the bank's finances using modern digital technologies that are involved in the banking sector of the economy. Elements of the financial management system in a commercial bank are considered.

Key words: financial management, financial management of commercial bank, system of financial management, block chain, agile, Big Data, credit platform.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку країни характеризується періодом глибоких змін в організації банківської справи, появою нових підходів та методів управління. З іншого боку, зростають і ризики, пов'язані з банківською діяльністю. В умовах економічної нестабільності, інфляції, бюджетного дефіциту головним у роботі банку стає якісне управління, яке насамперед залежить від кваліфікації банківських працівників, їхніх знань і досвіду, а також має базуватись на передових світових стандартах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «фінансовий менеджмент» має багато тлумачень. Але загалом фахівці сходяться в

тому, що фінансовий менеджмент – це управління відносинами щодо формування й використання грошових ресурсів. Саме в такому розумінні фінансовий менеджмент розглядається в роботах таких відомих авторів, як Р. Джозлін, Дж. Сінкі, П.С. Роуз, Д. Сімонсон, Т. Кох, Е. Дола, Г.Г. Коробова, Ю.І. Коробов, П.М. Керженцев, Н.П. Радковська, Ю.В. Санамов, П.А. Продолятченко, Є.Г. Хольнов, Є.Ф. Жуков, Н.В. Сигид, М.О. Поморін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій та наукових досліджень із зазначеної теми, в аспекті впровадження нових банківських технологій та розвитку фінансо-

вого банківського менеджменту слід детальніше вивчити механізм його функціонування та подальші можливості вдосконалення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження сучасного стану впровадження сучасних банківських технологій на ринку банківських послуг та визначення перспектив подальшого розвитку на цій основі фінансового менеджменту комерційного банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий менеджмент у комерційному банку загалом визначається як система управління фінансовим напрямом його діяльності. Виступаючи найважливішим елементом банківського менеджменту, він націлюється насамперед на регулювання процесу руху грошових потоків. Функціонування банківської установи на відповідних сегментах фінансових ринків має у своїй основі процес мобілізації та подальшого використання тимчасово вільних коштів. Функціонуючи як спеціалізований фінансовий посередник, банк зобов'язаний забезпечити не тільки збереження довірених йому коштів, але й ефективну їх капіталізацію, тобто прибутковість здійснених вкладень. Управляючи власним, позиковим та залученим капіталом і надаючи специфічні банківські послуги, банк досягає основної своєї мети, що полягає у забезпеченні прибутковості власної діяльності.

Фінансовий менеджмент як наука базується на низці фундаментальних концепцій, теоретичних і методичних, розроблених у рамках сучасної теорії фінансів, а також слугує методологічною основою розуміння сутності тенденцій на фінансових ринках, логіки прийняття фінансових рішень.

Головна особливість фінансового менеджменту в комерційному банку в умовах нинішніх реалій впливає з того, що комерційний банк є єдиним економічним суб'єктом, що системно управляє всіма функціями грошей (засіб вартості, обігу, платежу й нагромадження), виступаючи в цьому ракурсі первинною ланкою ринкової економіки.

Система фінансового менеджменту представлена взаємозалежними елементами, а саме суб'єктами, об'єктами, цілями, завданнями, функціями, принципами й механізмом реалізації поставлених проблем. Ефективна взаємодія всіх перерахованих вище компонентів-процесів фінансового менеджменту в банківській сфері дає змогу підняти управління у банківських установах на якісно новий рівень. Фінансовий менеджмент сприяє мінімізації впливу різних ризиків, здійсненню досягнення намічених планів [1].

Предметом діяльності фінансового менеджменту в комерційному банку є розробка систем і методів планування й реалізації фінансових операцій у процесі залучення й розміщення коштів.

Основним об'єктом фінансового менеджменту комерційного банку є кошти, що перебувають в його комерційному обігу. Також серед не менш важливих об'єктів фінансового менеджменту в комерційному банку виділяють:

- фінансову політику з конкретною стратегією й тактикою стосовно окремих сфер діяльності банку;
- активи й пасиви комерційного банку;
- власний капітал;
- кредитний портфель;
- ризик-менеджмент;
- банківський маркетинг;
- ліквідність;
- прибуток [1].

Між тим поняття «фінансовий менеджмент» у комерційному банку значно ширше, ніж поняття фінансового менеджменту на підприємстві. Можна стверджувати, що управління фінансами банку є, з одного боку, фактично управлінням його операціями, а з іншого боку, управлінням фінансами банку, тобто частиною взаємозалежного процесу, в якому можна виділити управління ліквідністю банку, управління фінансовими ризиками банку, управління прибутковістю банку та ефективністю здійснення окремих видів банківських операцій. При цьому мета фінансового менеджменту банку полягає в побудові оптимальної організаційної структури, яка здатна забезпечувати планування й реалізацію фінансових операцій банку в рамках стратегії, яка спрямована на підвищення фінансової стійкості або прибутковості за своєчасного збереження стабільності діяльності банку [2].

Механізм фінансового менеджменту як самостійної системи, охоплюючи завдання й мету, використовує функції та методи реалізації стратегії їх виконання та досягнення.

У загальній системі функцій фінансового менеджменту комерційного банку в більшості джерел виділяються такі, як стратегічне оперативне планування, що впливає з аналізу та діагностики, координація, контроль, інформаційне забезпечення, звітність, забезпечення ділової активності.

Стратегічне фінансове планування – це розробка перспективної моделі майбутньої поведінки керованої системи, що базується на оцінюванні стратегічних фінансових потреб, можливостей їх забезпечення та перспектив фінансової стабільності.

Поточне й оперативне фінансове планування визначається як процес оцінювання поточних фінансових ресурсів, необхідних для ефективною реалізації всіх напрямів розробленої фінансової стратегії банку.

Аналіз фінансового стану є глибоким, науково обґрунтованим дослідженням та оцінюванням фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у діловому процесі банку.

Фінансова діагностика здійснюється з метою своєчасного розпізнання можливої фінансової кризи та упередження негативних наслідків.

Координація є погодженістю робіт усіх ланок керованої системи й забезпечує єдність відносин об'єкта управління, суб'єкта управління, апарата управління та окремого банківського працівника.

Фінансовий контроль передбачає регулярне спостереження за функціонуванням фінансової системи комерційного банку та її відповідністю фінансовій стратегії.

Інформаційне забезпечення реалізації фінансового менеджменту банку – це процес формування, узагальнення, оцінювання й передачі інформації керуючій підсистемі.

Фінансова звітність забезпечує фіксацію параметрів фінансового становища банку на певний момент часу.

Фінансове забезпечення ділової активності здійснюється в процесі реалізації функцій фінансового менеджменту банку шляхом підтримки стабільності функціонування його фінансової системи.

Таким чином, фінансовий менеджмент комерційного банку можна розглядати як частину загальної системи управління банком та одночасно як самостійну локальну систему зі своєю структурою, цілями й стратегією, спрямованою на їх досягнення.

Сучасна банківська система має таку голову особливість, як відсутність головної технології управління економічними процесами. Кожен банк розробляє власні правила поведінки в умовах нестабільності фінансового ринку та жорсткої конкуренції в банківському секторі. Адаптація зміни вимагають корегування та вдосконалення всіх прийомів управління, а також підвищують існування фінансового менеджменту банку в економічних ситуаціях.

Головним видом діяльності комерційного банку виступають його кредитні операції, від яких отримуються найбільші грошові надходження. З огляду на необхідність якісного оцінювання потенційного позичальника та прогнозування можливих кредитних ризиків банківський фінансовий менеджмент має відігравати вирішальну роль в банківській діяльності.

У фінансовому регуляторі стверджують, що проблемні чи недіючі кредити становлять один з основних фінансових показників банку. Міжнародний валютний фонд визнає кредити нечинними, якщо сплата основної суми та відсотків за ними прострочена на три місяці або більше. Проблемними є також кредити, сплата за якими прострочена менш ніж на 90 днів, однак, відповідно до національних норм нагляду, вважається, що обслуговування такого кредиту є слабким або незадовільним. Зазначений факт безпосередньо впливає на кредитні ризики банку, а зниження рівня тиску таких ризиків є однією з функцій фінансового банківського менеджменту.

Щодо зниження банківських ризиків серед інструментів фінансового менеджменту комер-

ційного банку сьогодні все важливішу роль відіграють інформаційні технології. Використання ІТ дає змогу організувати ефективну модель фінансового менеджменту банку, завдяки чому можна не тільки знизити вплив відповідних фінансових ризиків, але й забезпечити стабільний розвиток банківської установи та підвищити ефективність її роботи.

Зокрема, використання технології еджайл дає можливість створити інфраструктуру, що буде гнучким чином реагувати на мінливі в процесі розроблення вимоги й запити клієнтів. Гнучке планування має супроводжуватись розумінням та аналізом усіх бізнес-процесів економічного суб'єкта. Гнучкий менеджмент повинен супроводжуватись можливістю розробки, доробки та пристосованістю під конкретику певної клієнтури.

До останнього часу еджайл ототожнювався виключно з ІТ-компаніями, проте розвиток інформаційних технологій змушує банківський сектор також шукати новітні підходи до управління. Основні принципи, на яких побудований еджайл в банківській діяльності, є головними цінностями "agile":

- 1) клієнти та взаємодія важливіші за процеси й інструменти;
- 2) продукт, що працює, важливіший за вичерпну документацію;
- 3) співпраця з клієнтом важливіша за погодження умов контракту;
- 4) здатність до змін важливіша за дотримання плану.

З огляду на успішність такого досвіду, про що неодноразово писалось у журналі «Форбс», у 2015 році в Лондоні відбулась перша конференція зі впровадження еджайл-технологій в банківську діяльність. Впровадження цієї технології дало можливість значно покращити фінансові результати діяльності банківських установ.

Іншим напрямом є впровадження блокчейн-технологій. Він ґрунтується на тому, що користувачі самостійно проводять анонімні платежі без участі посередників на умовах незворотності транзакцій. Технологія стала відома як платформа для обігу біткойнів. Банк Англії першим створив консорціум з 50 англійських банків, які повністю перебудовують модель банківського бізнесу за технологією "blockchain". Якщо технологія буде активно розвиватися, то, на думку багатьох фахівців, до 2026 року банківська система в нинішньому вигляді втратить свою актуальність [3].

Блокчейн – це загальний цифровий grosбух. Іншими словами, це постійно оновлюваний список транзакцій. Блокчейн підтримується мережею з P2P-структурою, яка може бути публічною або приватною. Кожен учасник спільноти використовує один і той же «механізм консенсусу» для верифікації кожної транзакції, здійсненої через мережу. Також це створює перманентний аудиторський ланцюжок. Немає жодної точки

входу для шахраїв, неможливим є внесення змін до записаних транзакцій.

Отже, "blockchain" – це технологія, що є основою Bitcoin, Ethereum та інших криптографічних валют. Наприклад, за використання блокчейн-технології грошовий переказ може йти від кількох хвилин до півгодини замість кількох годин або навіть кількох банківських днів. У 2016 році британський банк "Barclays" зміг за чотири години провести міжнародний акредитив, хоча зазвичай це займало близько п'яти робочих днів.

Слід відзначити, що у вересні 2016 року в Україні презентували систему державних аукціонів з продажу конфіскованого майна «Сетам», побудовану на основі блокчейн-технології, а в жовтні запрацював Державний земельний кадастр України теж з використанням блокчейну. На думку експертів, щоб якісно змінити відносини між державою та її громадянами, треба також перевести на цю технологію решту баз даних: від Держреєстру речових прав на нерухоме майно до Державного реєстру виборців [4].

На платформі "OpenMarket" (ДП «Сетам» Міністерства юстиції України) з використанням технології "Blockchain" протягом року відбулося 11 310 успішних торгів на 2 091 861 083,5 грн. «Рік тому в Україні презентували перший в світі електронний аукціон – "OpenMarket" з використанням технології "Blockchain", а вже сьогодні раді повідомити вам, що за рік пройшло 11 310 успішних торгів на 2 091 861 083,5 грн», – йдеться в повідомленні. Наголошується на тому, що за цей час середнє підвищення ціни від стартової за проданими лотами збільшилося з 12% до 18%, що свідчить про істотне підвищення довіри до електронного майданчику [5].

В Україні вже сьогодні на блокчейн частково перевели Державний земельний кадастр. Зокрема, на цій технології працює процес перевірки виписки. На другому й третьому етапах блокчейнізації кадастру на розподілений реєстр переведуть наявну базу даних, а потім приступлять до хешування всіх транзакцій. На черзі на оновлення також Державний реєстр речових прав на нерухоме майно [6].

Використання блокчейн також цікаве перш за все тим, що зникає необхідність в посередниках в особі платіжних систем, що здійснюють процесування транзакцій, як наслідок, підвищується швидкість оброблення операцій, знижується вартість для кінцевого споживача. Наприклад, для банків блокчейн може стати реальною альтернативою системі SWIFT, яка нині є не дуже гнучкою та досить дорогою. Центральні та світові приватні банки останніми роками активно вивчають та впроваджують блокчейн для трансформації глобальної фінансової системи в новий технологічний вимір [3].

До кредитних платформ дуже скептично ставились ще у 2013 році, проте успішний досвід таких платформ, як «Софі» ("Sofi"), оберти якої за 3 роки сягають більше 8 млрд. дол.

та «Лендінг-клуб» ("Lendingclub") з обортом більше 15 млрд. дол. США, змусив вітчизняні банки працювати у цьому напрямі. Так, «Приватбанк» першим створив КУБ (кредити українському бізнесу), де можна як інвестувати кошти, так і отримувати фінансову підтримку. Платформа "kub.pb.ua" працює в рамках загальнонаціональної програми розвитку малого бізнесу «Країна підприємців», що ініційована «Приватбанком». Цей проект допоможе всім бажаючим почати свою справу, а підприємцям – користуватися безкоштовними консультаціями та допомогою фахівців [7].

На тлі партнерства та кооперації банків з високотехнологічними компаніями розвитку набуває використання «великих даних», або "Big Data". Якщо в минулому банківські установи тільки накопичували інформацію про власних клієнтів та їх уподобання, то нині вони активно використовують її для захисту себе від шахрайства, формування правильного іміджу серед потенційних клієнтів, створення персональних банківських продуктів та послуг. Використання "Big Data" може привести до кардинальних змін у банківському маркетингу, виводячи концепцію персонального обслуговування на якісно новий рівень.

«Великі дані – це інформаційні активи великого обсягу, високої швидкості та/або високої різноманітності, які вимагають нових форм обробки, щоб дати змогу здійснювати покращення прийняття рішень, відкриття ідей і оптимізацію процесів» [8].

Технологія "Big Data" – це комплекс підходів, інструментів або методів обробки даних великих обсягів та значного різноманіття для отримання значимої та критично важливої бізнес-інформації. Існує певний набір характеристик, у яких закладено ключове поняття "Big Data", що вміщуються в «три V» [9]:

- 1) "Volume" (обсяг оброблюваної інформації);
- 2) "Velocity" (швидкість накопичення даних та оброблення потоку даних);
- 3) "Variety" (різноманіття і недостатня структурованість даних).

Нині розробленням інструментарію для роботи з "Big Data" займаються компанії, відомі у всьому світі, а саме "Oracle", "Microsoft", "IBM", "SAP". "Big Data" є одним з основних драйверів формування інформаційно-комунікаційних технологій у сучасних умовах високотехнологічного виробництва [10].

З 2015 року (тоді прийнято Закон про доступ до публічної інформації у форматі відкритих даних) в Україні з'явилося багато електронних сервісів з відкритою інформацією про роботу урядових організацій та державних підприємств. Ці відкриті дані можна вільно копіювати, публікувати, поширювати та доповнювати. Їх можна аналізувати чи використовувати в додатках. Єдине, чого необхідно досягти, так це під-

тримки даних в актуальному вигляді (частота, регулярність оновлення, формат) та доступу до них для сторонніх API та сервісів. Також позитивним є створення програми національної мережі тренерів з відкритих даних, яка сприяє розвитку відкритих даних у містах України. За результатами програми очікуються підвищення доступності та якості відкритих даних і збільшення ролі даних під час прийняття рішень [4].

Також в Україні запущено некомерційний інкубатор IT-проектів на основі відкритих даних "1991 Open Data Incubator". Метою проекту є трансформація великих обсягів державних та корпоративних відкритих даних в ресурс для створення сервісів для громадян та компаній. Співробітництво стартапів та корпорацій сприяє розробленню продуктів, заснованих на обробленні великих даних. Наприклад, компанія "Vodafone Україна" запустила проект "Big Data Lab", в рамках якого відкриває масив своїх реальних даних стороннім IT-розробникам [11].

Одним з прикладів є спосіб збору інформації з великих баз даних від «Київстару», що допомагає «Правексбанку» знаходити клієнтів. Тобто за допомогою аналізу великих баз даних ("Big Data") експерти «Київстару» створюють так звані теплові карти, які допомагають представникам різних сфер бізнесу та державних органів визначати місця найбільш вигідного розміщення своїх магазинів, відділень, банкоматів, туристичної міграції тощо. «Правексбанк» в рамках нової стратегії вирішив переглянути розташування своїх відділень та розмістити їх відповідно до того, де перебуває найбільше цільового сегменту клієнтів. За зверненням банку «Київстар» зміг розробити теплову карту та спрогнозувати найбільш вірогідні місця скупчення таких клієнтів, що визначались на основі розробленої аналітичної моделі. В результаті «Правексбанк» вирішив перемістити в нові точки вісімнадцять відділень: шість із них уже перенесені, п'ять перебувають у процесі переміщення, для сімох нові місця розташування ще визначаються [12].

Підсумовуючи, зауважимо, що ефективна взаємодія всіх складових менеджменту в банківській сфері дасть змогу підняти управління в банківських установах на якісно новий рівень.

Фінансовий менеджмент комерційного банку сприяє мінімізації впливу різних ризиків, здійсненню досягнення намічених планів з урахуванням ситуації на ринку.

Висновки. Одна з особливостей фінансового менеджменту внутрішнього середовища комерційного банку полягає в необхідності запобігання тиску певних груп ризиків та гнучкості в процесі створення специфічного продуктового ряду. Ця особливість не тільки відповідає потребам комерційного банку з управління комерційною та функціональною стійкістю, але й забезпечує надійність об'єкта управління, задовольняючи вимоги регулятора та потреби клієнтів, що дає змогу реалізувати основну концепцію банківської діяльності, за якої в основі стійкості банку лежить надійність клієнта.

Зовнішнє середовище фінансового менеджменту в комерційному банку – це сукупність фінансових відносин. При цьому в умовах конкуренції на грошовому ринку кожний банк виробляє власні правила поведінки в рамках чинного законодавства і в межах наявного правового поля. Ці взаємозалежні та паралельно функціонуючі системи управління є основними інструментами для банківської стратегії максимізації прибутку та фінансової стійкості, а також завоювання міцних конкурентних позицій на ринку банківських послуг.

Актуальність впровадження інформаційних технологій у систему фінансового менеджменту комерційного банку вкрай висока, тому що в умовах стрімких інноваційних змін банківський сектор вимагає перегляду традиційних підходів та впровадження постійних новацій, продуктів і послуг, які відповідають цьому етапу розвитку IT-технологій. Цифрове вдосконалення наявного фінансового інструментарію та механізму фінансового банківського менеджменту дасть можливість суб'єктам банківського сектору забезпечити відповідність вимогам регулятора та очікуванням клієнтів. Цифрове забезпечення фінансового менеджменту комерційного банку – це насамперед автоматизація процесів, ефективні взаємовідносини з клієнтами та прийняття управлінських рішень з високим ступенем оптимальності та надійності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сигида Н.В. Организация финансового менеджмента в коммерческом банке. Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 12. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/12/6589>.
2. Лачкова В.М., Лачкова Л.І., Шевчук І.Л. Фінансовий менеджмент у банку: навч. посібник. Харків: Видавель Іванченко І.С., 2017. 180 с.
3. Ходакевич С.І. Технологія блокчейн (blockchain) та її вплив на фінансово-банківську сферу. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/ifba/17-5386_ZbD196rnik_v_2_28F29.pdf.
4. Кулеш С.В. Vodafone Украина запускает проект Big Data Lab, в рамках которого откроет массив своих реальных данных IT-разработчикам. URL: <https://itc.ua/news/vodafone-ukrainazapuskayet-proekt-big-data-lab-v-ramkah-kotorogo-otkroet-massiv-svoih-realnyih-dannyih-it-razrabotchikam>.
5. З використанням Blockchain в Україні провели понад 11 тисяч e-torgiv. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/436064/z-vykorystannyam-blockchain-v-ukrayini-provely-ponad-11-tysyach-e-torgiv>.

6. Блокчейн – що це зрозумілою мовою. URL: <http://bestinvestpro.com/uk/blokchejn-shho-ce-zrozumiloyu-movoyu>.
7. За підтримки сервісу «КУБ» від ПриватБанку фінансування на розвиток бізнесу отримали 38 підприємців Херсонщини. Херсонський вісник. URL: <http://visnik.ks.ua/za-pidtrimki-servisu-klub-vid-privat>.
8. Beyer M.A., Laney D. The Importance of “Big Data”: A Defiition. Gartner Inc. URL: <http://www.gartner.com/id=2057415>.
9. Что такое Big data. URL: <https://finance.rambler.ru/economics/36887142-что-такое-big-data-sobrali-vse-samoe-vazhnoe-o-bolshih-dannyh>.
10. Соболева А.О. BIG DATA: Возможности для бизнеса. Научное сообщество студентов «Междисциплинарные исследования»: материалы XXXV Международной научно-практической конференции (Новосибирск, 18 декабря 2017 г.). URL: <https://sibac.info/studconf/science/xxxv/90865>.
11. Самойленко Л.Б. Можливості та проблеми застосування технологій Big Data вітчизняними компаніями. Ефективна економіка. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2018/59.pdf.
12. Як BIG DATA від Київстар допомагає Правексбанку знаходити клієнтів: URL: <https://hub.kyivstar.ua/ua/kak-big-data-ot-kievstar-pomogaet-praveks-banku-nahodit-klientov>.

НАПРЯМИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАСТОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

DIRECTIONS OF INTENSIFICATION THE TRUST SERVICES DEVELOPMENT IN UKRAINE

Стефанів І.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування,
Тернопільський національний економічний університет

У статті окреслено основні принципи, методи інтенсифікації трастових послуг в Україні. Увагу сконцентровано на окремих аспектах ефективності управління ресурсами суб'єктів господарювання. Сформовано критерії результативності процесів управління довірчими активами. Запропоновано механізми вдосконалення системи контролю за трастовими операціями.

Ключові слова: фінанси, фінансові ресурси, трастові послуги, фінансова політика, ефективність.

В статье обозначены основные принципы, методы интенсификации трастовых услуг в Украине. Внимание сконцентрировано на отдельных аспектах эффективности управления ресурсами субъектов хозяйствования. Сформированы критерии результативности процессов управления доверительными активами. Предложены механизмы совершенствования системы контроля за трастовыми операциями.

Ключевые слова: финансы, финансовые ресурсы, трастовые услуги, финансовая политика, эффективность.

The article outlines the basic principles and methods of the intensification the trust services in Ukraine. Attention focuses on the basic aspects of resource management efficiency of business entities. Performance criteria for trust asset management have been formed. Mechanisms for improving the system of control over trust operations have been considered.

Key words: finance, financial resources, trust services, financial policy, efficiency.

Постановка проблеми. Подальший розвиток кредитного ринку України, зростання рівня ефективності функціонування банків вимагають зміни напрямів та методів їх діяльності, розширення їх впливу на економічну систему. Цього можна досягнути за рахунок модернізації власного бізнесу, формування нових видів послуг та розвитку вже наявних. Реальність свідчить про те, що значна частина звичних банківських послуг втрачає цінність через появу систем дистанційного управління активами, що підштовхує кредитні установи до формування нових видів відносин з клієнтами, оскільки значна їх частина прагне й надалі нарощувати вартість власних ресурсів у кредитній системі, передаючи функції з їх управління професіоналам, які здатні утримувати та підвищувати їх вартість упродовж тривалого періоду часу. Отже, відбувається нормалізація системи поточного управління капіталом.

Сьогодні в Україні вже сформувалась певна кількість користувачів кредитних послуг, що не потребують різкого нарощення капіталу, а зацікавлені у його збереженні з урахуванням сили впливу зовнішніх факторів, спрямованих на

постійне здешевлення вартості активів. Клієнти потребують сталої банківської системи, яка здатна утримувати вартість їх активів, мінімізуючи супутні ризики [1, с. 49]. Це можна забезпечити, використовуючи довірчі операції. Зміна діючих підходів до їх застосування, розвиток системи інформатизації суспільства про їх можливості та переваги здатні активізувати банківську діяльність, сприятимуть залученню нових клієнтів, розширенню сфери впливу банків на економічну систему, зміні структури послуг за рахунок ліквідації неприбуткових та запровадження дохідних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різноманітних аспектів діяльності ринку банківських послуг присвячені праці вітчизняних та іноземних науковців і практиків, що пов'язані з пошуком оптимальних методів управління кредитними установами, оновленням інформаційної та наукової бази, реструктуризацією банківською системи загалом.

Проблемам розвитку банківської системи присвячені праці М.Д. Алексеєнка, О.В. Васюренка, В.В. Вітлінського, О.В. Дзюблюка, О.А. Кириченка, А.М. Мороза, М.І. Савлука та інших вче-

них. Науковцями сформовані основні теоретико-методологічні основи розвитку банківської системи України.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Проте, на наш погляд, окремі теоретичні аспекти ефективності процесів трансформації системи банківських послуг потребують подальших досліджень.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження основних аспектів процесів розвитку ринку банківських послуг та формування пропозицій щодо вдосконалення його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з факторів, що визначає необхідність використання активних операцій банків, є формування ефективної системи управління рівнем ліквідності активів, тому можна стверджувати, що зниження контролю у цій сфері приводить до зменшення рівня прибутковості. Менеджменту банку необхідно постійно контролювати обігові процеси для утримання його рівня. Цього можна досягнути за рахунок використання додаткових фінансових продуктів та послуг, за збереження оптимального рівня витрат грошей та часу. За такого стану банк здатен нормалізувати фінансові потоки, оптимізувати структуру активів, стабілізувати прибутковість.

Посилення рівня конкуренції підштовхує суб'єктів господарювання до пошуку та пропозиції нових товарів і послуг [7, с. 7], формування ефективних методів їх просування на ринок, вдосконалення клієнтської бази, зміни форм та методів її управління, розвитку інформаційних та дистанційних систем управління активами. Кожен суб'єкт господарювання, функціонуючи в умовах нестабільності, намагається диверсифікувати власні ресурси з метою стабілізації рівня прибутковості та мінімізації витрат. При цьому увага також приділяється процесам удосконалення фінансово-господарської діяльності, посиленню власного впливу на ринок, збереженню конкурентних переваг. Тільки так можна знизити рівень фінансових ризиків. Ті суб'єкти економічних відносин, що не здатні розвиватися функціонально до змін зовнішнього середовища, втрачають темпи власного розвитку, рівень їх прибутковості постійно знижується аж до моменту, коли вони не здатні обслуговувати операційні процеси.

Як правило, додаткові види діяльності, супутні до основної, які не вимагають значних витрат на їх супровід, формують паралельний потік грошей, вирівнюючи загальний рівень дохідності суб'єкта господарювання. Для кредитних установ таким видом послуг можуть слугувати трастові, створюючи пропозицію нових послуг користувачам кредитної системи. Використовуючи їх кредитний ринок, вони формують професійно-орієнтовану інформаційну систему, завданням якої є підвищення ефективності управління активами клієнтів банків з огляду на законодавчі обмеження у їх діяльності.

Загалом сьогодні потреба в трастових послугах визначається:

- недостатнім рівнем дохідності поточних банківських операцій;
- невисоким рівнем ефективності непрофесійної системи управління майном;
- ускладненням інформаційної складової системи управління активами;
- зміною структури доходів банківських установ.

Отже, використовуючи трастові послуги, кредитні установи можуть:

- формувати додаткові джерела доходу;
- розширювати клієнтську базу;
- управляти значними обсягами капіталу, а за рахунок ефекту масштабу нарощувати прибуток;
- посилювати власний вплив на ринок банківських послуг за рахунок зростання обсягів коштів в обігу.

Споживачам банківських послуг траст надає такі переваги:

- можливість зниження рівня ризикованості операцій з майном;
- отримання відсотків по операціях з активами (власники можуть знижувати рівень поточних інфляційних збитків);
- можливість реалізовувати власні цілі з використанням банківської системи.

Оскільки довірчі операції здійснюються за рахунок коштів замовника таких послуг, то значною мірою їх типологія та структура визначаються потребами в професійному обслуговуванні клієнтів та здатністю банківської системи забезпечити появу таких послуг. Як правило, значна частина трастових операцій супроводжується витратами клієнта й має цільовий характер. Отже, клієнти банку мають право вимагати дій з покриття поточних чи капітальних витрат одночасно з приростом або збереженням вартості майна в обігу. Така система може бути реалізована кредитною установою за рахунок запровадження комплексного підходу з управління усіма активами клієнта та з урахуванням середнього рівня дохідності фінансово-кредитних операцій за весь термін трастової угоди. Оскільки витрати користувача послуг значною мірою є доходом банку, то він зобов'язує останнього покрити суму клієнтських витрат за рахунок сум майбутніх доходів.

Загалом трастові послуги формують низку інформаційних систем, які заміщують непродуктивні та неприбуткові банківські операції, реструктуруючи ринок банківських послуг. Оскільки траст передбачає концентрацію капіталу й передачу його в професійне управління, то він здатен трансформувати перерозподільні процеси. За його допомогою можна вирівнювати вартість банківських операцій, що сприяє стабілізації ринку банківських послуг та розвитку ринку інвестиційних інструментів. Він може слугувати фактором поживлення кредитного

ринку. Використовуючи траст, ринок позбавляється непрофесійних учасників, віддаючи перевагу професійним. За таких обставин ризикованість банківських операцій знижується, стабілізуються ціни, адже ринок відновлює відносну рівновагу. Загалом можна стверджувати, що попит на інформаційні, фінансові та кредитні послуги, як правило, зростає разом з ускладненням системи суспільних відносин.

Недостатній рівень диверсифікації кредитних послуг, низький рівень довіри до банківської системи та доходів населення приводять до удорожчання кредитних послуг. Значна кількість людей не здатна використовувати кредити для задоволення потреб через їх дорожнечу. Тому великий обсяг кредитних ресурсів перебуває поза обігом, що не приносить їх власникам прийнятної рівня доходу. З іншого боку, більшість суб'єктів господарювання не може використовувати кредит як власне джерело економічного зростання, що знижує рівень оборотності кредитних ресурсів. За таких умов банки змушені реструктурувати власні фінансові потоки, щоб забезпечити прийнятний рівень рентабельності. Частина кредитних ресурсів переспрямовується у фінансові операції та супроводжуються значним рівнем ризику. Банкам доводиться нарощувати масштаби диверсифікації для вирівнювання його величини, через що знову ж таки знижується дохідність. За таких умов кредитні установи можуть використовувати трастові операції, які здатні бути постійним додатковим джерелом доходів. Їх широке використання здійснюватиме значний вплив на процеси інтенсифікації операцій на фінансовому, кредитному, товарному та інформаційному ринках, формуючи пропозицію новітніх послуг та реалізуючи супутній попит.

Диверсифікуючи структуру послуг, кредитні установи підвищують рівень власної фінансової стійкості, що позитивно впливає на результати господарської діяльності. Посилюючи попит на фінансові ресурси, вони формують додатковий центр акумулювання та перерозподілу ресурсів, що неодмінно зацікавить клієнтів з тимчасовим вільним залишком грошей. Окрім того, з'являється додаткове джерело монетизації ресурсів, що дає змогу підвищити їх ліквідність.

Усі кредитні установи, що нарощують спектр надаваних послуг, мають можливість збільшувати вартість капіталу, зміцнюючи власні позиції на ринку, використовуючи активні операції, розширюючи клієнтську базу, формуючи прийнятний рівень ліквідності та дохідності власних операцій. Оборотність значних обсягів активів можна пришвидшити за допомогою фінансового ринку України, який постійно розвивається. Тут одним з напрямів розвитку трастових послуг є управління портфелем цінних паперів. Як правило, банки мають достатні обсяги та якість інформації щодо напрямів розвитку економічної системи та здатні ефективно управ-

ляти вартістю цінних паперів, переспрямовуючи фінансові потоки в найбільш прибутковій сфері економіки. Об'ємні системи з управління рухом фінансових потоків можуть бути більш ефективними тут за рахунок ефекту масштабу.

Ефективним напрямом розвитку трасту є інтенсифікація процесів управління фінансовими активами приватних та корпоративних клієнтів. Оскільки кредитні установи здійснюють оперативне управління фінансовими ресурсами на ринку й мають оперативну інформацію про його стан, напрями та темпи розвитку, вони здатні більш ефективно управляти капіталом, ніж значна частина приватних інвесторів, яким важко приймати зважені та правильні рішення за умов відсутності інформації. Непрофесійне управління активами вимагає додаткових затрат часу, ресурсів та ускладнює процедуру залучення ресурсів в обіг. Затримка в реакції на зміни в кон'юктурі ринку, ускладнення процедури введення ресурсів в обіг та їх виведення з нього, необхідність ґрунтовних знань процесів на фінансовому ринку ускладнюють процеси управління капіталом. Це одна з причин того, чому така форма управління активами, як правило, є збитковою для приватних осіб. Помилкові висновки та дії, сформовані на недостовірних даних, породжують прямі втрати, що спотворює інформаційну складову ринку. Кредитні установи здатні швидше, з вищим рівнем професіоналізму та ефективності управляти ресурсами, дотримуючись умов їх збереження. Вони мають більше альтернатив у виборі рішення про інвестування, отже, середній рівень дохідності аналогічних операцій порівняно з дохідністю операцій приватних інвесторів є вищим. Надаючи майно в траст, приватний інвестор звільняється від ризику в обмін на передачу винагороди й отримує відсоток на ресурси в обігу, що є позитивним моментом для нього. З іншого боку, додаткові відсоткові доходи, досвід, нова інформація та розширення клієнтської бази є позитивними аспектами трасту для банків [1, с. 50].

Сучасна практика виділяє такі найбільш важливі напрями розвитку довірчих послуг (рис. 1).

На наш погляд, банкам варто приділяти більше уваги управлінню активними трастами, оскільки такі операції дають банку значну свободу дій, є більш ліквідними та прибутковими. Тут є можливість вільно обертати майно, змінюючи його натурально-вартісні риси, підвищуючи рівень ліквідності всіх операцій загалом, що сприяє стабілізації прибутковості. При цьому частина активів повинна спрямовуватись на процеси нормалізації рівня ризикованості фінансових чи кредитних операцій. Контроль за ризикованістю активних трастових операцій повинен завжди перебувати в полі зору фінансового менеджера, оскільки зміна вартості майна в управлінні може привести до повної втрати активів клієнтів банку, що негативно

Послуги з емісії цінних паперів
Послуги зі зберігання активів
Конвертаційні послуги
Тендерні послуги
Послуги з резервування активів
Послуги зі здійснення заставних операцій
Реєстраційні послуги
Венчурні послуги

Рис. 1. Напрями розвитку довірчих послуг

позначиться на його фінансовому стані, репутації та рівні довіри клієнтів.

Оскільки певна частина трастових операцій є спекулятивними, а майно клієнта може використовуватись для формування інвестиційного фонду, кошти якого спрямовуються в обіг з метою отримання прибутку, вони здатні нормалізувати рівень дохідності фінансових операцій загалом, а рівень дохідності довірчих операцій для клієнта дорівнюватиме середньому рівню дохідності інвестиційних.

Для клієнта, що передає майно банку в управління, яке має велику вартість, більш вигідним є пасивний траст, оскільки в такому разі зберігаються його вартість та матеріально-речова форма. Такі операції, як правило, для клієнта є фінансово збитковими, але переваги збереження майна можуть переважати поточні витрати на супровід трасту.

Загалом можна стверджувати, що використання трасту як одного з видів фінансових операцій є вигідним як для значного кола банків та їх клієнтів, так і для фінансової системи загалом. Це виявляється в ефекті стабілізації фінансових потоків, що пов'язаний з нормалізацією вартості активів в обігу. Чим більше вартість активів в обігу, тим вище рівень валової дохідності, тим вище рівень їх оборотності, тим стабільніше економічна система, оскільки все більша частина вартості активів приносить їм власникам дохід.

Процес нарощення загальної вартості активів може використовуватися для реструктуризації фінансового ринку, оновлення банківської системи та структури її клієнтів. Ринок за рахунок ефекту інформатизації позбавляється збиткових операцій та фізичних чи юридичних осіб, які їх проводять.

Використовуючи активи трасту, банки акумулюють кошти, формують фонди, які в обігу здатні формувати ефект масштабу, знижуючи

витрати клієнта та нормалізуючи прибуток. Проте рівень ліквідності таких операцій може зростати тільки до того часу, поки банк може залучити всі ресурси в обіг, забезпечуючи певний рівень їх прибутковості.

Банківські установи, використовуючи траст, можуть виконувати роль контрольної системи рівня ліквідності активів у трасті. Так, беручи в управління тільки ліквідне майно, банк може стимулювати клієнта до зміни натурально-речової форми власних активів з метою забезпечення можливості їх операційного управління. В такому разі все більша кількість клієнтів може бути зацікавлена у співпраці з банком, що дасть можливість зберігати власне майно прийнятної рівня ліквідності. Банку такі операції принесуть додаткові непрямі дивіденди у вигляді відмінної репутації та розширення кола клієнтів за рахунок пропозиції додаткових послуг.

Ще однією складовою частиною фінансової системи України, яка потребує розвитку, є інвестиційна. Тут концентруються вільні кошти, що в обігу трансформуються в продуктивні сили. З кожним роком попит на професійне управління інвестиціями зростатиме разом зі збільшенням доходів громадян. Трастова система здатна ефективно оптимізувати перерозподільні процеси за рахунок ресурсів третіх осіб. Вигода тут є подвійною, адже розвивається фінансова система та активізуються економічні відносини за рахунок появи в обігу додаткової маси ресурсів, які здатні приносити додаткову вартість. З точки зору постачальника трастового фонду зростання маси активів в обігу приводить до посилення його тиску на ринок, що може призводити до зниження дохідності інвестицій. Отже, виникає потреба формування системи ефективного перерозподілу грошової маси в обігу. Саме таким чином здійснюється перелив спекулятивного капіталу між сферами фінансової системи, вирівнюючи рівень дохідності її складових.

Використовуючи траст, кредитні установи можуть диверсифікувати ресурси та ризики, нормалізуючи прибутковість та стабілізуючи їх упродовж тривалого періоду часу. При цьому досягається оптимальний рівень платоспроможності та стійкості. Для споживачів це є можливість трансформації вільних ресурсів в оборотні активи з метою формування прибутку.

Значна кількість вчених дотримується думки про те, що існує кілька основних стратегій діяльності компаній, що використовують траст. За консервативної стратегії намагаються мінімізувати ризики, формуючи незначні операційні доходи, що покривають поточні операційні витрати. Такі типи операцій бажані для споживачів зі значними статками, основне завдання яких полягає у збереженні активів та покритті інфляційних витрат операційними доходами. Фактично цей тип операцій унеможливіє різке накопичення ресурсів та мінімізує дохідність таких операцій. Вони сприяють стабілізації фінансових потоків

та вирівнюванню доходності. Спекулятивний аспект фактично відсутній.

Наступна стратегія має назву нормалізованої. Основне її завдання полягає в підборі таких обсягів ресурсів з таким рівнем ліквідності, щоб гарантувати стабільний рівень рентабельності. Така стратегія пов'язана з управлінням різною масою ресурсів в обігу, що спричиняє більш значні коливання їх вартості на ринку. Тут з'являється поле для здійснення спекулятивних операцій, дохідність яких не є значною, але з огляду на обсяги ресурсів в обігу вони можуть принести значний валовий дохід.

Коли потрібно швидко наростити обсяги ресурсів, використовують активні типи довірчих операцій. Вони здатні в короткий період часу підвищити ліквідність активів в обігу, проте супроводжуються високим рівнем ризику. Як правило, за таких видів операцій кошти швидко вводяться на ринок та швидко виводяться, забезпечуючи зріз певної суми доходу, пов'язаного з коливанням цін на аналогічні активи. Стабілізаційні операції, як правило, не опосередковуються такими видами інвестицій, бо ризик втрат є надзвичайно високим.

Цільова стратегія використовується з метою контролю над новими економічними об'єктами та процесами шляхом тривалого інвестування певних сум коштів у нові формування або компанії зі значною величиною ліквідності активів. Такі типи операції здатні заспокоювати фінансовий ринок, вирівнюючи рівень рентабельності операцій на ньому. Регулятивна стратегія спрямована на контроль за стабільністю операцій у тривалому періоді часу. Вона не дає змогу отримувати значні прибутки інвесторам, але здатна мінімізувати ризики та вирівняти потоки фінансових ресурсів на ринку.

Використовуючи інструменти фінансового ринку та видозмінюючи матеріально-речову форму активів в управлінні, банк може формувати ефект економічної дифузії, диверсифікуючи активи в обігу; за рахунок таких операцій отримувати додаткові дивіденди у вигляді доходів, нових клієнтів; поширювати власний вплив на ринки, отримуючи новий досвід та корисну інформацію. Саме такі процеси викликають значний інтерес вчених та практиків, оскільки вони супроводжуються обігом ресурсів значної вартості, а їх реалізація потребує клопіткої

аналітичної роботи та формування відповідних функціонально пов'язаних інформаційних систем супроводу. На нашу думку, лише професійні учасники ринку, зокрема банки, здатні здійснювати такі операції, перебуваючи в межах прийняттого рівня ризику.

Висновки. За ступенем ускладнення фінансових процесів, розширення спектру фінансових інструментів та методів їх управління попит на довірчі послуги, на нашу думку, лише зростатиме, що стимулюватиме банки до розширення спектру послуг, беручи частину відповідальності за результати фінансових операцій на себе та перерозподіляючи отриманий дохід. За таких обставин оптимальний дохід можна отримувати тоді, коли довірчі послуги стимулюватимуть клієнтів до довготермінових відносин з кредитною установою.

Сьогодні суб'єкти господарювання в Україні продовжують процеси накопичення капіталу. Об'єктивна реальність свідчить про те, що за зростання вартості ресурсів на ринку їх дохідність з певного моменту починається знижуватися, ринок перенасичується. Саме тоді починається формування попиту на нові послуги, які здатні нормалізувати прибутковість, зберегти вартість активів.

Ми вважаємо, що в практиці здійснення трансакційних операцій варто використовувати такі методи нормалізації грошових потоків:

- оптимізація відсоткової ставки;
- вирівнювання (ліквідації необґрунтованих фінансових втрат);
- мінімізація процесів типізації систем руху грошових потоків;
- контроль за процесами управління ліквідністю активів.

Тут потрібно брати до уваги динаміку попиту на фінансові послуги та інструменти, яка залежить від терміну їх обігу, доходності, ринкових очікувань.

Загалом довірчі послуги здатні бути ефективним способом нагромадження та збереження капіталу. Причому основними принципами їх реалізації є підбір оптимальних методів їх використання, інформатизація суспільства про їх можливості та переваги. Дотримання цих принципів сприятиме появі ефективної системи управління активами та забезпечить прийнятний рівень її якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнатів О.А. Перспективи розвитку і вдосконалення ринку банківських послуг в Україні. Вісник університету банківської справи. 2015. № 3(24). URL: <http://visnuk.ubsnbu.edu.ua/article/viewFile/97614/93134>.
2. Корнєєв В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках: монографія. Київ: НДФІ, 2003. 376 с.
3. Корнєєв В.В. Конкуреноспроможність банків України в умовах лібералізації ринків фінансових послуг. Вісник Національного банку України. 2007. № 11. С. 14–17.
4. Новіков В.М. Державно-корпоративна інтеграція: інституціональна структура та механізм розвитку. Демографія та соціальна економіка. 2012. № 1. С. 129–137.

5. Роєнко В.В. Довірче управління активами як інструмент підвищення ефективності управління інвестиційними ресурсами страхових компаній. Вісник ЖДТУ. 2011. № 4 (58). С. 367–370.
6. Соломіна Г.В. Функціонування компаній з управління активами: світовий досвід і вітчизняна практика. Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. 2012. № 2. С. 28–32.
7. Сороківська З.К. Теоретичні та практичні аспекти вдосконалення фінансово-кредитного механізму. Вісник ТНЕУ. 2008. № 2. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/26764/1/Сороківська203.pdf>.
8. Шевченко А.М. Довірче управління: ризики та дохідність альтернативних фінансових інструментів. Інноваційна економіка. 2012. № 6. С. 264–270.

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

BANK LENDING: CURRENT STATE ANALYSIS OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET IN UKRAINE

Хома І.Б.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»

Хоркава Н.Б.

магістр,
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті проведено емпіричне дослідження обсягів банківського кредитування в Україні упродовж 2010–2017 років за видами позичальників: юридичних та фізичних осіб. Здійснено горизонтальний та структурний аналіз цих показників, виявлено їх тенденцію. Наведено порівняння між обсягами кредитних операцій серед різних банківських груп. На основі розрахунків відносних структурних величин сформувано висновки щодо сучасного стану ринку фінансових послуг.

Ключові слова: банк, кредитування, аналіз, фінансові послуги, Україна.

В статье проведено эмпирическое исследование объемов банковского кредитования в Украине в течение 2010–2017 годов по видам заемщиков: юридических и физических лиц. Осуществлен горизонтальный и структурный анализ данных показателей, выявлены их тенденции. Приведено сравнение между объемами кредитных операций среди различных банковских групп. На основе расчетов относительных структурных величин сформированы выводы о современном состоянии рынка финансовых услуг.

Ключевые слова: банк, кредитование, анализ, финансовые услуги, Украина.

In this article has been described the research of the bank lending amount in Ukraine during 2010–2017 years for different types of borrowers: businesses and individuals. Horizontal and structural analyses of them have been conducted and the tendency has been described. The amount of banking lending between different bank groups has been compared. According to the results obtained after analyzing the structure, the current state of the financial services market has been summed up.

Key words: bank, lending, analysis, financial services, Ukraine.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток суспільства, глобалізація та інтеграція зумовлюють прискорений розвиток економіки. Це сприяє розвитку ринку фінансових послуг, який є важливим елементом фінансового ринку та зумовлює рух грошового капіталу.

Ринок фінансових послуг – це економічні відносини з приводу купівлі-продажу тимчасово вільних коштів та цінних паперів, їх розподілу, що виникають між фінансовими посередниками та економічними агентами [8]. Спектр фінансових послуг є багатограним. До них належить факторинг, лізинг, страхування, кредитування, ломбардне обслуговування тощо. У сучасних українських умовах банківське кредитування є найпоширенішим видом позики. Необхідність залучення додаткових коштів з боку юридичних осіб для розвитку бізнесу чи нестача фінансових ресурсів на певні цілі у фізичних осіб стимулює

банки здійснювати активні операції з кредитування. Однак нестійке економічне середовище та вплив політичної ситуації в країні приводить до зменшення доходів населення і суб'єктів господарювання, зростання відсоткових ставок за кредитами, закриття неплатоспроможних банків. Такі зрушення банківської системи, своєю чергою, зумовлюють скорочення усіх банківських активних операцій, у тому числі надання кредитів позичальникам.

Аналіз останніх досліджень. Банківське кредитування привертає увагу багатьох науковців. Вітчизняні вчені, такі як У.В. Росола, Н.В. Шока, М.С. Ярмолюк, в останніх дослідженнях розглядали проблеми кредитної політики та стану кредитного ринку України [8], О.В. Неізнестна аналізувала сучасний стан кредитування економіки банками [2], а Я.Р. Петрушко – кредитну діяльність банків [6]. Споживче кредитування

стало предметом дослідження І.О. Доценко [1], а банківське кредитування фізичних осіб – Т.В. Паєнтко [5].

На сучасному етапі розвитку банківської системи і кредитування загалом ця тема не втрачає своєї актуальності і потребує дедалі глибшого аналізу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність цієї теми, поза увагою залишається глибокий аналіз кредитної діяльності банків не лише з погляду виду позичальника, а й усередині банківської системи. Зокрема, мало дослідженими залишаються категорії банківських груп та кредитні операції усередині них.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз банківського кредитування залежно від позичальників – юридичних та фізичних осіб, зіставлення обсягів кредитних операцій усередині груп банків, а також висвітлення сучасного стану ринку фінансових послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні найбільш поширеним видом фінансових послуг є банківське кредитування,

за якого банк надає кошти у тимчасове користування на визначений термін юридичним або фізичним особам на умовах платності та поверненості. Реципієнти використовують отримані кошти на певні цілі, сплачуючи при цьому відсотки, а після закінчення терміну повинні повернути борг банку [3].

Проаналізуємо обсяги банківського кредитування в Україні упродовж 2010–2017 років. Для банку надання кредиту є активною операцією, оскільки його кошти перебувають в обігу, забезпечуючи при цьому певний дохід. У табл. 1 подано інформацію щодо обсягів банківського кредитування юридичних та фізичних осіб, а також їх співвідношення до загальної величини активів банків України.

Для аналізу обсягів банківського кредитування фізичних та юридичних осіб в Україні у номінальному та відсотковому співвідношенні зобразимо на рис. 1 динаміку та структуру банківського кредитування упродовж 2010–2017 років.

З рис. 1 видно, що обсяги кредитування у різні роки не є постійними. Тенденція надання кредитів фізичним особам є спадною. Щодо

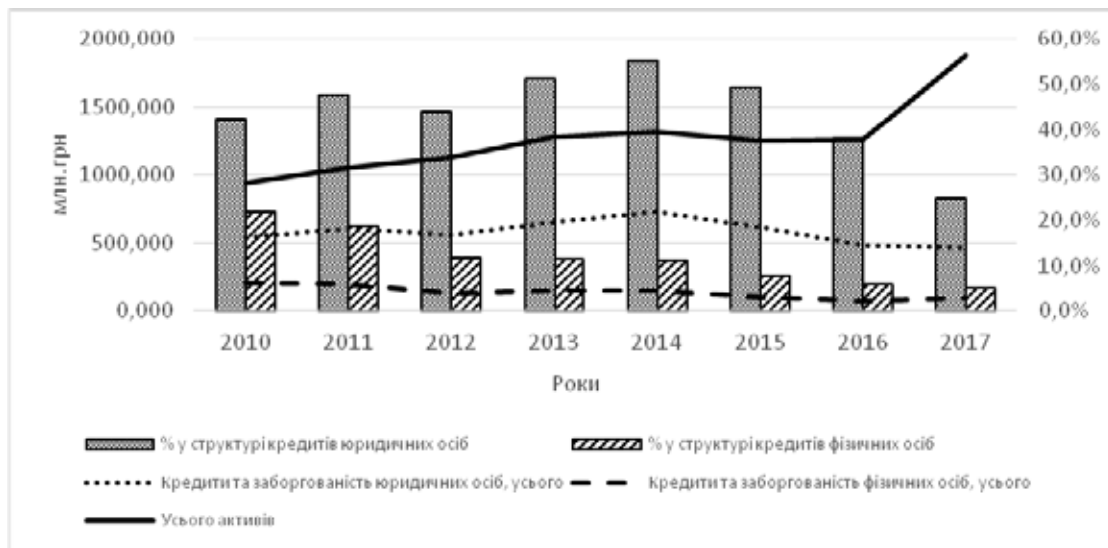


Рис. 1. Динаміка та структура банківського кредитування в Україні упродовж 2010–2017 років

Таблиця 1

Обсяги банківського кредитування в Україні упродовж 2010–2017 років (млн. грн.)

Вид активу	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кредити та заборгованість юридичних осіб	540,542	610,414	560,765	654,146	727,819	616,421	480,295	469,265
% у структурі	42,3%	47,8%	43,9%	51,2%	55,3%	49,2%	38,2%	25,0%
Кредити та заборгованість фізичних осіб	205,829	197,793	133,616	145,082	145,792	97,553	74,342	92,063
% у структурі	21,8%	18,8%	11,9%	11,4%	11,1%	7,8%	5,9%	4,9%
Усього активів	942,084	1054,272	1127,179	1277,509	1316,718	1252,570	1258,644	1876,037

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

кредитування юридичних осіб спостерігається певна циклічність.

У табл. 2 наведено розрахунки темпів приросту обсягів банківського кредитування, які дозволять більш точно оцінити зміни у наданні фінансових послуг банками.

Як бачимо, попри те, що загальний обсяг активів банків протягом аналізованого періоду зростає, за винятком 2015 року, коли країна оговтувалася після економічної та політичної кризи, темпи надання кредитів населенню та юридичним особам скорочувалися. Згідно з цією динамікою, найбільш чітко простежуються кризові періоди 2012, 2015 та 2016 років. Це зумовлено тим, що банківська система України, хоч і є найбільш надійним джерелом позики, але також є залежною від економічної та політичної ситуації в країні. Різке зростання відсоткових ставок за кредитами стримує попит на кредити і, таким чином, зменшує банку можливість отримати дохід. Також із динаміки темпів приросту бачимо, що кредитування юридичних осіб є менш залежним від впливу економічних факторів. Так, коли обсяги банківського кредиту зростають, темп приросту кредитування юридичних осіб у декілька разів перевищує темп приросту кредитування фізичних осіб, і навпаки, під час кризових явищ скорочення кредитування серед суб'єктів господарювання є менш різким, ніж серед населення. Ця ситуація пов'язана зі специфікою виду діяльності: для будь-якої господарської одиниці наявність коштів є необхідним елементом для підтримання своєї діяльності, саме тому за неможливості отримати їх іншим шляхом, окрім банківського кредиту, навіть за умов високих відсоткових ставок, цей вид кредитування буде застосовуватися. Фізичні особи більш незалежні у такому разі, оскільки керують своїми власними потребами та бажаннями під час вибору цільового банківського кредиту.

Щодо структурних змін, які є більш точними, оскільки на них не впливають інфляційні процеси, то з табл. 1 бачимо, що частка кредитування юридичних осіб в активах банків є значно більшою, ніж частка кредитування фізичних осіб. Зокрема, на початку аналізованого періоду у 2010–2011 роках співвідношення між наданням кредитів юридичним та фізичним особам було в середньому 2:1 серед усіх активів банків. Проте починаючи з 2012 року у частині кредитування фізичних осіб відбулися зміни. Їхня частка

скоротилася до 11% впродовж трьох наступних періодів, у 2015 році вона скоротилася до 7,8%, а станом на кінець 2017 року в усіх активах банків України структура кредитів фізичним особам становила 4,9%.

Щодо структурних змін у частині кредитування юридичних осіб, то протягом 2010–2015 років цей відсоток у середньому становив 40–50%, тобто більшу частину активів банків України становило забезпечення коштами суб'єктів господарювання. Однак у 2016 році їх частка різко скоротилася до 38,2%, а станом на кінець 2017 року становила 25%. Попри це, в останні роки значно зросла частка цінних паперів в активах банку.

Національний Банк України на чолі з Комісією з питань нагляду та регулювання діяльності банків щороку приймає рішення про розподіл банків на групи. Визначаються критерії, за якими групуються банки та оприлюднюється список банків України. Метою складання такого списку є можливість здійснення порівняльного аналізу діяльності банків та розподіл наглядових функцій і обов'язків між центральним апаратом та територіальними управліннями НБУ [7]. Протягом аналізованого періоду (2010–2017 роки) було прийнято декілька суттєвих рішень щодо групування банків України. Так, у 2010–2014 роках розподіл проводився за критерієм розміру активів банків. Виділяли 4 групи, кожній з яких присвоювався граничний розмір сукупних активів. У табл. 3 подано критерії розподілу банків України за розмірами активів.

У 2015–2017 роках групування банків проводилось за ознакою приналежності капіталу. Першу групу становлять банки з державною часткою (банки-установи, в яких держава прямо або опосередковано володіє часткою більш ніж 75% статутного капіталу); друга група – це банки іноземних банківських груп (банки-установи, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам); третя група – банки з приватним капіталом (серед кінцевих власників суттєвої частки є один або кілька приватних інвесторів, які прямо та/або опосередковано володіють не менш ніж 50% статутного капіталу банку). Для останньої групи станом на 2015 рік виділяли критерій частки активів банківської системи більше 0,5% і менше 0,5% відповідно. Таким чином, станом на кінець аналізованого періоду виділено 3 групи банків України.

Таблиця 2

Темп приросту обсягів банківського кредитування в Україні упродовж 2010–2017 років

Вид активу	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016	2016–2017
Кредити та заборгованість юридичних осіб, %	12,93	–8,13	16,65	11,26	–15,31	–22,08	–2,30
Кредити та заборгованість фізичних осіб, %	–3,90	–32,45	8,58	0,49	–33,09	–23,79	23,84
Усього активів, %	11,91	6,92	13,34	3,07	–4,87	0,48	49,05

Проаналізуємо обсяги кредитування юридичних та фізичних осіб протягом 2010–2014 років за банківськими групами залежно від граничних розмірів активів.

На рис. 2 і рис. 3 подано структуру кожного виду кредитування в активах залежно від банківської групи протягом 2010–2014 років.

Проаналізувавши частку кредитів і заборгованості юридичних та фізичних осіб в активах груп, можна дійти висновку, що обсяги кредитів та

заборгованостей юридичних осіб у середньому у всіх групах банків перевищують обсяги кредитів та заборгованостей фізичних осіб у 4,5 рази. Щодо конкретних банківських груп, то найбільш суттєвою перевагою кредитування суб'єктів господарювання над громадянами виділяються II та IV групи з розривом у більш ніж 5 разів у середньому. На противагу їм, для I групи співвідношення між кредитуванням юридичних і фізичних осіб в середньому становить 3:1.



Рис. 2. Динаміка та структура кредитування юридичних осіб в активах банківської групи протягом 2010–2014 років



Рис. 3. Динаміка та структура кредитування фізичних осіб в активах банківської групи протягом 2010–2014 років

Таблиця 3

Граничні межі розміру активів для окремих груп банків у 2010–2014 роках

Банківська група	2010	2011	2012	2013	2014
Група I, млн. грн.	13000	14000	15000	20000	21000
Група II, млн. грн.	4000	4500	5000	5000	6000
Група III, млн. грн.	Більше 1500	Більше 2000	Більше 3000	Більше 3000	Більше 3000
Група IV, млн. грн.	Менше 1500	Менше 2000	Менше 3000	Менше 3000	Менше 3000

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

Динаміка структури надання кредитів банками є такою. Для першої групи, до якої на кінець 2014 року належали банки з активами понад 21 млн. грн., характерним було різке скорочення частки кредитування протягом 2010–2012 років та деяке їх відновлення у частині юридичних осіб протягом 2013–2015 років. Для прикладу, частка надання кредитів суб'єктам господарювання у 2010 році становила 60,03%, у 2012 році вона скоротилася до 49,58%, а станом на кінець 2014 року дорівнювала 55,20%. Позики в активах I банківської групи для фізичних осіб у 2010 році займали частку у 23,40%, а на кінець 2014 року скоротилися майже удвічі і становили 12,28%.

Для II банківської групи схожою є ситуація у частині кредитування громадян, де з 20,51% у 2010 показник впав до 6,62% у 2014 році. Натомість обсяги надання кредитів юридичним особам у активах групи зросли з 52,72% у 2010 році до 58,89% у 2014 році.

III група банків, активи яких становлять від 3000 до 6000 млн. грн., дещо скоротила обсяги кредитування як для юридичних, так і для фізичних осіб – з 55,66% до 51,27% і з 18,19% до 11,84% відповідно протягом 2010–2014 років.

Для IV групи, активи якої для кожного банку становлять менше 3000 млн. грн., частка надання позик підприємствам дещо зростала, починаючи з 2012 року. Натомість кредитування фізичних осіб скоротилося майже у 3 рази: з 15,50% до 5,30%.

Згідно з цим аналізом бачимо, що економічна ситуація впливає не лише на банківську систему загалом у частині кредитування, а й на кожну групу зокрема. Найбільшими кредиторами, які водночас викликають найбільшу довіру з боку як юридичних, так і фізичних осіб, визначаються найбільші банки, I група, активи яких є досить великими, що свідчить про їхню фінансову стійкість у непередбачуваному економічному середовищі.

Для 2015–2017 років проведемо аналіз відповідно до нового групування банків України за приналежністю капіталу: з державною часткою, з іноземною часткою та приватні. На рис. 4 і рис. 5 подано динаміку структуру надання кредитів юридичним і фізичним особам за приналежністю до банківської групи.

Наведені дані та графічне зображення демонструють, що групування банків за приналежністю капіталу більш чітко визначає різницю між обсягами кредитування певного виду банків та довіру клієнтів до них. Зокрема, частка кредитування юридичних і фізичних осіб у структурі державних банків є досить малою. Проте якщо у структурі кредитування суб'єктів господарювання тенденція є спадною, то щодо фізичних осіб – навпаки. Так, у 2015 році кредити та заборгованість юридичних осіб становили 37,96% у структурі активів групи, а станом на кінець 2017 року скоротилися до 16,22%. Натомість у частині кредитування фізичних осіб з 1,36% у 2015 році їхня частка зросла до 3,35%. Однією з причин незначного обсягу кредитних операцій є специфіка державного банку, який зосереджує свою діяльність на інших видах активів, зокрема на операціях, пов'язаних із цінними паперами.

Щодо банків з іноземним капіталом частка кредитних операцій теж дещо скоротилася. У структурі активів заборгованість юридичних осіб з 50,37% у 2015 році знизилася до 35,45% у 2017 році. Проте цей показник теж є досить високим. Заборгованість фізичних осіб натомість з 12,28% скоротилася до 7,21%, на противагу банківській групі з приватним капіталом, де частка кредитів громадянам становила 6,76%. Тому можна дійти висновку, що населення більше довіряє тим банкам, капітал яких мінімум наполовину є іноземним. Для юридичних осіб, навпаки, банки з приватним капіталом є більш прийнятними для кредитування. Згідно з динамікою, у структурі активів їх обсяг станом на кінець 2017 року становив 41,52%.



Рис. 4. Динаміка та структура кредитування юридичних осіб в активах банківської групи протягом 2015–2017 років



Рис. 5. Динаміка та структура кредитування фізичних осіб в активах банківської групи протягом 2015–2017 років

Висновки. Розвиток ринку фінансових послуг тісно пов'язаний з економічною ситуацією в країні. Банківське кредитування, яке є одним із найпоширеніших видів кредитування в Україні, протягом останніх років скоротилося, що свідчить про вплив зовнішніх факторів на суб'єктів господарювання та фізичних осіб під час вибору цільового кредиту. Зокрема, зауважимо, що кредитування юридичних осіб значно перевищує частку кредитування фізичних осіб, а вплив економічної та політичної ситуації зумовлює

зменшення кредитів у фізичних осіб набагато сильніше, ніж кредитування суб'єктів господарювання, які керуються умовами бізнес-середовища. Щодо банківських груп, то класифікація за приналежністю до капіталу є більш адекватною щодо класифікації за розмірами активів. Суб'єкти господарювання під час вибору банківської групи найбільше схильються до банків із приватним капіталом, а населення – до банків з іноземною часткою, про що свідчить обсяг кредитних операцій у структурі активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доценко І.О. Сучасні тенденції розвитку банківського споживчого кредитування в Україні сектору / І.О. Доценко // Економіка і суспільство. 2018. № 14. С. 792–798.
2. Неізнана О.В. Дослідження сучасного стану кредитування економіки України з боку банківського сектору / О.В. Неізнана, К.В. Ткачук. // Ефективна економіка. 2018. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/67.pdf.
3. Онищенко В.О. Ринок фінансових послуг: навчальний посібник / В.О. Онищенко, Т.М. Завора. Полтава: ПолтНТУ, 2017. 409 с.
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
5. Паєнко Т.В. Сучасні тенденції банківського кредитування фізичних осіб в Україні / Т.В. Паєнко, З.В. Савельєва // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 10. С. 40–43.
6. Петрушко Я.Р. Сучасний стан кредитної діяльності банків / Я.Р. Петрушко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. 2018. № 1. С. 97–103.
7. Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг: Закон України від 22.08.2002 № 2664-III. Дата оновлення: 01.10.2018 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-142> (дата звернення: 20.10.2018).
8. Росола У.В. Кредитна політика та аналіз сучасного стану кредитного ринку України / У.В. Росола, Н.В. Щока, М.С. Ярмолюк // Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2018. № 1. С. 181–188.

АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE AGRICULTURAL RECEIPTS AS AN INSTRUMENT FOR FORMING OF FINANCIAL RESOURCES OF AGRARIAN ENTERPRISES

Хромушина Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Сумський національний аграрний університет

Чернець І.Л.

магістрант,
Сумський національний аграрний університет

У статті розглянуто загальні аспекти та проблеми формування фінансових ресурсів аграрних підприємств. Наведено коротку характеристику законодавчої бази щодо функціонування аграрних розписок як інструменту формування фінансових ресурсів за рахунок залучених джерел. Проведено огляд та узагальнення наявного вітчизняного практичного досвіду застосування аграрних розписок аграрними підприємствами, окреслено проблеми та подальші перспективи.

Ключові слова: аграрне підприємство, фінансові ресурси, кредитування, аграрна розписка, агровиробник, кредитор.

В статье рассмотрены общие аспекты и проблемы формирования финансовых ресурсов аграрных предприятий. Приведена краткая характеристика законодательной базы по функционированию аграрных расписок как инструмента формирования финансовых ресурсов за счет привлеченных источников. Проведен обзор и обобщение имеющегося отечественного практического опыта применения аграрных расписок аграрными предприятиями, обозначены проблемы и дальнейшие перспективы.

Ключевые слова: аграрное предприятие, финансовые ресурсы, кредитование, аграрная расписка, агропроизводитель, кредитор.

The article discusses the general aspects and problems of formation of financial resources of agricultural enterprises. Brief description of the legal framework for the functioning of agricultural receipts as an instrument of formation of financial resources at the expense of attracted sources. A review and synthesis of existing national practical experience in the use of agrarian receipts agrarian enterprises, the problems and future prospects.

Key words: agricultural enterprise, financial resources, lending, agricultural receipt, agricultural producer, lender.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Успішність діяльності вітчизняних аграрних підприємств значною мірою залежить від їх забезпечення фінансовими ресурсами. В умовах інфляційних проявів значна кількість аграрних підприємств мають недостатньо власних коштів, а тому вимушені залучати фінансові ресурси з інших джерел, зокрема, використовуючи кредитування. Реалії вказують на те, що для аграрних підприємств банківські кредити часто є недоступними через високий рівень плати за користування ними. Також обмежуючими чинниками отримання кредитів є високі вимоги комерційних банків до застави, видача невеликих кредитів, низький рівень кредитоспроможності агропідприємств

та ін. За таких умов аграрні підприємства потребують застосування інших форм кредитування. Перспективним напрямом вирішення проблеми залучення коштів є використання такого інструменту кредитування, як аграрні розписки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження питання функціонування аграрних розписок в Україні розпочалося відносно недавно, оскільки аграрні розписки є певною новацією у вітчизняній практиці залучення необхідних коштів аграрними підприємствами. Різномічні теоретико-методологічні та практичні аспекти застосування аграрних розписок розглядалися низкою науковців: Л.М. Худолій, О.В. Григораш, С.В. Мамалигою, В.Є. Андрієвським, Д.І. Демю, С.А. Власюк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Оскільки запровадження механізму аграрних розписок у вітчизняних умовах є інновацією, то є потреба у проведенні подальших досліджень щодо практичного досвіду, результативності, проблем та перспектив розвитку.

Формулювання цілей (постановка завдання). Завданням статті є огляд та узагальнення напрацьованого вітчизняного практичного досвіду застосування аграрних розписок аграрними підприємствами, окреслення проблем та подальших перспектив.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині серед більшості спільноти економістів-аграріїв справедливо вважається, що фінансові ресурси аграрних підприємств є грошовими доходами та надходженнями, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання, призначені для виконання фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат, а також витрат, пов'язаних із розширенням виробництва й економічним стимулюванням працівників аграрного товаровиробника.

У практичній діяльності кожен господарюючий суб'єкт залучає фінансові ресурси на основі різних джерел їх формування. При цьому матеріальною основою всіх залучених фінансових ресурсів є грошові кошти. Кожне джерело фінансування має характерні особливості і по-різному впливає на поточний стан та потенційні можливості підприємства. З огляду на це, важливим завданням є здійснення вираженої фінансової політики під час вибору джерела формування фінансових ресурсів та комбінації таких джерел [1, с. 9].

Загальноприйнято у вітчизняній економічній науці вважається, що фінансові ресурси щодо власників підприємства поділяються на власні і позикові (позичені і залучені); щодо ж самого підприємства – на внутрішні та зовнішні. Якщо власний капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів, які перебувають у його власності й використовуються для формування частини активів безстроково на безоплатній і безповоротній основі, то позикові кошти представлені отриманими на фінансово-кредитному ринку короткостроковими та довгостроковими кредитами. Водночас за наявної можливості доступу до кредитних коштів використання позикового капіталу та умови його отримання (термін кредитування, відсоткова ставка) можуть бути доволі обтяжливими для суб'єктів господарювання, що зменшує інтерес до залучення фінансових ресурсів такого виду [2, с. 1073].

Проблеми формування фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел (позикових коштів) середніх, особливо малих аграрних підприємств зумовлені низьким рівнем їхньої прибутковості, відсутністю необхідної застави, непрозорістю фінансової діяльності, низьким рівнем менедж-

менту. Тому більш придатними та доступними є такі інструменти фінансування, як кредити регіональних кредитних спілок, банківські кредити, фінансування за програмами державної підтримки, лізинг, франчайзинг, аграрні розписки (товарні і фінансові) [3, с. 13].

Кредитування є одним із головних складників механізму формування фінансових ресурсів аграрних підприємств за відсутності у них достатнього обсягу власних коштів.

З метою запровадження інноваційного інструменту кредитування аграрних підприємств під заставу майбутнього урожаю у 2012 р. було прийнято Закон України «Про аграрні розписки» (набув чинності 19.03.2013 р.) [4]. Відповідно до ст. 1 Закону аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах. Аграрні розписки можуть видаватися особами, які мають право власності на земельну ділянку сільськогосподарського призначення або право користування такою земельною ділянкою на законних підставах для здійснення виробництва сільськогосподарської продукції [4]. Кредитором за аграрною розпискою можуть бути комерційні банки, фінансові установи, постачальники насіння, добрив, засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів, переробні підприємства, аготрейдери, виконавці робіт та послуг, постачальники сільськогосподарської техніки та інші учасники ринку [5].

Аграрні розписки поділяються на товарні й фінансові. За товарною розпискою боржник зобов'язується здійснити поставку узгодженої сільськогосподарської продукції, якість, кількість, місце та строк поставки якої визначені аграрною розпискою. За фінансовою розпискою боржник має сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначеній кількості та якості [4]. Отже, фінансова аграрна розписка відрізняється від товарної предметом зобов'язання.

Етапи роботи за товарними аграрними розписками виглядає так:

1. Кредитор надає агровиробнику передоплату на майбутню поставку агропродукції, товару або послуги в кредит.

2. Агровиробник надає кредитору товарну аграрну розписку, посвідчену нотаріально.

3. Агровиробник поставляє кредитору агропродукцію визначеного обсягу і якості.

4. Кредитор повертає розписку агровиробнику з написом «Виконано». Агровиробник закриває розписку у нотаріуса [5].

Відповідно, етапами роботи з фінансовими аграрними розписками є:

1. Кредитор надає агровиробнику грошову позику (товар або послуги у кредит).

2. Агровиробник надає кредитору фінансову аграрну розписку, посвідчену нотаріально.

3. Агровиробник переказує грошові кошти на рахунок кредитора.

4. Кредитор повертає розписку агровиробнику з написом «Виконано». Агровиробник закриває розписку у нотаріуса [5].

Проте через відсутність на час набуття чинності зазначеного закону чітко прописаного механізму запровадження Закон «Про аграрні розписки» запровадив лише у 2015 р. Він запровадився спільним наказом Міністерства аграрної політики та продовольства і Міністерства юстиції України, Проектом Міжнародної фінансової корпорації IFC (англ. International Finance Corporation – одна з п'яти інституцій Групи Світового банку) «Аграрні розписки в Україні» за підтримки Швейцарської Конфедерації в Україні [6, с. 30].

Реалізація пілотного проекту зі введення в обіг аграрних розписок розпочалася у Полтавській обл. у вересні 2015 р. Згодом цей проект почав реалізовуватися і в інших областях: Вінницькій, Черкаській, Харківській. Перша аграрна розписка на 32 тонни насіння соняшника була видана 13 лютого 2015 р. компанії «ПЗК-АГРО». Кредитором виступило сільськогосподарське підприємство «Комбікормовий завод». Договірна вартість розписки становила 192 тис грн. [7].

Станом на грудень 2017 р. у 8 пілотних областях проекту «Аграрні розписки» (Полтавській, Вінницькій, Черкаській, Харківській, Сумській, Миколаївській, Тернопільській та Хмельницькій) було видано всього 165 аграрних розписок, лідируючу позицію мають Вінницька та Полтавська обл. (по 41 розписці), найменша кількість – у Миколаївській обл. (2 розписки) [5].

За результатами роботи з аграрними розписками в Україні натеper вже погашено 51 таку розписку. Чимало малих та середніх сільгоспвиробників вважають за потрібне оформити їх повторно [6, с. 33].

При цьому основними ризиками впровадження аграрних розписок в Україні для агровиробників є: неврожай (втрата врожаю); значна кількість співвласників земельної ділянки; ускладнення взаєморозрахунків, зумовлене і можливе у разі різкого коливання ринкових цін на сільськогосподарську продукцію, оформлену під заставу майбутнього врожаю. Загальними ризиковими чинниками є: нерозуміння принципів роботи цього активу на початковому етапі; неготовність правової та судової систем щодо швидкості прийняття рішень; слабкий розвиток інституту виконання судових рішень; відсутність єдиної консолідованої і достовірної бази даних по господарствах, єдиного реєстру земельних ділянок і прав на них тощо [8, с. 48–49].

Водночас малі та середні агровиробники в пошуках швидких і дешевих сезонних грошей усе частіше дивляться у бік аграрних розписок. Саме цей фінансовий інструмент 20 років тому став у пригоді бразильським фермерам,

умови господарювання у яких були подібні до українських: незначна держпідтримка і надвисокі ставки за банківськими кредитами. Аграрні розписки змогли за два десятиліття згенерувати понад 30 млрд. дол. США обігового капіталу для малих та середніх бразильських фермерів [9].

Для аграрних виробників запровадження аграрних розписок дасть змогу продавати свою продукцію під заставу майбутнього врожаю, зменшуючи залежність від субсидованих кредитів та покращуючи процес коротко- та середньострокового планування їхньої господарської діяльності. Важливою перевагою механізму аграрних розписок є те, що він дає змогу агровиробникам залучати кредити з приватного сектору, не залучаючи державні кошти, що, як наслідок, позитивно впливає на розвиток аграрного виробництва [10, с. 145].

Ми погоджуємося з думкою, що механізм функціонування аграрних розписок є реальною прогресивною альтернативою класичному банківському кредитуванню у залученні фінансових ресурсів [11, с. 223]. Цей новітній для вітчизняної економіки інструмент в розрахунках є більш доступним для середніх і малих аграрних підприємств та фермерів.

За оцінками експертів, економічна доцільність уже в перший рік впровадження аграрних розписок оцінюється в 2–3 млрд. грн. для аграрних товаровиробників. У перспективі аграрні розписки дозволять охопити близько 30% коштів від постачальників матеріально-технічних ресурсів, трейдерів, переробних підприємств, а також близько 5% коштів банківських структур [10, с. 147].

Можна очікувати, що введення в обіг аграрних розписок дасть змогу поступово наблизитися до суми фінансування 45–50 млрд. грн. на рік, які можуть бути залучені аграрними підприємствами за допомогою цього механізму [12, с. 79].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Вітчизняні аграрні підприємства відчувають велику потребу у фінансових ресурсах для свого подальшого розвитку на засадах дотримання світових стандартів якості продукції. З багатьох об'єктивних і суб'єктивних причин вони не мають поки що достатнього доступу до зовнішніх джерел формування необхідних фінансових ресурсів. Серед різноманітних фінансових методів та інструментів, які сприяють формуванню фінансових ресурсів аграрних підприємств за рахунок зовнішніх джерел, своєю інноваційністю для вітчизняних умов вирізняються аграрні розписки. Нетривалий досвід їх використання, за оцінками аналітиків, заслуговує позитивної оцінки. Питанням подальших досліджень у цьому напрямі має стати проблема формування розвинутої інфраструктури фінансового та аграрного ринків, які б забезпечували рівні можливості доступу до фінансових ресурсів для всіх аграрних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боднар О.А., Кучер В.А. Особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2017. № 6. С. 6–14. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/osoblyvosti-formuvannia-finansovykh-resursiv-silskohospodarskykh-pidpriemstv/>. (дата звернення 30.10.2018).
2. Григораш О.В., Таран Н.О., Жданова О.М. Формування фінансових ресурсів підприємств України. Електронне фахове видання Мукачівського державного університету «Економіка і суспільство». 2017. № 13. С. 1072–1077. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-13/20-stati-13/1588-grigorash-o-v-taran-n-o-zhdanova-o-m>. (дата звернення 26.10.2018).
3. Худолій Л. М. Методи та інструменти фінансового забезпечення аграрного бізнесу України. Науковий вісник НУБіП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». 2014. № 200. С. 9–14. URL: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/view/149>. (дата звернення 26.10.2018).
4. Про аграрні розписки: Закон України від 6.11.2012 р. № 5479-VI. Дата оновлення: 19.07.2017 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>. (дата звернення 23.10.2018).
5. Аграрні розписки в Україні. Нові можливості. URL: http://forum.techdrinks.info/img/%D0%86%D0%B3%D0%BE%D1%80_%D0%94%D1%83%D0%B4%D0%BA%D0%B0.pdf. (дата звернення 01.11.2018).
6. Мамалига С. В. Аграрні розписки в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Агросвіт. 2017. № 9. С. 30–33. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/9_2017/6.pdf. (дата звернення 30.10.2018).
7. Павленко О. Аграрні розписки як дієвий механізм кредитування. Економічна правда. 14.08.2015. URL: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/08/14/555042/>. (дата звернення 26.10.2018).
8. Андрієвський В.Є., Терещук С.М., Сеперович Н.В. Економічна доцільність впровадження системи кредитування під заставу майбутнього врожаю в Україні. URL: http://www.amdi.org.ua/docs/Bulletin/Bulletin_67_April_2012.pdf. (дата звернення 01.11.2018).
9. Аграрні розписки. ТОП-17 актуальних питань-відповідей. URL: <http://agroportal.ua/ua/publishing/sobytiya/agrarnye-raspiski-top17-aktualnykh-voprosovotvetov/>. (дата звернення 2.11.2018).
10. Фінансова політика в аграрному секторі економіки: стан та перспективи: монографія / за ред. Д.І. Деми. Житомир: ЖНАЕУ, 2015. 364 с.
11. Власюк С.А. Альтернативні форми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. Збірник наукових праць Уманського НУС. 2016. № 88. Ч. 2. С. 219–229. URL: <http://journal.udau.edu.ua/assets/files/88/eko/ukr/26.pdf>. (дата звернення 1.11.2018).
12. Калетнік Г.М., Пчелянська Г.О., Терещук С.М. Аграрна розписка як альтернативний варіант фінансового забезпечення аграрного виробництва. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2012. № 4 (70). Т. 2. С. 74–79. URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdf/a/830.pdf>. (дата звернення 30.10.2018).

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕЖИМІВ ТАРГЕТУВАННЯ

THE MAIN FEATURES OF APPLICATION OF THE TARGETING MODES

Черкашина К.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу,
Університет державної фіскальної служби України

Соловйова Ю.Р.

студентка,
Університет державної фіскальної служби України

У статті розглянуто основні режими таргетування сучасної монетарної політики та особливості їх використання. Досліджено їх запровадження різними країнами світу. Обґрунтовано можливості та визначено передумови впровадження режиму інфляційного таргетування в Україні. Розглянуто рівень інфляції в Україні за 2016 та 2017 роки на основі дослідження основних макроекономічних показників.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, монетарний режим, таргетування, інфляція, рівень інфляції.

В статье рассмотрены основные режимы таргетирования современной монетарной политики и особенности их использования. Исследовано их внедрение разными странами мира. Обоснованы возможности и определены предпосылки внедрения режима инфляционного таргетирования в Украине. Рассмотрен уровень инфляции в Украине за 2016 и 2017 годы на основе исследования основных макроэкономических показателей.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, монетарный режим, таргетирование, инфляция, уровень инфляции.

In this article there are the main basis in financial rate of the modern monetary policy and peculiarities of its using. We can see the researches of their using in different countries. It has been shown the level of inflation in Ukraine for 2016 and 2017 years according to the researches of the main macroeconomical indexes.

Key words: monetary-credit policy, monetary rate, the level of inflation.

Постановка проблеми. Головною метою грошово-кредитної політики є досягнення ефективної стратегії, яка проявляється в обранні монетарного режиму. Оптимальним режимом є той, який сприяє встановленню рівноважного реального валютного курсу та стабільності внутрішніх цін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню вибору режиму грошово-кредитного регулювання присвячено праці багатьох вітчизняних учених, серед яких слід відзначити: О.В. Алейнікова, Р.О. Каліновського, В.Ы. Міщенко, С.В. Міщенко, С.В. Науменкову, Т.О. Сліпченко, Л.О. Примостку, Л.М. Швайко та ін.

Метою статті є дослідження режимів грошово-кредитної політики, особливостей їх використання у тих чи інших економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість дослідників, розглядаючи питання особливостей грошово-кредитної політики України в сучасних умовах, зазначають, що грошово-кредитна політика – це комплекс захо-

дів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України шляхом використання визначених Законом «Про Національний банк України» засобів і методів [1, с. 82].

Для досягнення поставлених цілей використовують режими грошово-кредитного регулювання, а саме [2, с. 23]:

- таргетування валютного курсу;
- монетарне таргетування;
- таргетування інфляції.

Основні цільові орієнтири режимів таргетування грошово-кредитної політики відображені у табл. 1.

Режим таргетування валютного курсу визначає, що центральний банк встановлює номінальний обмінний курс як проміжну ціль грошово-кредитної політики і намагається забезпечити його стабільність щодо валюти так званої країни-якоря через зміни процентних ставок і прями валютні інтервенції, імпортуючи таким чином цінову стабільність з цієї країни. Підтримання

Таблиця 1

Цільові орієнтири режимів грошово-кредитної політики

Режими грошово-кредитної політики	Валютне таргетування	Інфляційне таргетування	Монетарне таргетування
Проміжна ціль	Валютний курс	Рівень інфляції	Грошова маса
Операційна ціль	Валютний курс, процентна ставка	Процентна ставка, грошова база	Процентна ставка, грошові агрегати

Джерело [3]

валютного курсу передбачає відповідну економічну політику, яка забезпечує низьку інфляцію проти країни-якоря, достатні обсяги міжнародних резервів, зміцнення конкурентоспроможності й надійності країни, включаючи інституційну, законодавчу і політичну стабільність [4].

Прикладом режиму таргетування у вигляді повної доларизації виступає Панама. Вважається, що саме завдяки цьому режиму країні вдалося підтримувати інфляцію на низькому рівні. Так, у 1960–2000 роках середній щорічний рівень інфляції становив 2,8%, що значно нижче, ніж в інших країнах Латинської Америки [5].

Наступним режимом грошово-кредитної політики є монетарне таргетування. Більшість сучасних дослідників, зокрема Р.О. Каліновський, наголошують, що для запровадження монетарного таргетування в країні необхідне виконання важливої умови: попит на гроші всередині країни повинен бути стабільним. Це означає, що швидкість обертання грошей має перебувати приблизно на одному рівні протягом визначеного горизонту таргетування. Ця умова є важким завданням для виконання центральним банком. Це можна пояснити тим, що попит на гроші істотно залежить від змін, які спостерігаються в суспільно-економічних відносинах, від стабільності міжнародних фінансових ринків [6].

Перший монетарний таргет було проголошено в Німеччині в 1974 році у вигляді заяв Бундесбанка про те, що «він розглядає зростання грошей центрального банку на 8% як допустиме для досягнення цілей стабільності». Майже одночасно монетарні таргети було проголошено в Швейцарії, а пізніше в США та Канаді. Варто зазначити, що монетарне таргетування використовувалось і центральними банками країн із трансформаційною економікою. Наприклад, такі країни, як Албанія, Хорватія, Словенія, Латвія та Литва досягли значних успіхів у боротьбі з інфляцією, використовуючи орієнтири з приросту агрегатів грошової маси як базу грошово-кредитної політики, приділяючи при цьому досить уваги досягненню стабільності номінального курсу національної валюти та оздоровленню фіскальної політики [7].

Таргетування інфляції передбачає публічне оголошення планових рівнів інфляції, закріплення в законодавчому порядку пріоритетності цих цільових показників для центрального банку

і встановлення відповідальності за їх досягнення. Якщо прогноз інфляції на певний період відрізняється від таргету, центральний банк застосовує відповідні інструменти для виправлення економічної ситуації [3].

Впровадження таргетування інфляції в економіках низки країн світу реалізовувалось у два основних етапи. Перший стартував у Новій Зеландії в 1989 р., а пізніше таргетування інфляції запровадила Іспанія. Після недовгої перерви другий етап розпочався в Чехії в 1998 році, після якої більше десятка країн запровадили таргетування інфляції. Станом на кінець 2015 року цей монетарний режим використовують 30 країн, з яких 21 країна, що розвивається. У різних країнах інфляційне таргетування прийшло на зміну різним монетарним режимам, зокрема, в одній з найперших країн – Новій Зеландії – таргетування інфляції замінило дискреційну політику центрального банку. Чилі, яка мала досвід гіперінфляції, запровадила режим таргетування інфляції у 1991 році, внаслідок чого у Чилі рівень інфляції за 10 років було знижено з 28% до 3%. Починаючи з 2002 року в Чилі перейшли до повного ІТ з цільовим діапазоном 2–4%. Україна також має досвід гіперінфляції, як і Чилі. У Польщі за 6 років було успішно проведено економічні реформи, що дозволили знизити інфляцію з 11,7 до 1,5–3,5% [8].

Протягом «першої хвилі» таргетування інфляції було також запроваджено у Великобританії в 1992 р. та Швеції, яка запровадила інфляційне таргетування в січні 1993 р. Центральний банк Швеції оголосив інфляційний таргет у розмірі 2% ± 1%. Фінляндія, де посилення девальваційного тиску на фінську марку призвело до переходу до вільного плавання в 1992 р., через шість місяців запровадила інфляційне таргетування [7].

«Друга хвиля» поширення таргетування інфляції охопила не лише індустриальні країни, але значною мірою й нові ринкові економіки та економіки, що розвиваються. Запровадження після 1998 р. цього монетарного режиму розвинутими ринковими економіками відбулося після утворення 11 країнами (куди увійшли Іспанія та Фінляндія) Європейського монетарного союзу й зони євро [7].

У Східній Європі також щорічно збільшується кількість країн, які використовують режим інфляційного таргетування, що можна побачити з табл. 2.

**Показники до і після впровадження
режиму інфляційного таргетування в країнах Східної Європи**

Рік впровадження інфляційного таргетування	Країна	Рівень інфляції при впровадженні інфляційного таргетування, %	Рівень інфляції після запровадження інфляційного таргетування, %
1997	Чехія	6,8	1,4
1998	Польща	10,6	0,9
2001	Угорщина	10,8	1,7
2005	Румунія	9,3	4
2006	Сербія	10,8	7,8
2006	Вірменія	5,2	5,8
2009	Албанія	3,7	1,9
2009	Грузія	1,7	-0,5
2010	Молдова	7,4	4,6

Складено автором на основі [9]

Режим інфляційного таргетування має свої особливості [10]:

- головною ціллю визнається стабільність цін;
- оголошується кількісний таргет інфляції;
- розробляються прогнози макропоказників;
- грошово-кредитна політика є прозорою.

Національний банк України задекларував процентну ставку як основний інструмент своєї політики. У квітні 2016 року було зроблено важливий крок – запроваджено новий операційний дизайн монетарної політики, який є спільним для центральних банків, котрі здійснюють інфляційне таргетування. НБУ визначає єдину ключову ставку для своїх основних операцій щодо надання або поглинання ліквідності. З того часу рішення стосовно ключової процентної ставки істотно впливають на ринкові процентні ставки і фактично визначають стан політики.

Конструкція інструментів монетарної політики дає змогу НБУ керувати міжбанківськими процентними ставками, а також виконувати особливі завдання, пов'язані з валютними інтервенціями. НБУ відіграє роль як покупця, так і продавця валюти для згладжування нестабільності обмінного курсу. Але з урахуванням завдання щодо накопичення міжнародних резервів НБУ все ж є чистим покупцем валюти на ринку. Завдання щодо накопичення міжнародних резервів стало причиною того, що із середини 2015 року НБУ застосовує інструмент валютних інтервенцій дуже обережно, коли обмінний курс знецінюється, але активніше – коли курс зміцнюється [12].

Національним банком України були розроблені «Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік» та Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування (таблиця 3), де були визначені напрями дій Національного банку з метою створення всіх необхідних умов для успішного функціонування режиму інфляційного таргетування

в Україні. Зокрема, окреслювалися кроки щодо забезпечення ефективної координації з Радою Національного банку України, Урядом, МВФ та Державною службою статистики України; введення інструментів, механізмів і процедур у відповідність до стандартів режиму інфляційного таргетування; поглиблення аналітичної підтримки прийняття рішень з монетарної політики і підвищення обізнаності та розуміння громадськістю монетарної політики центрального банку. До основних проблем запровадження режиму інфляційного таргетування в Україні можна віднести відсутність макроекономічних та інституційних передумов, низький рівень довіри населення до банківської системи загалом, недостатньо розвинутий фінансовий ринок, недостатню підготовку персоналу до роботи в аналітично-прогнозній системній базі макроекономічних моделей тощо. Перехід України до інфляційного таргетування забезпечить реформування структури НБУ з метою підвищення незалежності від інших гілок влади у вирішенні питань грошово-кредитної політики, а відкритість перед суспільством у проголошенні офіційної кількісної мети щодо інфляції підвищить відповідальність центрального банку за результати діяльності [11].

Національний банк України визначив у Стратегії монетарної політики на 2016–2020 рр. цілі щодо інфляції – 12% з можливістю відхилення +/-3% на кінець 2016 року, 8% +/-2% на кінець 2017 року, 6% +/-2% на кінець 2018 року і 5% +/-1% на кінець 2019 року. Фактичний рівень інфляції на кінець 2016 року був близьким до прогнозів Національного банку на рівні 12%, що публікувалися в Інфляційних звітах з середини 2015 року. Таким чином, ціль з інфляції на 2016 рік, визначена Стратегією монетарної політики на 2016–2020 роки у межах 12% ± 3 п.п., досягнуто. У 2017 році споживча інфляція становила 13,7%, за даними Державної служби статистики України, і, таким

Таблиця 3

Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування

Період	Умови	Режим	Параметри	Цілі політики
До 2014 р.	Акумуляція дисбалансів в економіці	Фіксований обмінний курс	утримання завищеного обмінного курсу, фіскальне домінування	курсова стабільність
2014 р.	Криза	Еклектична політика	перехід до гнучкого курсоутворення, монетарне таргетування, фіскальне домінування	стабілізація фінансової системи, забезпечення життєздатності держави, мінімізація девальвації
2015–2016 рр.	Стабілізація фінансової системи	Перехід від монетарного таргетування до ІТ	плаваючий валютний курс, перехід до активної процентної політики	дезінфляція, нарощування міжнародних резервів, стабілізація валютного ринку
2017р. –..	Стижке економічне зростання	Інфляційне таргетування	плаваючий валютний курс, процентна ставка – основний інструмент	однознакова ціль щодо інфляції, нарощування міжнародних резервів

Джерело [12]

чином, перевищила ціль Національного банку $8\% \pm 2$ в.п. на кінець року, встановлену Основними засадами грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу. На відміну від прогнозу інфляції, який є розрахунковою величиною і може змінюватися залежно від фактичних та очікуваних тенденцій в економіці, ціль є незмінною величиною. Саме на її досягнення і спрямовується монетарна політика за режиму ІТ. Якщо згідно з прогнозними розрахунками інфляція відрізняється від її цільового рівня, то центральний банк застосовує інструменти монетарної політики для повернення її до цілі [13].

Згідно з Дорожньою картою Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування, датою переходу став 2016 рік. Але запровадження політики інфляційного таргетування в Україні не склалося.

Збереження упродовж певного перехідного періоду валютного курсу як номінального якоря монетарного регулювання значно більшою мірою, аніж декларативне проголошення інфляційного таргетування, сприяє підтриманню цінової стабільності, оскільки фіксує темп інфляції для товарів та послуг і, таким чином, сприяє безпосередньому контролю над інфляцією. Це пояснюється високим рівнем інформативності цієї політики для суспільства, особливо для такої доларизованої економіки, як українська, оскільки валютний курс – це той «номінальний якор», за яким порівняно легко спостерігати. Виходячи з цього, таргетування валютного курсу є найбільш зрозумілим режимом для громадськості, що визначається простотою, чіткістю та довірою суб'єктів господарювання до макроекономічних показників.

Згідно з положеннями проведення політики інфляційного таргетування, Центральний банк повинен відпустити формування фіксованого значення на валютний курс, заробітну плату, рівень зайнятості та інше. Як можна спостерігати, ці показники безпосередньо мають вплив

на показник інфляції. Тому важливим є створення такої монетарної політики, яка б мала малий вплив на значення цих показників.

В Україні спостерігається зростання волатильності обмінного курсу, що негативно впливає як на інвестиційний клімат, так і на фінансову стабільність.

Протягом 2016 р. динаміка курсу гривні до валют, представлених на рис. 1, мала нисхідну тенденцію для України, а саме збільшення курсу за всіма показниками. На початок року курс гривні до дол. США та євро становив 25,15 та 27,42 грн за одиницю відповідно. Протягом року курс дол. США мав більш волатильну динаміку, наприкінці року значення показника майже порівнялося з курсом євро. Таким чином, валютний курс до дол. США та євро протягом року збільшилися на 8% та 3% відповідно [14].

Середньозважений курс гривні до євро не повторює динаміку офіційного курсу, протягом року значення курсу суттєво не змінювалося, а курс гривні до дол. США збільшується на 2–3% за операціями купівлі-продажу на валютному ринку України.

На міжбанківському валютному ринку України загальний обсяг операцій з безготівковою іноземною валютою у доларовому еквіваленті становив 199 220 млн. дол. США, що менше на 12%, ніж у 2015 р. Клієнти банків, що не є суб'єктами валютного ринку, здійснили операції з продажу безготівкової іноземної валюти на суму 59 071 млн дол. США та операції з купівлі іноземної валюти на суму 60 148 млн дол. США [14].

Одним з основних інструментів валютного регулювання в Україні є валютні інтервенції НБУ. Протягом попередніх років валютні інтервенції шляхом випуску або вилучення гривні в обіг були основним інструментом регулювання курсу гривні. Наприкінці 2016 р. стратегія застосування валютних інтервенцій була переорієнтована на збільшення запасів валютних резервів держави. Таким чином, обсяги операцій було

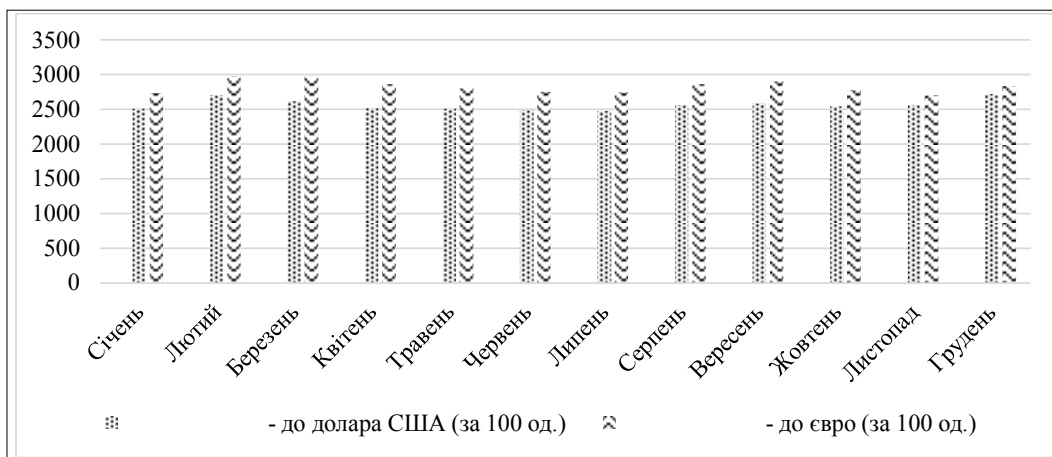


Рис. 1. Офіційний курс гривні до іноземних валют у 2016 році [12]

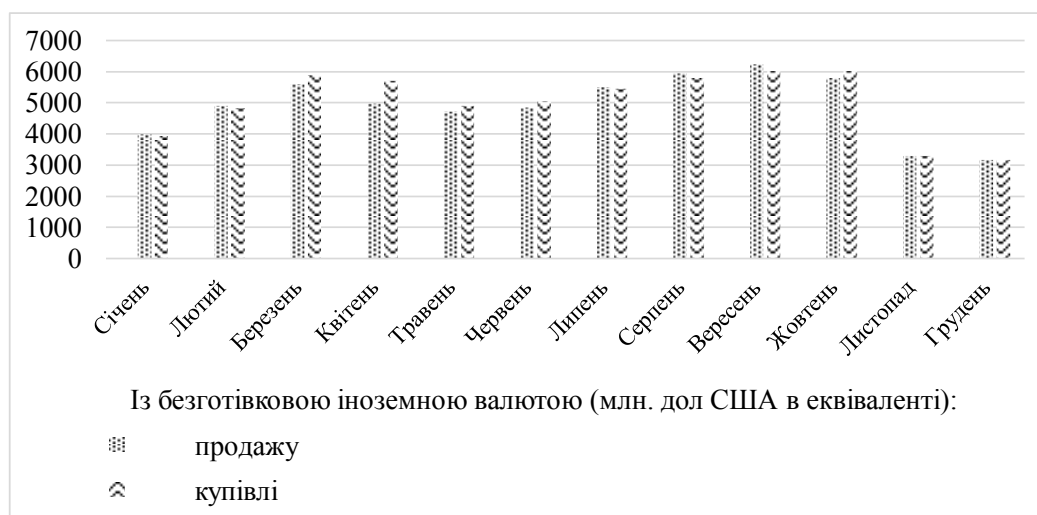


Рис. 2. Обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України за 2016 рік [12]

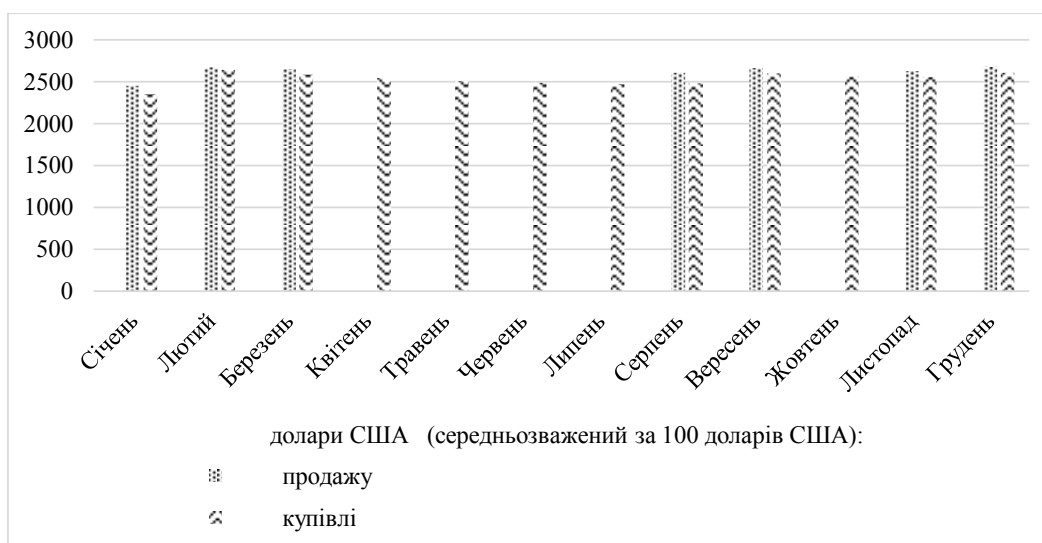


Рис. 3. Курс інтервенцій Національного банку України за 2016 рік [12]

зменшено, а продаж гривні змінився купівлею. Вже в 2016 р. обсяги операцій з купівлі гривні було зменшено на 1269,5 млн дол. США, а продаж збільшено на 413 млн дол. США щодо обсягів 2015 р. [15].

Результатом високої волатильності валютного курсу є не зовсім ефективне втілення інфляційного таргетування в Україні.

Висновки. Отже, досвід значної кількості країн доводить, що найпоширенішим режимом грошово-кредитної політики стало інфляційне таргетування, згідно з яким центральні банки здійснюють свою діяльність у площині підтримки цільового показника інфляції та забезпечення цінової стабільності. Водночас для ефективного впровадження режиму інфляційного таргету-

вання в Україні є необхідним дотримання низки умов, серед яких основними є: політична та економічна незалежність центрального банку, режим плаваючого обмінного валютного курсу, достатній рівень міжнародних резервів, а також оптимальний рівень монетизації економіки. Усі ці вимоги можливі за умови адекватного та сталого розвитку банківської системи.

Для України є характерною значна волатильність обмінного курсу, яка постійно стримувалася за допомогою валютних інтервенцій НБУ. Така ситуація вказує на недостатню ефективність реформування грошово-кредитної політики в напрямі запровадження таргетування інфляції в Україні та вимагає подальшого коригування ситуації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Швайко М.Л. Особливості грошово-кредитної політики України в сучасних умовах. Соціальна економіка. 2016. № 1. С. 82–86.
2. Алейнікова О.В. Особливості використання режимів таргетування в сучасних умовах розвитку грошово-кредитної політики. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 14. С. 22–25.
3. Примостка Л.О. Сучасні режими монетарної політики. Серія Економічні науки. 2016. Вип. 17. С. 129.
4. Кулінець А. П. Особливості міжнародного досвіду використання режимів таргетування валютного курсу. Наукові праці НДФІ. 2008. Вип. 3. С. 160–168.
5. Чирак І.М. Особливості реалізації монетарної політики в країнах з ринками, що розвиваються. Наукові записки. Серія «Економіка». 2012. Вип. 20. С. 49.
6. Каліновський Р.О. Вибір монетарного режиму в економічно-соціальних реаліях України. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 5. С. 10.
7. Сліпченко Т. О. Теоретичні основи функціонування механізму інфляційного таргетування. Наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2016.
8. Семенова Ю.С. Таргетування інфляції: світовий досвід та можливості застосування в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 1. С. 10–14.
9. Марченко О.В. Проблемні аспекти реалізації грошово-кредитної політики України. Комунальне господарство міст. Сер. : Економічні науки. 2014. Вип. 15. С. 67–73.
10. Уткина О. Необхідність таргетування інфляції в Україні. «Економіст». 2014. № 12. С. 20.
11. Примостка Л. О. Перспективи впровадження інфляційного таргетування в Україні. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. № 6(34). С. 73–78.
12. Національний банк України. URL: bank.gov.ua.
13. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування. URL: bank.gov.ua.
14. Моршнева Н.Я. Динаміка основних показників функціонування валютного ринку України. «Економіка і менеджмент». 2017. № 12.
15. Основні тенденції валютного ринку України 2016 р. URL: bank.gov.ua.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 347.2:339.543

ПРОЦЕС ВИЛУЧЕННЯ МАЙНА У РАЗІ ПОРУШЕННЯ МИТНИХ ПРАВИЛ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

PROCESS OF MISCELLANEOUS EXEMPTION IN CURRENT RULES: PROBLEMS AND IMPROVEMENT DIRECTIONS

Бабенко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту,
аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів

Крилова А.П.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»,
Університет митної справи та фінансів

У статті розкрито теоретико-методичні особливості обліку та контролю вилученого митницею майна у разі порушення митних правил. Проаналізовано зміни в нормативно-правовому законодавстві, визначено проблеми в питаннях оцінки, обліку та реалізації конфіскованого майна. Запропоновано можливі шляхи вирішення проблемних питань з обліку, зберігання, оцінки, розпорядження майна, вилученого та конфіскованого митними органами у разі порушення митних правил, що є підґрунтям для прийняття управлінських рішень щодо прискорення мобілізації коштів від реалізації таких товарів, що сприятиме підвищенню оперативності надходження коштів до державного бюджету.

Ключові слова: порушення митних правил, вилучене майно, оцінка, зберігання майна, оперативний та бухгалтерський облік, контроль операцій із вилученим майном.

В статье раскрыты теоретико-методические особенности учета и контроля изъятого таможеней имущества при нарушении таможенных правил. Проанализированы изменения в нормативно-правовом законодательстве, определены проблемы в вопросах оценки, учета и реализации конфискованного имущества. Предложены возможные пути решения проблемных вопросов учета, хранения, оценки, распоряжения имуществом, изъятым и конфискованным таможенными органами при нарушении таможенных правил, что является основой для принятия управленческих решений по ускорению мобилизации средств от реализации таких товаров и, соответственно, будет способствовать повышению оперативности поступления средств в государственный бюджет.

Ключевые слова: нарушение таможенных правил, изъятое имущество, оценка, хранение имущества, оперативный и бухгалтерский учет, контроль операций с изъятым имуществом.

The article deals with theoretical and methodical features of accounting and control of the property seized by the customs authorities in case of violation of customs rules. The changes in the normative-legal legislation are analyzed, problems are identified in issues of valuation, accounting and realization of confiscated property. Possible ways of solving problems of accounting, storage, valuation, disposal of property seized and confiscated by customs authorities in violation of customs rules, which are the basis for making administrative decisions on accelerating the mobilization of funds from the sale of such goods, and, accordingly, will increase the efficiency of receipt of funds to the state budget.

Key words: violation of customs rules, seized property, valuation, storage of property, operational and accounting, control of transactions with seized property.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. З розвитком ринкових відносин в Україні та інтеграції її у світове спів-

товариство відбувається збільшення обсягу та видів зовнішньоекономічних операцій. Разом із цим збільшуються й обсяги незаконно переміщуваних товарів, що зазвичай тягне за собою

вилучення з незаконного обігу товарів, що є безпосередніми предметами порушень митних правил (ПМП). Зростання з кожним роком кількості порушень митних правил суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності актуалізує питання вдосконалення митного законодавства країни у сфері вилучення і розпорядження майном, обліку, зберігання, оцінки та контролю. Від того, наскільки ефективно проводиться розпорядження таким майном, прямо залежать доходи від реалізації конфіскованого майна, а отже, обсяги наповнення бюджету.

Одним із питань, що потребує вирішення в нашій країні, є прозорість операцій із вилученим майном. Нормативно-правові акти, які регламентують діяльність державних органів у цій сфері, не забезпечують єдиних підходів до проведення зазначених операцій, у результаті чого наявна розгалужена система управління вилученим майном неефективна і не відповідає інтересам держави. Майно, яке за рішенням суду має бути конфісковано, на всіх етапах проведення операцій із ним – від вилучення до продажу – багаторазово оцінюється. При цьому вартість майна знижується іноді в десятки разів. Проведення експертизи з оцінки конфіскованого майна ускладняється відсутністю єдиного методичного підходу до вирішення цієї проблеми. Наявні методи оцінки конфіскованого майна не охоплюють повного обсягу потрібних даних для здійснення даної експертизи та досліджень, оскільки не є уніфікованими та стандартизованими на державному рівні. Переважно ціна, встановлена експертом на конфісковане майно, що продається на відповідних аукціонах, перевищує ринкову і, таким чином, не приносить відповідного доходу до державного бюджету. Відповідальність за збереження вилученого майна з моменту прийняття рішення судом про його конфіскацію державою не визначена, що створює умови для неналежного його зберігання, псування, знецінення і, як наслідок, втрати можливості залучення до бюджету додаткових надходжень.

У процесі вилучення, конфіскації, оцінки й подальшого розпорядження майном в Україні бере участь чимало учасників: порушник митних правил, митний орган, суд, державна виконавча служба, суб'єкт оціночної діяльності, зберігач, спеціалізована торговельна організація та набувач права власності. Забезпечення прозорого обліку та надійного контролю потребує чіткої координації й взаємодії між усіма суб'єктами розпорядження. Саме від ретельності обліку та контролю залежать якість інформації про минулі події й отримання висновків із метою знаходження та застосування найефективнішого шляху реалізації конфіскованого майна для максимізації надходжень до бюджету України та мінімізації витрат бюджетних установ, що відповідають за цей процес.

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

блеми і на які спираються автори. Недостатній обсяг інформації у фахових джерелах України за темою дослідження говорить про те, що питання обліку, оцінки, реалізації та контролю за операціями з вилученим майном не були належним чином опрацьовані. Питання обліку конфіскованих активів суб'єктів міжнародної діяльності розглянуто в статтях та дисертації Б.Ю. Кузміньського. У монографії Ю.А. Кузміньського та підручниках за його редакцією розкрито питання обліку й контролю міжнародних економічних операцій. Наявні проблеми методики й організації обліку зовнішньоекономічної діяльності вивчалися у роботах І.О. Лукашової, О.М. Головащенко [1], В.М. Небильцової, О.В. Небильцової, О.В. Овдій [2], М.Ф. Огійчук, В.Г. Шандурської, М.І. Беленкової [3]. Однак серед висвітлених тем не було розкрито питання операцій із вилученим майном. Нормативно-правова база з теми дослідження, маючи однакову сферу регулювання, не забезпечує єдиних підходів до здійснення цих операцій і призводить до правових колізій.

Актуальність викладеного, необхідність удосконалення та недостатній рівень досліджень теоретичних, методологічних і практичних питань оцінки, обліку та контролю операцій із вилученим майном за сучасних економічних умов зумовили вибір теми статті.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретичних і методичних особливостей обліку, оцінки та контролю вилученого митницею майна у разі порушення митних правил та надання конкретних пропозицій щодо його вдосконалення та підвищення ефективності розпорядження ним.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до ст. 458 МКУ, порушення митних правил є адміністративним правопорушенням, яке являє собою протиправні, винні (умисні або з необережності) дії чи бездіяльність, що посягають на встановлений Митним кодексом та іншими актами законодавства України порядок переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, пред'явлення їх митним органам для проведення митного контролю та митного оформлення, а також здійснення операцій із товарами, що перебувають під митним контролем або контроль над якими покладено на митні органи Митним кодексом чи іншими законами України й за які Митним кодексом передбачена адміністративна відповідальність, якщо ці правопорушення не тягнуть за собою кримінальну відповідальність [4, ст. 458]. У разі якщо ж правопорушення вміщують у себе ознаки кримінального злочину, вони регулюються кримінальним законодавством.

Порушення митних правил, що тягнуть за собою адміністративну відповідальність, призводять до відкриття провадження, яке міс-

тять: виконання процесуальних дій, розгляд справи, винесення постанови та її перегляд у разі оскарження. Процесуальні дії включають у себе: складення протоколу про порушення митних правил; опитування осіб, які притягаються до адміністративної відповідальності за порушення митних правил, свідків, інших осіб; витребування документів, необхідних для провадження у справі про порушення митних правил, або належним чином завірених їх копій чи витягів із них; тимчасове вилучення товарів, транспортних засобів; митне обстеження; пред'явлення товарів, транспортних засобів і документів для впізнання; експертиза; взяття проб та зразків для проведення дослідження.

Одним із пунктів процесуальних дій, які є безпосереднім об'єктом дослідження, є тимчасове вилучення майна – фактичне позбавлення підозрюваного можливості володіти, користуватися та розпоряджатися певним його майном до вирішення питання про арешт майна або його повернення [5, ст. 167 п. 1]. У разі виникнення необхідності товари, які є предметами порушення митних правил, та документи, потрібні як докази у справі про порушення митних правил, можуть тимчасово вилучатися у їх власника до закінчення розгляду справи. Електронні документи, що знаходяться на відповідних носіях, вилучаються разом із ними.

Після вилучення майна переміщується на склад митниці або передається для зберігання іншим організаціям за договорами, де зберігається до винесення рішення суду. Справа про порушення митних правил розглядається суддею одноосібно.

Згідно зі ст. 461 МКУ, за порушення митних правил можуть бути накладені такі адміністративні стягнення:

- попередження;
- штраф;
- конфіскація товарів, транспортних засобів комерційного призначення.

В Україні порівняно з іншими країнами недостатній рівень стягнень за порушення митних правил. У більшості пострадянських країн, як і в Україні, застосовуються три види адміністративних стягнень: попередження, штраф і конфіскація. Дані види покарань не є достатніми для зменшення кількості порушень. У Польщі, наприклад, за митні правопорушення може бути застосовано штраф, конфіскацію або навіть ануляція візи та депортація з ЄС терміном на п'ять років. Нагальною проблемою в Україні є введення більш жорстких методів боротьби. У березні 2018 р. керівником ДФС запропоновано зміни до законодавства на предмет криміналізації статті Митного кодексу за контрабанду та порушення митних правил. Дане нововведення повинно значно знизити кількість порушень митного характеру та збільшити надходження до державного бюджету.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів № 1724 від 26 грудня 2001 р., вилучене митницями ДФС майно, щодо якого винесено рішення суду про конфіскацію, передається державній виконавчій службі для реалізації. Ч. 9 ст. 243 МКУ визначено, що товари реалізуються в порядку, встановленому законодавством, на митних аукціонах, редукаціях або за договором комісії за цінами, визначеними згідно із законодавством України про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність та Податковим кодексом України.

Після процедури тимчасового вилучення майна у ході складання первинних прибуткових документів проводиться його попередня оцінка для обліку товарів, що будуть поміщені на складі митниці. Первинними документами для оприбуткування на склад можуть бути: акт приймання-передачі, опис предметів, уніфікована митна декларація МД-1 та ін. Оцінка проводиться працівником митниці, який є відповідальним за їх передачу та розміщення на склад митниці. Під час проведення попередньої оцінки товарів використовуються наявні товарно-транспортні документи, за якими товари переміщувалися через митний кордон України, рахунки-фактури (інвойси), рахунки-проформи, інші документи, що визначають вартість цих товарів, а також інформація щодо вартості товарів, яка надається власниками цих товарів або уповноваженими ними особами. За відсутності документів, які підтверджують вартість товарів, або за наявності сумнівів щодо їх достовірності посадовою особою митного органу, яка відповідає за їх передання (розміщення) на склад митного органу, до проведення попередньої оцінки залучається спеціаліст-експерт.

Після відкриття виконавчого провадження у справах про порушення митних правил визначення вартості майна боржника здійснюється за взаємною згодою сторін виконавчого провадження. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 1724 від 26.12.2001, державний виконавець призначає суб'єкта оціночної діяльності (крім випадків виконання рішення суду про конфіскацію майна, яке в подальшому, згідно із законодавством, підлягає знищенню, утилізації або промисловій переробці), про що повідомляє митницю ДФС для підготовки за встановленою формою довідки про визначення вартості майна після нарахування усіх податків і зборів, що підлягають сплаті під час переміщення зазначеного майна через митний кордон України (далі – довідка). Строк проведення оцінки майна не може перевищувати десяти календарних днів із моменту отримання суб'єктом оціночної діяльності довідки. У разі коли процедура проведення оцінки майна є особливо складною, за потреби у визначенні ринкової вартості більш як 10 великогабаритних об'єктів оцінок або залученні фахівців з інших підприємств, установ та організацій суб'єкт оціночної діяльності за письмовою

домовленістю з органом державної виконавчої служби та митницею ДФС може встановити триваліший строк для проведення оцінки майна, але не більш як 20 календарних днів. Якщо до передачі майна на реалізацію вартість майна, визначена суб'єктом оціночної діяльності, змінилася внаслідок псування майна, втрати його якостей тощо, державний виконавець приймає рішення про проведення повторної оцінки.

Державний виконавець не пізніше наступного робочого дня після надходження від суб'єкта оціночної діяльності звіту про оцінку майна надсилає копію звіту митниці ДФС для перевірки правильності врахування розміру податків і зборів під час визначення ринкової вартості майна. У разі неврахування чи врахування не в повному обсязі розміру податків і зборів під час визначення ринкової вартості майна приймається рішення про проведення повторної оцінки. Інформацію про погодження звіту про оцінку майна митниці ДФС надсилає державному виконавцю у триденний строк після його надходження [6, ст. 9]. Суб'єкти виконавчого провадження впродовж 10 днів після ухвалення виконавцем постанови про конфіскацію майна повинні узгодити вартість такого майна та в письмовому вигляді повідомити про визначену вартість державного виконавця.

Виконавець має повідомити сторони про підсумок розрахунку вартості майна чи його оцінки на наступний робочий день після здійснення розрахунку вартості чи одержання звіту щодо оцінки. Якщо сторони не погоджуються з результатами розрахунку вартості чи з оцінкою майна, вони мають можливість апелювати їх

у суді протягом десяти днів зі дня отримання повідомлення. Апелювання в судовому порядку результатів розрахунку вартості чи оцінки майна не припиняє передачі майна на реалізацію, лише в окремих випадках суд має право зупинити передачу майна на продаж.

Оцінка майна, що переходить у власність держави, проводиться комісією, яка утворюється органом, що здійснив його вилучення, у складі представників територіальних органів ДФС, органів, що здійснили вилучення майна або зберігають його, фінансових органів та органів, які здійснюватимуть розпорядження цим майном. За результатами роботи комісії складається акт опису, оцінки та передачі майна. Всі примірники акту підписуються членами комісії та затверджуються у термін не пізніше трьох днів після його складення керівником чи заступником керівника органу (суб'єкта господарювання), що здійснив вилучення або забезпечував зберігання [7, ст. 7]. Всі стадії розпорядження вилученим майном зображено на рис. 1.

Неефективна система управління вилученим майном та її невідповідність інтересам держави є наслідком постійних змін нормативно-правової бази з питань оцінки вилученого майна, непрозорості в проведенні даної операції та відсутності єдиного підходу до оцінки майна.

Наказом ДФС від 06.12.2017 № 814 затверджено Методичні рекомендації щодо проведення попередньої оцінки, оцінки товарів, транспортних засобів, що розміщуються на складі митниці ДФС. Серед основних нововведень є пункт 22 Методичних рекомендацій, в якому визначено таке:

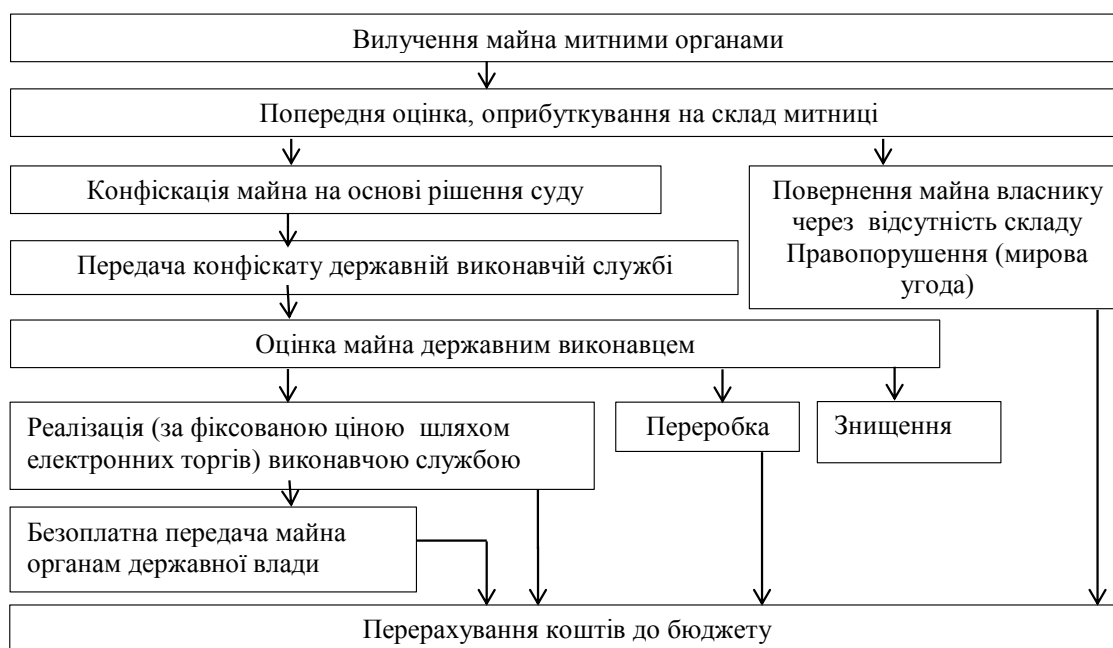


Рис. 1. Послідовність операцій із конфіскованим майном

Джерело: розроблено авторами

«22. Окрім випадків проведення попередньої оцінки товарів, транспортних засобів, що розміщуються на складах митниць ДФС, експерти також залучаються до оцінки товарів, транспортних засобів для цілей розпорядження ними у встановленому законодавством порядку.

До оцінки товарів, транспортних засобів залучаються експерти, які склали кваліфікаційний іспит та одержали кваліфікаційне свідоцтво оцінювача відповідно до вимог Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність». Залучення експерта до оцінки товарів, транспортних засобів можливе за умови відчуження таких товарів, транспортних засобів способами, що передбачають конкуренцію покупців у процесі продажу, а також у разі прийняття рішення про безоплатну передачу зазначених товарно-матеріальних цінностей.

Для відповідних цілей експерт включається до складу комісії, створеної відповідно до пункту 7 Порядку обліку, зберігання, оцінки конфіскованого та іншого майна, що переходить у власність держави, і розпорядження ним, затвердженого Постановою № 1340 (далі – Комісія) [8, с. 6]. Результати проведеної експертами оцінки оформлюються документом, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки.

Під час проведення оцінки експерт ураховує інформацію митниці ДФС про податки, що підлягають сплаті під час реалізації товарів, транспортних засобів, якщо такі податки не були попередньо сплачені. Інформація надається у вигляді довідки за підписом відповідальної особи митниці ДФС та зареєстрованої відповідно до вимог діловодства. Експерт не несе відповідальності за достовірність інформації, наданої митницею ДФС.

У разі розбіжності в оцінці товарів, транспортних засобів між представниками Комісії та у випадках, передбачених законодавством України, оцінка проводиться суб'єктами оціночної діяльності – суб'єктами господарювання».

Ст. 5 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» визначено, що суб'єктами оціночної діяльності є:

– суб'єкти господарювання – зареєстровані в установленому законодавством порядку фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач, та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності відповідно до цього Закону;

– органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання функцій з управління та розпорядження державним майном та (або) май-

ном, що є в комунальній власності, та у складі яких працюють оцінювачі.

Положеннями ст. 31 Закону визначено, що одним з обов'язків оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності є, зокрема, забезпечення об'єктивності оцінки майна та повідомлення замовника про неможливість проведення об'єктивної оцінки у зв'язку з виникненням обставин, які при цьому перешкоджають [9, с. 1].

Разом із цим нині склалася ситуація, коли замовлення та (або) оплата послуг з оцінки майна, що переходить у власність держави, доручається суб'єктам господарювання, з якими митницями ДФС у встановленому порядку укладено договори про реалізацію майна, що переходить у власність держави. Тобто виникає ситуація, коли один і той самий суб'єкт господарювання організовує та (або) безпосередньо здійснює оцінку майна, а в подальшому – проводить його реалізацію. Таким чином, у разі покладення функцій з організації чи безпосереднього проведення оцінки та реалізації майна на одного і того ж суб'єкта господарювання піддається сумніву принцип об'єктивності проведення такої оцінки.

До того ж здійснення оцінки та реалізації майна одним і тим самим суб'єктом господарювання дасть право зацікавленим особам оспорити об'єктивність проведеної оцінки. Зокрема, зацікавленими в об'єктивності проведеної оцінки є власники майна, яке реалізується після закінчення строків його зберігання на складах митниць ДФС, а також швидкопливного майна, яке реалізується до винесення судом рішення по справі про порушення митних правил, адже, відповідно до законодавства, власник такого майна протягом трьох років зі дня його реалізації може отримати залишок коштів, одержаних від реалізації [9, с. 2].

Відповідно до положення ч. 1, 5 ст. 61 Закону України «Про виконавче провадження», реалізація арештованого майна здійснюється шляхом електронних торгів або за фіксованою ціною. Не реалізоване на електронних торгах нерухоме майно виставляється на повторні електронні торги за ціною, що становить 85%, а рухоме майно – 75% його вартості, визначеної в порядку, встановленому ст. 57 Закону. У разі повторної нереалізації майна нерухоме майно виставляється на треті електронні торги за ціною, що становить 70%, а рухоме майно – 50% його вартості, визначеної в порядку, встановленому ст. 57 Закону. П. п. 12, 13 Порядку № 985, якими визначалася процедура уцінки конфіскованого майна, Постановою № 699 виключено як такі, що не відповідали положенням Закону «Про виконавче провадження» [8, с. 1].

Таким чином, нині процедура уцінки конфіскованого майна не залежить від рішення державного виконавця щодо розміру такої уцінки в межах граничного розміру, що передбачалося за попереднього законодавства, а полягає у

зменшенні вартості конфіскованого майна на встановлений Законом розмір. Ураховуючи те, що вартість майна, конфіскованого за матеріалами митниць ДФС, формується з урахуванням розміру податків, що підлягають сплаті під час переміщення майна через митний кордон України, постає питання забезпечення сплати податків у разі зменшення вартості такого майна на розмір, визначений Законом. Ураховання розміру податків під час визначення вартості конфіскованого майна є заходом, спрямованим на забезпечення дотримання вимог податкового та митного законодавства України в частині оподаткування операцій із реалізації такого майна [8, с. 2].

Як свідчить практика, сьогодні основну проблему становить реалізація конфіскованого майна підакцизної групи (передусім транспортних засобів), що викликано розмірами специфічних ставок на таке майно, передбаченими нормами ПКУ. Обрахована сума акцизного податку під час реалізації конфіскованого майна здебільшого перевищує вартість аналогічного майна, яке реалізується суб'єктами господарювання на внутрішньому ринку України. Це є причиною надання суб'єктом оціночної діяльності висновку про неможливість визначення ринкової вартості такого майна та подальше прийняття рішення про недоцільність його реалізації.

Своєю чергою, коли суб'єкт оціночної діяльності все ж таки визначає ринкову вартість конфіскованого майна підакцизної групи, то сума акцизного податку, яка включається ним до оціночної вартості, становить суттєву частину остаточної вартості такого майна, що впливає на можливість зменшення вартості майна у встановленому Законом порядку в разі його нереалізації на електронних торгах.

Високі ставки податків та відсутність належного контролю з боку митниць ДФС за строками реалізації конфіскованого майна створюють ситуацію, коли значні обсяги майна продовжують перебувати в реалізації тривалий час (подекуди понад п'ять років). За даними бухгалтерського обліку, митницями ДФС станом на 01.12.2017 обліковується майно, що знаходиться в реалізації, на загальну суму 96,4 млн. грн., з яких обсяг переданого в 2017 р. становить 66,3 млн. грн. Отже, майно на суму близько 30,1 млн. грн. знаходиться в реалізації понад установлені строки (детальна інформація в розрізі митниць наведена в табл. 1) [8, с. 10–11].

Через наявність великої кількості нереалізованих товарів на складах митниці значно знижуються перерахування коштів до бюджету, що негативно впливає на економіку країни. На прикладі Харківської митниці ДФС можна наглядно побачити, як із кожним роком зменшуються обсяги перерахувань до бюджету від реалізації вилученого майна, а кількість нереалізованого майна, навпаки, збільшується (рис. 2).

У процесі написання статті було досліджено автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук Б.Ю. Кузмінського. Автором було запропоновано достатньо багато пропозицій щодо вдосконалення операцій із конфіскованим майном, а саме:

- розроблення системи оперативного обліку та контролю конфіскованих активів;

- удосконалення класифікації конфіскованих активів шляхом розроблення нової класифікації за шістьма ознаками (код товару за УКТЗЕД; категорія майна для реалізації; підстава для конфіскації; напрям перетину митного кордону України; спосіб розпорядження; група активу за підходами до оцінки);

- обґрунтування переходу на електронний документообіг у питаннях обліку та контролю конфіскованих активів;

- пропозиція використання інвентарного номеру, конфіскованого активу, спільного для всіх учасників процесу розпорядження даними активами;

- обґрунтування необхідності вдосконалення підходів до реалізації конфіскованих активів.

Упровадження цих пропозицій допомогло б збільшити надходження до бюджету держави за рахунок підвищення ефективності розпорядження конфіскованим майном, а також підвищити рівень довіри суб'єктів міжнародної економічної діяльності у дотриманні українською стороною всіх митних процедур, що дасть змогу Україні збільшити обсяги зовнішньоекономічних операцій. Проте дані нововведення не будуть функціонувати належним чином без відповідного контролюючого органу. Необхідне створення незалежного контролюючого органу, який буде стежити за дотриманням усіх норм законодавства на кожному етапі розпорядження конфіскованим майном. Такий орган зможе забезпечити законодавчу базу для регулювання операцій із конфіскованим майном та буде контролювати рух даного майна – від складання протоколу про порушення митних правил до перерахування коштів від реалізації цього майна до державного бюджету. Це дасть змогу створити уніфіковану законодавчу базу, врегулювати взаємовідносини між митним органом, Державною виконавчою службою та підприємствами, що реалізують конфісковані товари, ліквідує проблему розбіжності в оцінюванні конфіскованого майна, посилить контроль над операціями з таким майном та саме головне – збільшить обсяги доходу до державного бюджету та зменшить корупцію.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Порядок здійснення операцій із конфіскованим майном регламентований низкою нормативно-правових документів, які, маючи однакову сферу регулювання, не забезпечують єдиних підходів до здійснення цих операцій і призводять до правових колізій. Оскільки ці нормативно-правові

Таблиця 1

**Обсяги майна, переданого митницями ДФС на реалізацію,
яке станом на 01.12.2017 обліковується як нереалізоване**

Термін, з якого майно знаходиться в реалізації	Назва митниці ДФС	Загальна вартість, грн
До 2012 р. (включно)	Закарпатська митниця	435 973,38
	Львівська митниця	232 835,55
	Всього	668 808,93
2013 р.	Закарпатська митниця	773 383,00
	Київська міська митниця	337 531,82
	Львівська митниця	115 848,83
	Київська митниця	54 905,26
	Всього	1 281 668,91
2014 р.	Львівська митниця	626 180,66
	Київська митниця	124 131,34
	Закарпатська митниця	74 122,38
	Чернігівська митниця	71 762,20
	Харківська митниця	22 901,23
	Київська міська митниця	7 008,20
	Всього	926 106,01
2015 р.	Чернігівська митниця	1 829 443,23
	Львівська митниця	286 323,85
	Київська митниця	194 336,88
	Закарпатська митниця	116 612,10
	Всього	2 426 716,06
2016 р.	Запорізька митниця	20 901 240,70
	Львівська митниця	3 219 013,12
	Київська митниця	485 797,14
	Чернівецька митниця	164 082,88
	Харківська митниця	105 572,00
	Чернігівська митниця	1 485,64
	Херсонська митниця	1 470,00
	Всього	24 878 661,48
2017 р.	Кіровоградська митниця	46 741 973,00
	Запорізька митниця	14 930 272,00
	Закарпатська митниця	836 469,10
	Чернігівська митниця	616 497,49
	Чернівецька митниця	569 448,20
	Львівська митниця	562 525,92
	Волинська митниця	414 449,26
2017 р.	Рівненська митниця	328 004,11
	Черкаська митниця	312 790,58
	Херсонська митниця	311 250,66
	Київська митниця	188 737,39
	Харківська митниця	152 692,11
	Житомирська митниця	140 225,56
	Сумська митниця	73 600,40
	Дніпропетровська митниця	51 417,60
	Івано-Франківська митниця	13 265,10
	Вінницька митниця	8 471,59
	Полтавська митниця	6 869,06
	Хмельницька митниця	3 560,32
	Всього	66 262 519,45
Разом		96 444 480,84

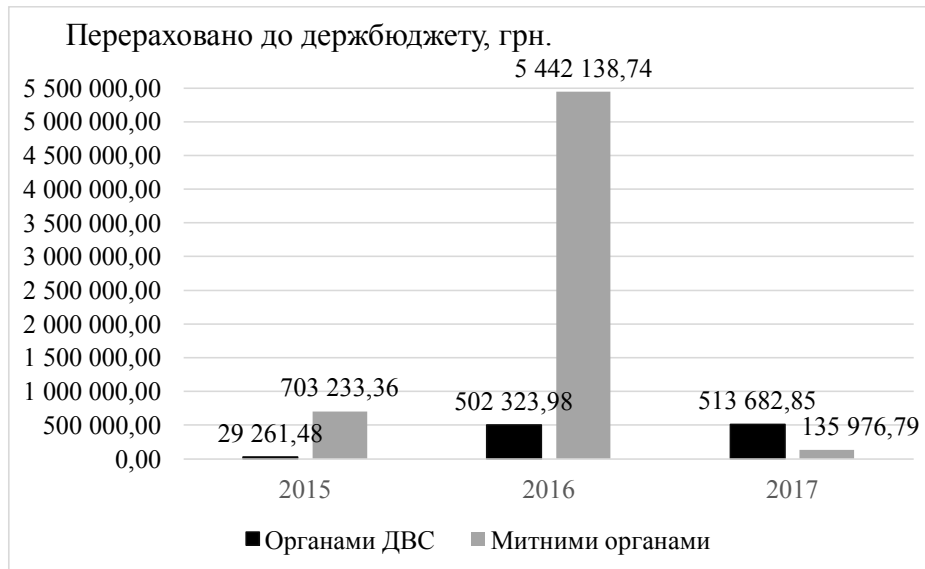


Рис. 2. Обсяги перерахунів до бюджету від реалізації вилученого майна

документи розроблялися під конкретні відомчі завдання, вони містять численні суперечності та неузгодженості. Документи, які регламентують діяльність державних органів у цій сфері, поки що не забезпечують єдиних чи спільних підходів до здійснення зазначених операцій. Унаслідок цього наявна система управління конфіскованим майном є не досить ефективною і не повною мірою відповідає інтересам держави, особливо в частині затвердження уніфікованих, зрозумілих, послідовних і легальних правил та процедур з оцінювання, зберігання, руху, передачі та використання майна.

Проблемою є й те, що інформація розпоширена по значній кількості бюджетних установ та приватних підприємств, а зв'язок між ними досить умовний. Так, лише за найсприятливішого для власника варіанта, коли конфіскація не відбувається, а вилучене майно повертається, документообіг із цього приводу зачіпає лише склад митного органу та суд. Та коли майно дійсно конфіскується, крім уже вищезгаданих органів, додатково долучаються Державна виконавча служба, зберігачі, низка

експертів, суб'єкти оціночної діяльності, спеціалізовані торговельні організації, Державна казначейська служба. Відповідно, й інформація має пройти через кожного з указаних суб'єктів та, врешті-решт, перетворитися на мізерну цифру доходів до державного бюджету України. Тому й не дивно, що даним, які повинні пройти таку кількість установ, бракує не лише прозорості, а й оперативності, що створює достатні передумови щодо невизначеності, яка є підґрунтям для корупції, зловживань тощо. Нашій держав бракує цілісної, виваженої системи організаційно-правового регулювання контролю операцій із конфіскованим майном. Виходячи із цього, у статті було запропоновано створення нового контролюючого органу за операціями з вилученим майном. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розроблення організаційної структури управління, функціональних обов'язків посадових осіб цього контролюючого органу, нормативно-правових актів із регулювання взаємовідносин між усіма учасниками процесу вилучення, конфіскації, оцінки та продажу конфіскованого майна.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лукашова І.О., Головащенко О.М. Бухгалтерський облік зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Львів: Магнолія – 2006, 2009. 288 с.
2. Небильцова В.М., Небильцова О.В., Овдій О.В. Облік зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Київ: Хай-Тек Прес, 2007. 256 с.
3. Огійчук М.Ф., Шандурська В.Г., Беленкова М.І. та ін. Облік зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Київ: Алерта, 2009. 332 с.
4. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 20.10.18).
5. Кримінальний процесуальний кодекс України: Закон України від 13.04.2012 № 4651-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17> (дата звернення: 20.10.18).

6. Про порядок обліку, зберігання, оцінки вилученого митницями ДФС майна, щодо якого винесено рішення суду про конфіскацію, передачі цього майна органам державної виконавчої служби і розпорядження ним: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.12.2001 № 1724 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1724-2001-п> (дата звернення: 21.10.18).

7. Про Порядок обліку, зберігання, оцінки конфіскованого та іншого майна, що переходить у власність держави, і розпорядження ним: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.12.2001 № 1724 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1340-98-п> (дата звернення: 21.10.18).

8. Окремі питання обліку вилученого митницями майна: організація звірення даних складського обліку з даними обліку на позабалансових рахунках; забезпечення контрольної функції при розпорядженні майном: Додаток до Листа Державної фіскальної служби України від 18.12.2017 № 35340/7/99-99-05-03-02-17 / Державна фіскальна служба України. 2017. 11 с.

9. Про оцінку майна, що переходить у власність держави: Лист Державної фіскальної служби України від 12.06.2017 № 15055/7/99-99-05-03-02-17 / Державна фіскальна служба України. 2017. 2 с.

УДК 657.471.12

АВТОМАТИЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ: АКТУАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

AUTOMATION OF MANAGERIAL ACCOUNTING: RELEVANCES AND PERSPECTIVES

Бездушна Ю.С.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач відділу обліку та оподаткування,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

Микульський В.С.

аспірант,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

Сучасні інформаційні технології зробили величезний крок у своєму розвитку та здійснили прорив у інформаційній діяльності, захопивши майже всі сфери життя людини. У публікації визначено тенденції поширення інформаційних технологій у бухгалтерський та управлінський облік. Висвітлено сучасний стан розвитку бухгалтерських інформаційних технологій та обґрунтована необхідність поглиблення досліджень щодо проблем автоматизації управлінського обліку. Проаналізовано ринок програмного забезпечення з ведення бухгалтерського обліку та обґрунтовано ефективність автоматизації управлінського обліку. Розкрито зміст модулів системи планування ресурсів та визначено вплив автоматизації систем управлінського обліку на ефективність управління підприємством.

Ключові слова: бухгалтерський облік, управлінський облік, інформаційні системи, автоматизація, бізнес-процеси, ERP-система, інформація, фінансові показники.

Современные информационные технологии сделали огромный шаг в своем развитии и совершили прорыв в информационной деятельности, охватив почти все сферы жизни человека. В публикации определены тенденции распространения информационных технологий в бухгалтерский и управленческий учет. Исследовано современное состояние бухгалтерских информационных технологий и обоснована необходимость углубления исследований по проблемам автоматизации управленческого учета. Проанализирован рынок программного обеспечения по ведению бухгалтерского и управленческого учета, обоснована эффективность внедрения автоматизации в управленческий учет. Раскрыто содержание модулей системы планирования ресурсов и определено влияние автоматизации систем управленческого учета на эффективность управления предприятием.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управленческий учет, информационные системы, автоматизация, бизнес-процессы, ERP-система, информация, финансовые показатели.

Modern information technologies have made a huge step in their development and committed breakthrough in information work, seizing almost all spheres of the human life. The tendencies of dissemination of information technologies to accounting and managerial accounting are determined. Publication reflects the current state of accounting information technologies and substantiates the need to deepen research on the automation of managerial accounting. The article also analyzes the software market for accounting and managerial accounting, studies the effectiveness of introducing automation into managerial accounting, discloses the content of resource planning system modules, and discusses the impact that automation of managerial accounting systems has on enterprise management efficiency.

Key words: accounting, managerial accounting, information systems, automation, business processes, ERP-system, information, financial indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У часи стрімкого розвитку

комп'ютерних технологій та масового впровадження їх у наше життя значна кількість важливих завдань, на які раніше витрачали багато сил

та часу, виконується майже без участі людини, швидше, якісніше і з найменшою кількістю помилок або взагалі без них. Будь-яка людина, незважаючи на її інтелектуальний рівень, не може працювати безупинно, прорахувати всі можливі варіанти, ризики та шляхи вирішення тих чи інших питань, і цілком зрозуміло, що людина (у нашому разі – обліковець) у результаті постійної розумової діяльності може втомлюватися, а ефективність її роботи буде знижуватися. Також існує безліч чинників, які не дають змоги повною мірою розкрити те, наскільки продуктивно є діяльність підприємства, тобто наскільки воно ефективно використовує свої потужності, та наскільки компетентними є управлінські рішення, які приймають менеджери підприємств.

Ефективність управління ресурсами та персоналом на підприємстві займає чи не найважливішу роль у досягненні цілей його функціонування. Автоматизація цього процесу допоможе зробити правильний розподіл усіх наявних у господарюючого суб'єкта ресурсів, що дасть змогу вивести його на новий рівень розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Ефективне управління як складне комплексне завдання потребує оптимальної взаємодії різного роду ресурсів, у тому числі автоматизації обробки значної їх (ресурсів) частини.

Питання автоматизації облікових процесів та наукового обґрунтування розвитку обліку в умовах інформаційних та мережевих технологій висвітлено в працях В.М. Жука, С.Ф. Легенчука, М.П. Павлюковця, О.В. Шипунова, Ю.В. Єльнікова, С.О. Левицької, Ф.Ф. Бутинця, М.Т. Барановського, А.Г. Загороднього, О.А. Заремби, С.В. Івахненкова, Ю.А. Кузьмінського, Т.А. Писаревської, В.П. Завгороднього, Н.В. Водопалової, Е.К. Гільде, К.Е. Далласа, В.І. Ісакова, К.Н. Нарібасва, О.М. Островського, В.І. Подольського, В.С. Рожнова, Я.В. Соколова, Д.В. Чистова, О.Д. Шмігеля та ін.

Більшість учених поділяє думку, що використання автоматизованих інформаційних технологій у процесі бухгалтерського обліку та управління підприємством дає змогу підняти його конкурентоспроможність на новий рівень, що, безумовно, позитивно впливатиме на діяльність господарюючого суб'єкта та дасть змогу його закріпити на сучасному ринку як конкурентоздатну одиницю [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим недостатньо вивченим є управлінський аспект ведення обліку в світлі його бурхливої автоматизації та віртуалізації. Через це необхідно більш детально розкрити вказану тематику, звернувши увагу на те, що хоча її розглядали багато видатних учених, але безліч питань використання інформаційних

технологій у бухгалтерському, зокрема в управлінському, обліку все ще залишаються відкритими та потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є висвітлення сучасного стану розвитку бухгалтерських інформаційних технологій та обґрунтування необхідності поглиблення дослідження проблем автоматизації управлінського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Невід'ємною умовою успішного функціонування та конкурентоспроможності підприємств є розвиток інформаційних систем. На жаль, в Україні розвиток інформаційних технологій та вітчизняного програмного забезпечення знаходиться не на найвищому рівні, потребує вкладення значної кількості ресурсів, саме тому здебільшого в бухгалтерському та управлінському обліку використовується безліч зарубіжного програмного забезпечення, адаптованого під вітчизняне законодавство та економічні реалії.

Впровадження інформаційних технологій в економіку, особливо в бухгалтерський облік, мало колосальний вплив на його розвиток та призвело до зменшення навантаження на бухгалтерську службу, прискорення обробки інформації та автоматизації її ведення [5]. Щоб полегшити працю обліковця, розроблено значну кількість допоміжного програмного забезпечення, яке сприяє прискоренню цих процесів. Бухгалтерські служби використовують значну кількість програмного забезпечення починаючи від пакетів Microsoft Office та аматорських програм, розроблених локальними програмістами, і закінчуючи найвідомішими у світі програмами, призначеними для обробки бухгалтерської інформації.

Для максимального полегшення праці бухгалтера, зменшення навантаження на нього та зведення кількості помилок до мінімуму функціонують так звані ERP-системи (Enterprise Resource Planning System – система планування ресурсів підприємства). Їх запровадження є суттєвим кроком у розвитку інформаційних бухгалтерських систем, зокрема в напрямі інформаційного забезпечення саме управлінського обліку [2].

Відсутність програмного забезпечення (далі – ПЗ), яке могло б полегшити працю бухгалтера, свого часу дала багатьом підприємствам, котрі займаються написанням коду та розробленням програмного забезпечення, зайняти досить прибуткову нішу у цій сфері діяльності. Посилення конкуренції тут відчувається досить суттєво, адже у наведеній нижче табл. 1 можна побачити неповний перелік спеціалізованого ПЗ, яке активно використовується нині для ведення бухгалтерського обліку.

Існує значна кількість програм, які дають змогу полегшити та автоматизувати роботу

Таблиця 1

Наявне програмне забезпечення з ведення бухгалтерського обліку

№	Назва програми	№	Назва програми	№	Назва програми	№	Назва програми
1	1С (7 або 8) Підприємство	11	«Інфософт»,	21	«Акцент»	31	АВАСУС
2	«Парус 4.х»	12	«ДІАСОФТ»	22	STEKAS	32	«Турбо-Бухгалтер»
3	«SAP»	13	«Інталев»	23	Scala	33	«Інфін-Бухгалтерія»
4	Oracle	14	«Ай-Ті» (комплекс програмних продуктів «БОС»)	24	«Компас» («Компас Гігант»)	34	«Бухгалтерські документи 2.2»
5	«БЭСТ»	15	Cognitive Technologies LTD	25	Platinum	35	«iFin – онлайн-бухгалтерія»
6	SQL	16	R-style software lab	26	Axapta	36	«Діловод»
7	«Дебет Плюс»	17	«Інтелект сервіс»	27	Navision Attain	37	«Домашня бухгалтерія Lite»
8	«Галактика»	18	«Омега»	28	R/3	38	«Великий птах»
9	Seeneco	19	«Фінолог»	29	TradeMaster	39	JD Edwards
10	Ваан	20	PeopleSoft	30	SAP	40	Інші

бухгалтера. Їх завдання полягають не лише в обробці даних та подачі звітності до відповідних контролюючих органів, а передусім в інформаційному забезпеченні прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Функціональність цих програм починається від найбільш примітивного та закінчується мало не повною автоматизацією обліку. Однак не кожна з програм, зазначених у таблиці, розрахована на ведення управлінського обліку, адже бухгалтери переважно займаються обробкою лише бухгалтерської інформації. При цьому не менш важливим, однак менш автоматизованим, є управлінський облік.

На якому ж рівні розвитку нині знаходиться програмне забезпечення, яке дає змогу полегшити роботу бухгалтера та вести, крім бухгалтерського обліку, саме управлінський? Бухгалтерський облік використовується загалом для того, щоб відзвітуватися перед державою, адже найбільш зручним він є для податкової, ніж для керівництва. Разом із тим є низка аспектів, які підтверджують ефективність автоматизації управлінського обліку (рис. 1).

Як уже зазначалося вище, для управлінського обліку програма буває у вигляді так званої ERP-системи, тобто управління всіма активами фірми: трудовими ресурсами, матеріальними, фінансовими та інтелектуальними. Найбільш відомі зарубіжні ERP-системи: Ваан, Oracle, PeopleSoft, SAP, JD Edwards, «1С Підприємство» [2].

Зазвичай ERP-система включає такі модулі (табл. 2).

Таким чином, ми бачимо, що ця інформаційна система дає змогу здійснити автоматизацію планування, обліку, контролю та аналізу всіх основних бізнес-процесів та вирішення біз-

нес-завдань у масштабі підприємства, допомагає інтегрувати всі відділи та функції компанії в єдину систему. При цьому вся облікова служба працює в єдиній базі даних, їм простіше обмінюватися між собою різною інформацією.

Переваги використання даної системи на підприємстві помітні навіть незброєним оком, адже вона дасть змогу втілити в життя низку важливих завдань (табл. 3).

Сьогодні бухгалтери готують низку видів звітності: управлінської, податкової, статистичної, фінансової. Побудова цих видів звітності пов'язана з різними принципами і методами ведення обліку та різними обліковими цілями. При цьому одночасне ведення декількох видів обліку в ERP-системі дасть змогу організувати централізоване введення облікової інформації, усунути необхідність «подвійного введення», підтримку інтерфейсів між системами, підвищити якість фінансових даних, зменшити необхідні для формування звітності ресурси і скоротити терміни її підготовки.

Для уникнення непотрібних витрат підприємствам, зацікавленим у веденні як бухгалтерського, так і управлінського обліку, слід одразу вибирати саме те програмне забезпечення на базі ERP-систем, яке дасть змогу побудувати єдину модель управлінського обліку, що відповідає всім вимогам управління підприємством.

У науковому плані потребує вирішення актуальне завдання, яке полягає у теоретико-методичному обґрунтуванні впливу інформаційних технологій на стан та методологію управлінського обліку в аграрних підприємствах, на оновлення його предмету, методу, функцій та призначення. Вимагають ґрунтовного аналізу аспекти

розвитку методичних підходів у контексті розроблення стратегії побудови управлінського обліку на основі впровадження ERP-технології; формування комплексної управлінської інформаційної системи; обґрунтування організаційно-економічних напрямів державного регулювання управлінського обліку в умовах диджиталізації управління.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасні інформаційні технології стрімко поглинають усі сфери соціальної, політичної та економічної діяльності, не є винятком і бухгалтерський та

управлінський облік. В Україні існує низка спеціалізованого програмного забезпечення, яке допомагає у веденні бухгалтерського обліку, проте в частині його управлінської функції не здатне задовольнити інформаційні вимоги управлінського персоналу. Здебільшого це лише програмне забезпечення з відкритим кодом, яке потребує певної доробки та налаштування саме під конкретний господарючий суб'єкт та особливості його діяльності.

Сьогодні розвиток науково-прикладних досліджень із бухгалтерського обліку, на нашу думку, слід спрямувати на управлінський аспект, його

Ефекти автоматизації управлінського обліку:

Якість, надійність та швидкість отримання, обліковування, зберігання та обробки інформації	Зменшення витрат на управлінський персонал, який займається збором, обробкою та зберіганням інформації	Прискорення отримання управлінським персоналом більш якісної та актуальної інформації у коротший термін	Здійснення якісних та своєчасних прогнозів щодо господарської діяльності підприємства	Отримання у коротші строки найактуальніших рішень з усіх питань управління господарюючим суб'єктом
--	--	---	---	--

Рис. 1. Ефективність від впровадження автоматизації в управлінський облік

Таблиця 2

Модулі системи планування ресурсів ERP

№	Модуль	Зміст
1	Фінанси.	Це бухгалтерія, податки, рух грошових коштів. Автоматизовано все, що пов'язано з грошима, їхнім рухом, а також ефективністю використання
2	Операції.	Це безпосередньо комерційна діяльність і все, що пов'язано з її забезпеченням: закупівлі, виробництво, продажі, логістика, реклама і просування, взаємовідносини з партнерами та ін.
3	Персонал.	У цьому модулі автоматизована вся робота зі співробітниками фірми: оформлення на роботу, договори, розрахунок заробітної плати, відпустки, лікарняні, компенсації, заохочення і т. д.
4	Аналітика.	Це розрахунок показників фінансової діяльності: рентабельність, прибутковість, оборотність і т. д.
5	Баланс	Головний звіт, що відбиває стан активів фірми та їхніх джерел у будь-який момент часу, а також динаміку

Таблиця 3

Позитивний вплив від уведення автоматизованої управлінської системи

№	Користь від управлінських систем
1	Реалізація всіх видів обліку в єдиній інформаційній системі, розв'язавши проблему «подвійного введення»
2	Побудова обліку за статтями й елементами витрат на основі функцій контролінгу
3	Отримання оперативної інформації про різні напрями обліку, наприклад за видами продуктів, сегментами бізнесу і т. д.
4	Управління життєвим циклом продукції
5	Аналіз варіантів собівартості на основі різних моделей розрахунку

автоматизацію та уніфікацію наявних бухгалтерських програм з управлінськими даними. Спираючись на досвід зарубіжних країн, вважаємо за доцільне введення ERP-системи, що сприятиме мінімізації проблем з автоматизацією управлінського обліку. Розроблення та запровадження вищезазначених модулів зменшать витрати

ресурсів підприємства, дадуть змогу мобілізувати їх та спрямувати в більш вигідне для розвитку господарюючого суб'єкта русло, при цьому ефективно виконуючи своє основне завдання – надання керівному персоналу господарюючого суб'єкта актуальної, неупередженої та точної інформації про діяльність самого підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управление персоналом: пособие. М.: ДонДУЕТ, 2006. 471 с. ISBN 966-385-021-3.
2. Денисенко М.П., Колосся І.В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. Економіка та держава. 2010. № 7. С. 19–25.
3. Облікове забезпечення інвестиційної привабливості та безпеки підприємства й аграрної галузі: практичне керівництво / В.М. Жук, Б.В. Мельничук, Ю.С. Бездушна та ін.; за ред. В.М. Жука. К.: Всеукраїнський інститут права і оцінки, 2013. 88 с.
4. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія. К.: Інститут аграрної економіки, 2009. 648 с.
5. Валуєв Б.І. Деякі актуальні питання наукових досліджень із бухгалтерського обліку. Наукові школи світу: еволюція, сучасний стан, перспективи розвитку: тези та тексти виступів VII Міжнародної наукової конференції. Житомир: ЖДТУ, 2008. 208 с.
6. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Канурна З.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-є вид., доп. і перероб. Житомир: Рута, 2005. 480 с.
7. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / за ред. Ю.М. Бажала. К.: Ін-т екон. прогноз., 2002. 320 с.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ НЕСТАНДАРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ДОГОВОРІВ ЇЇ ПОСТАВКИ

REGULATORY REGULATION OF NON-STANDARD PRODUCT ACCOUNTS AND ITS DELIVERY AGREEMENTS

Боднар О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Відокремлений підрозділ національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

Досліджено нормативні документи щодо регулювання обліку нестандартної продукції та договорів її поставки. Визначено основні питання якості продукції, відображені у Цивільному та Господарському кодексах України. Розглянуто типові форми договору у питаннях, пов'язаних з якістю продукції, та відповідальність сторін за поставку неякісної продукції.

Ключові слова: правове регулювання, якість, продукція, договори поставки, стандарти якості.

Исследованы нормативные документы по регулированию учета нестандартной продукции и договоров ее поставки. Определены основные вопросы качества, отраженные в Гражданском и Хозяйственном кодексах Украины. Рассмотрены типовые формы договора в вопросах, связанных с качеством продукции, и ответственность сторон за поставку некачественной продукции.

Ключевые слова: правовое регулирование, качество, продукция, договоры поставки, стандарты качества.

The normative documents concerning the regulation of accounting for non-standard products and contracts for its delivery are investigated. The basic questions of quality of products, which are reflected in the Civil and Commercial codes of Ukraine are determined. The article deals with the standard forms of the contract related to the quality of products and the responsibility of the parties for the supply of low-quality products.

Key words: legal regulation, quality, products, supply contracts, quality standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Україна сьогодні потребує гармонізації основних регламентуючих документів, у тому числі з якості продукції, із загальносвітовими стандартами. Це потребує розроблення принципово нових методологічних підходів до їх вивчення і стандартизації [1, с. 8].

Одне з найважливіших серед них [2, с. 344] – підвищення конкурентоспроможності українських виробників товарів і послуг, їх вихід на європейський та світовий ринки та зменшення допустимого рівня браку у виробництві. Вирішення цього завдання передбачає реалізацію цілого комплексу заходів структурно-організаційного, техніко-інноваційного та правового характеру. Серед них – адаптація національної системи стандартизації та сертифікації до системи технічного регулювання Європейського Союзу, що вимагає поглибленого дослідження останньої.

Вдосконалення нормативно-правового забезпечення обліку у цілому і нестандартної продукції та договорів її поставки зокрема дасть

можливість створити більш привабливий інвестиційний клімат, що в подальшому призведе до створення нових робочих місць та збільшення обсягів експорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання правового регулювання обліку нестандартної продукції досліджували багато вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: В.Г. Васильков [3, с. 388–389], Т.Л. Запорожець [4], Н.В. Козлюк [5, с. 70], О. Нікіпелова [1, с. 8], М.М. Пархоменко [2, с. 344–350], Г. Тиравська [6, с. 61–63] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Якість продукції як один із головних та складних елементів виробничого процесу суб'єктів господарювання в бухгалтерському обліку є предметом економічних досліджень. Зокрема, інтерес дослідників привертають увагу питання нормативно-правового забезпечення відносин у сфері якісної продукції, вивчення та аналіз чинної законо-

давчо-нормативної бази обліку та порівняння з колишньою, з'ясування проблем під час використання нормативних актів тощо. Варто зазначити, що вказані питання потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою є дослідження правового регулювання обліку нестандартної продукції та договорів її поставки, зокрема вивчення вітчизняного й міжнародного досвіду щодо забезпечення високої й належної якості продукції, зменшення рівня браку та визначення можливості застосування міжнародних стандартів в Україні як національних на сучасному етапі розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Правове регулювання бухгалтерського обліку – це система законодавчих і нормативних актів, відповідно до яких підприємство здійснює господарсько-фінансову діяльність та забезпечує ведення її бухгалтерського обліку й фінансової звітності. Ці нормативні акти мають певну ієрархічну підпорядкованість.

Система правового регулювання бухгалтерського обліку відносин у сфері підвищення якості продукції здійснюється міжнародними, державними та місцевими органами влади на різних ієрархічних рівнях.

Нормативно-правове регулювання обліку нестандартної продукції у виробництві в Україні регулюється Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій; Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій; Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»; Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку запасів, Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затвердженими Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»; Податковим кодексом України, Кодексом законів про працю та іншими законодавчими актами.

Методологічною основою формування в бухгалтерському обліку інформації про брак виробництва, визначення їхньої собівартості і розкриття її у фінансовій звітності конкретизуються безпосередньо Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [7]: вказується лише на те, що до складу інших прямих витрат відносять утрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.

Не менш важливим документом є Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів

[8], де вказується, за якою ж оцінкою здійснювати облік браку на підприємстві. Проте щодо порядку відображення оцінки браку існує багато спірних та проблемних питань.

Сьогодні для кожного підприємця є важливим відображення операцій згідно з Податковим кодексом, де зазначено, що фактична вартість остаточно забракованої продукції не включається до складу витрат платника податку, крім утрат від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів) та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку в разі реалізації такої продукції. Тобто платник податку, має право самостійно визначати допустимі норми технічно неминучого браку в наказі підприємства за умови обґрунтування його розміру.

Прийняття Податкового кодексу України викликало багато спірних питань, навіть і в частині обліку бракованих виробів. Так, президент Американської торгової палати в Україні Хорхе Зукоскі відзначив [9]: «Такий кодекс є ідеальною основою для реформ у податковій сфері. В першу чергу реформа матиме величезний позитивний вплив на інвестиційний клімат в Україні, на підвищення конкурентоздатності. Крім того, отримаємо поліпшення рейтингів країни, будуть створені привабливі умови для внутрішнього і іноземного бізнесу». Це судження свідчить про позитивний бік застосування кодексу у сфері законодавства.

Проте, незважаючи на ці переваги, зазначені Хорхе Зукоскі, даний законодавчий документ має низку серйозних недоліків: негативні умови оподаткування для середнього та особливо малого бізнесу, суперечність певних його положень П(С) БО, невизначеність поняття «доходи» тощо. Таким чином, навіть ці окремі зауваження щодо Податкового кодексу свідчать про необхідність подальшої роботи над його вдосконаленням.

Найбільш важливими нормативними актами щодо регулювання відносин у сфері підвищення якості продукції є національні та міжнародні стандарти, які визначають концептуальні положення формування у бухгалтерському обліку інформації про якість, витрати на якість та розкриття інформації у звітності підприємства. Проте цими стандартами не врегульовано вибір методу застосування оцінок якості продукції.

Найактуальнішими для бухгалтерського обліку якості продукції є міжнародний стандарт ISO 9001. Міжнародний стандарт ISO 9001 – система управління якістю, який нині використовується в Україні. Це стандарти, що прийняті для регулювання продукції у сфері забезпечення та поліпшення якості, метою якого є сприяння розвитку стандартизації у світовому масштабі для полегшення міжнародного товарообміну і взаємодопомоги, а також для розширення співпраці в галузі інтелектуальної, наукової, технічної та економічної діяльності [4].

Міжнародні стандарти ISO 9000 визначають розроблення, впровадження та функціонування систем якості. Вони не стосуються конкретного сектору промисловості чи економіки й являють собою настанови з управління якістю та загальні вимоги щодо забезпечення якості, вибору і побудови елементів систем якості.

Міжнародні стандарти ISO 10000 містять настанови щодо перевірки систем якості, кваліфікаційні вимоги до експертів-аудиторів із перевірки системи якості, керування програмою перевірки системи якості.

Міжнародні стандарти ISO 14000 розглядають системи і настанови щодо захищеності навколишнього середовища, системи управління навколишнім середовищем, технічні вимоги і настанови щодо його використання, а також загальні настанови щодо принципів, систем та заходів підтримки.

Перевага міжнародних стандартів ISO 14000 полягає у тому, що вони створюються для всіх сфер діяльності шляхом надання міжнародної системи тестів або методів визначення захищеності навколишнього середовища.

Держстандартом України, його Технічним комітетом ГК 93 «Управління якістю і забезпечення якості» здійснено ідентичний переклад міжнародних стандартів, де внесено редакційні зміни: термін «міжнародний стандарт» замінено на «державний стандарт».

До переліку державних стандартів України, гармонізованих із міжнародними стандартами, належать:

ДСТУ ISO 9000-2001 «Системи управління якістю. Основні положення та словник». Цей стандарт замінює ДСТУ 3230-95 «Управління якістю та забезпечення якості. Терміни та визначення»;

ДСТУ ISO 9001-2001 «Системи управління якістю. Вимоги». Цей стандарт замінює ДСТУ ISO 9001-95 «Системи якості. Модель забезпечення якості в процесі проектування, розроблення, виробництва, монтажу та обслуговування», ДСТУ ISO 9002-95 «Системи якості. Модель забезпечення якості в процесі виробництва, монтажу та обслуговування». ДСТУ ISO 9003-95 «Системи якості. Модель забезпечення якості в процесі контролю готової продукції та її випробувань»;

ДСТУ ISO 9001-2001 «Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності». Цей стандарт замінює ДСТУ ISO 9004-1-95 «Управління якістю та елементи системи якості. Частина I. Настанови»;

ДСТУ ISO 14001-97 «Системи управління навколишнім середовищем. Склад та опис елементів і настанови щодо їх застосування»;

ДСТУ 3921.1-1999 (ISO 10012-1: 992) «Вимоги до забезпечення якості засобів вимірювальної техніки. Частина I. Система метрологічного забезпечення засобів вимірювальної техніки».

ДСТУ 3921.2-2000 (ISO 10012-2: 1997) «Забезпечення якості засобами вимірювальної техніки. Частина 2. Настанови щодо контролю процесів вимірювань»;

ДСТУ ISO 10011-1-97 «Настанови щодо перевірки систем якості. Частина I. Перевірка»;

ДСТУ ISO 10011-2-97 «Настанови щодо перевірки систем якості. Частина 2. Кваліфікаційні вимоги до аудиторів із систем якості»;

ДСТУ ISO 10011-3-97 «Настанови щодо перевірки систем якості. Частина 3. Управління програмами перевірок»;

ДСТУ 1.1-2001 «Державна система стандартизації. Стандартизація та суміжні види діяльності. Терміни та визначення основних понять».

Дані стандарти формують узгоджену серію стандартів щодо системи управління якістю на підприємствах різних сфер використання, що забезпечують взаємозв'язок між національними (державними) та міжнародними стандартами.

На сучасному етапі найбільшої актуальності набувають договори як регулювання відносин у законодавчій сфері бухгалтерського обліку. Питанням якості продукції приділяється найбільша увага, оскільки кожен суб'єкт господарювання створює відповідний продукт праці й споживання. Тому необхідно розглянути Цивільний і Господарський кодекси України [10; 11], а саме ті аспекти, які регулюють відносини між покупцем та постачальником у сфері забезпечення якості продукції, що проілюстровано за допомогою табл. 1.

Таким чином, із табл. 1 видно, що відносини між покупцем та продавцем у сфері забезпечення якості продукції врегульовано поверхнево. Вказується лише на те, що продукція повинна відповідати стандартам якості на національному та міжнародному рівнях, а також те, що покупець та продавець повинні самі передбачати всі можливі умови поставки або прийняття продукції виходячи із власного професійного судження.

Розглянемо відображення в типових формах договору питання, пов'язані з якістю продукції та відповідальністю сторін за поставку неякісної продукції на основі табл. 2.

Представлені в табл. 2 типові форми договорів та відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності за порушення стандартів, норм і правил стандартизації і сертифікації показали, що питання якості продукції широко регулюється в різних видах договорів, а саме договорі купівлі-продажі, договорі поставки оптової партії товару, договорі про надання послуг та договорі підяду. Проте одним із проблемних питань є поставка продукції відповідно до її якості, тому необхідно обов'язково передбачити всі можливі умови поставки продукції неналежної якості та, відповідно, відповідальність за порушення неотримання таких умов, зазначених у договорах з якості продукції.

Таблиця 1

Питання якості продукції, відображені у Цивільному та Господарському кодексах України

Назва	Регулювання відносин у сфері забезпечення якості продукції
Цивільний кодекс України	Стаття 673. Якість товару 1. Продавець повинен передати покупцеві товар, якість якого відповідає умовам договору купівлі-продажу. 2. У разі відсутності в договорі купівлі-продажу умов щодо якості товару продавець зобов'язаний передати покупцеві товар, придатний для мети. Якщо продавець під час укладення договору купівлі-продажу був повідомлений покупцем про конкретну мету придбання товару, продавець повинен передати покупцеві товар, придатний для використання відповідно до цієї мети. 3. У разі продажу товару за зразком та (або) за описом продавець повинен передати покупцеві товар, який відповідає зразку та (або) опису. 4. Якщо законом встановлено вимоги до якості товару, продавець зобов'язаний передати покупцеві товар, який відповідає цим вимогам. Продавець і покупець можуть домовитися про передання товару підвищеної якості порівняно з вимогами, встановленими законом
Господарський кодекс України	Стаття 268. Якість товарів, що поставляються 1. Якість товарів, що поставляються, повинна відповідати стандартам, технічним умовам, іншій технічній документації, яка встановлює вимоги до їхньої якості, або зразкам (еталонам), якщо сторони не визначають у договорі більш високі вимоги до якості товарів. 2. Номери та індекси стандартів, технічних умов або іншої документації про якість товарів зазначаються в договорі. Якщо вказану документацію не опубліковано у загальнодоступних виданнях, її копії повинні додаватися постачальником до примірника договору покупця на його вимогу. 3. У разі відсутності в договорі умов щодо якості товарів остання визначається відповідно до мети договору або до звичайного рівня якості для предмета договору чи загальних критеріїв якості. 4. Постачальник повинен засвідчити якість товарів, що поставляються, належним товаросупровідним документом, який надсилається разом із товаром, якщо інше не передбачено в договорі. 5. У разі поставки товарів більш низької якості, ніж вимагається стандартом, технічними умовами чи зразком (еталоном), покупець має право відмовитися від прийняття і оплати товарів, а якщо товари уже оплачені покупцем, – вимагати повернення сплаченої суми. 6. У разі якщо недоліки поставлених товарів можуть бути усунені без повернення їх постачальнику, покупець має право вимагати від постачальника усунення недоліків у місцезнаходженні товарів або усунути їх своїми засобами за рахунок постачальника. 7. Якщо поставлені товари відповідають стандартам або технічним умовам, але виявляються більш низького сорту, ніж було зумовлено, покупець має право прийняти товари з оплатою за ціною, встановленою для товарів відповідного сорту, або відмовитися від прийняття і оплати поставлених товарів. 8. У разі якщо покупець (одержувач) відмовився від прийняття товарів, які не відповідають за якістю стандартам, технічним умовам, зразкам або умовам договору, постачальник зобов'язаний розпорядитися товарами у десятиденний строк, а щодо товарів, які швидко псуються, – протягом 24 годин із моменту одержання повідомлення покупця про відмову від товарів. Якщо постачальник (виробник) у зазначений строк не розпорядиться товарами, покупець (одержувач) має право реалізувати їх на місці або повернути виробникові

Таким чином, приймання товарів за якістю повинне проводитися відповідно до умов укладених договорів купівлі-продажу, договорів поставки товарів, контрактів, інших видів угод. Разом із тим у договорі може бути обумовлено застосування для цих операцій норм та вимог, установлених Інструкцією «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю».

Проте, не дотримуючись викладених вище вимог, на практиці досить часто зустрічаються ситуації, коли керівники підприємства (в особі головного бухгалтера) несуть матеріальну, адміністративну та кримінальну відповідальність.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, необхідно чітко знати та розуміти чинне законодавство, насамперед Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», Податковий кодекс, Кодекс законів про працю, Кодекс про адміністративні правопорушення та Кримінальний кодекс із метою володіння даною інформацією, щоб передбачити правопорушення та вчасно їх вирішувати.

у результаті проведених досліджень законодавчої бази нестандартної продукції та у сфері регулювання договірних відносин із приводу забезпечення якості продукції визначили, що питання між продавцем та покупцем урегулю-

Відображення в типових формах договорів питань, пов'язаних з якістю продукції

Вид договору	Статі, що відображають забезпечення якості
Договір купівлі-продажу	Якість поставленого продавцем товару повинна відповідати_____. Документи, що підтверджують якість товару, з боку Продавця_____. Гарантійний термін експлуатації товару з моменту_____ становить_____. За передачу товару, що не відповідає умовам Договору щодо якості, Продавець сплачує Покупцю штраф у розмірі_____ відсотків вартості неякісного товару.
Договір поставки товару	Якість поставленого продавцем товару повинна відповідати_____. Постачальник постачає Покупцеві Товар, що відповідає вимогам_____. Якість Товару підтверджується_____, які Постачальник надає Покупцеві разом із кожною партією товару. Постачальник гарантує якість та надійність Товару, що постачається, протягом_____ з моменту_____. Термін усунення недоліків або заміни товару визначається_____ з моменту виявлення недоліків. Відповідальність Сторін за передачу товару, що не відповідає умовам Договору щодо якості не передбачено Додаткове до комплекту товару_____. Із комплекту товару виключаються наступні деталі, непотрібних покупцю_____. Узгодження між сторонами відповідних характеристик та додаткових вимог до якості та комплектності, не передбачених вище, проводиться сторонами в окремому порядку
Договір про надання послуг	Виконавець зобов'язаний: ... забезпечувати якість наданих послуг відповідно до вимог, які узгоджені Виконавцем із Замовником в додатку №__ до цього Договору. Замовник має право вимагати від Виконавця збитків, якщо вони виникли внаслідок невиконання або неналежного виконання Виконавцем взятих на себе обов'язків за цим Договором. У разі порушення зобов'язання, що виникає із цього Договору, Сторона несе відповідальність, визначену цим Договором та чинним в Україні законодавством
Договір підряду	Якість предмета підряду має відповідати таким вимогам:_____. У разі порушення зобов'язання, що виникає із цього Договору, Сторона несе відповідальність, визначену цим Договором та чинним в Україні законодавством

вано поверхнево в Господарському та Цивільному кодексах України, тому для здійснення більш детального контролю необхідно чітко прописувати всі умови поставки продукції належної якості в договорі як регулюючий документ у сфері забезпечення високої якості продукції.

Виявлено, що питання якості продукції в національних та міжнародних стандартах розкрито на належному рівні, що дає змогу суб'єктам господарювання слідкувати за випуском своєї продукції до моменту її реалізації кінцевим споживачам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нікіпелова О. Лікувальні мінеральні води: методологічні підходи вивчення і стандартизації. Стандартизація, сертифікація, якість. 2009. № 2. С. 8–14.
2. Пархоменко М.М. Міжнародний досвід забезпечення якості продукції. ФП. 2010. № 3. С. 344–350.
3. Васильов В.Г. Організація виробництва: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 524 с.
4. Запорожець Т.Л. Міжнародні стандарти якості та їх застосування в Україні. Студентський науковий журнал Черкаського національного університету імені Б. Хмельницького. 2008. Вип. № 3. С. 76–77. URL: <http://s-journal.cdu.edu.ua/base/2008/v6/v6pp76-77.pdf>.
5. Козлюк Н.В. Складской учет на предприятиях торговли: К.: Феникс, 2005. 320 с.
6. Тиравська Г. Санкції за порушення в галузі стандартизації, якості продукції та сертифікації. Податкове планування. 2009. № 1. С. 61–63.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати» від 31.05.2011 № 664. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>.
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені Міністерством фінансів України від 10.01.2007 № 2. URL: <http://uazakon.com/document/fpart03/idx03865.htm>.
9. Іноземні інвестори позитивно оцінюють Податковий кодекс України. URL: <http://tsn.ua/groshi/inozemni-investori-pozitivno-ocinyuyut-podatkoviy-kodeks.html>.
10. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435–IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
11. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436–IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

УДК 336.221:332.3

ЗЕМЛЯ ЯК СПЕЦИФІЧНИЙ ОБ'ЄКТ ОПОДАТКУВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

LAND AS A SPECIFIC OBJECT OF TAXATION IN AGRICULTURE

Гершман Ю.В.

аспірант,

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

У статті обґрунтовано ідею унікальності землі як базису оподаткування в сільському господарстві. Така унікальність пояснюється узагальненням основ спрощеної системи оподаткування, базою якої є нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь. Визначено характерні ознаки та нормативно-правові засади оподаткування сільськогосподарських товаровиробників земельним податком, а також розрахунок орендної плати за землі державної та комунальної власності.

Ключові слова: сільське господарство, земля, земельний податок, спрощена система оподаткування, оренда землі.

В статті обоснована ідея унікальності землі як базису налогообложення в сільському господарстві. Така унікальність пояснюється обобщенням основ упрощенної системи налогообложення, базою якої є нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь. Визначено характерні ознаки та нормативно-правові засади оподаткування сільськогосподарських товаровиробників земельним податком, а також розрахунок орендної плати за землі державної та комунальної власності.

Ключевые слова: сельское хозяйство, земля, земельный налог, упрощенная система налогообложения, аренда земли.

The idea of the uniqueness of the land as the basis of taxation in agriculture substantiates in the article. Such uniqueness is explained through the generalization of the foundations of the simplified taxation system, the basis for which is the normative monetary valuation of agricultural land. The characteristics and regulatory framework for the taxation of agricultural producers of land tax, and the calculation of rents for land of state and communal property were identified.

Key words: agriculture, land, land tax, simplified taxation system, land lease.

Постановка проблеми. Аграрна галузь є особливою сферою виробництва з огляду на існування низки природних, економічних та історичних факторів. Специфіка сільськогосподарської діяльності обумовлює існування спеціальних режимів її оподаткування, наявність об'єктів та правил оподаткування, які відсутні в інших галузях. Одним із таких спеціальних об'єктів є сільськогосподарські угіддя, які становлять основу аграрного виробництва.

Станом на 1 січня 2017 р. земельний фонд України складав 60,3 млн. гектарів, або близько 6% території Європи. Сільськогосподарські угіддя становлять близько 19% загальноєвропейських, зокрема рілля – близько 27%. Показник площі сільськогосподарських угідь у розрахунку на одну особу є найвищим серед європейських країн і становить 0,9 га, зокрема 0,7 га ріллі (середній показник європейських країн – 0,44 і 0,25 га відповідно). Загалом площа сільськогосподарських земель становить 42,7 млн. га, або 70% площі всієї території країни, а площа рілля – 32,5 млн. га, або 78,4% усіх сільськогосподарських угідь [9].

Відповідно до чинної системи оподаткування в Україні земля (за винятком окремих категорій) підлягає оподаткуванню майновим податком, тобто платою за землю, що включає власне земельний податок та орендну плату за землі державної та комунальної власності.

Визначення землі як важливого фактору національної продовольчої безпеки, основного засобу виробництва в галузі сільського господарства та її безпосередній зв'язок з фіскальними завданнями держави зумовлюють необхідність наукового визначення особливостей сільськогосподарських угідь як об'єкта оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Земельне питання та доля українських родючих чорноземів постійно перебувають в центрі уваги економістів, політиків, науковців та аграрних товаровиробників (великих і фермерів). Наукове забезпечення земельних питань в сільському господарстві сформовано працями П.Т. Саблука, О.В. Ходаківської, В.М. Зайця, М.М. Федорова, В.М. Жука, С.М. Остапчука, Ю.С. Бездушної, В.В. Чудовця та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому актуальними питаннями, що потребують наукового обґрунтування, є шляхи оптимізації сільськогосподарського землекористування в аспекті їх оподаткування. Адже низка показників землекористування суттєво впливає на рівень та ефективність фіскальної політики держави. Їх узагальнення здійснено нами в статті.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є обґрунтування особливого статусу сільськогосподарських угідь як базису оподаткування в сільському господарстві шляхом узагальнення нормативно-правових та економічних засад фіскальної політики щодо національного землеволодіння та землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно зі ст. 206 Земельного кодексу України (далі – ЗКУ) використання землі в Україні є платним [2]. Об'єктом плати за землю є земельна ділянка. Порядок справляння плати за землю регулює Розділ XII «Податок на майно» Податкового кодексу України (далі – ПКУ). Статті 269–283 присвячено земельному податку, ст. 288 – орендній платі, ст. ст. 285–287, 289 мають загальний характер [7].

Згідно з пп. 14.1.147 п. 14.1 ст. 14 ПКУ плата за землю – це обов'язковий платіж у складі податку на майно, що справляється у формі земельного податку або орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності.

Визначення понять «земельний податок» та «орендна плата за земельні ділянки державної і комунальної власності» подано у ст. 14 ПКУ (пп. 1.72 та 1.136 відповідно).

Земельний податок сплачують власники ділянок та земельних часток (паїв), а також

постійні землекористувачі. Базою оподаткування земельним податком є нормативна грошова оцінка (далі – НГО) земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до ПКУ, або площа земельних ділянок щодо ділянок, нормативне грошове оцінювання яких не проведено.

Ставки земельного податку диференційовані залежно від цільового призначення земельних ділянок, місця їх розташування (в межах населеного пункту або за його межами), а також від того, чи проведено грошове оцінювання, за такими категоріями (табл. 1).

У ст. 283 ПКУ визначено перелік земельних ділянок, які не підлягають оподаткуванню. Зокрема, до таких земель віднесено:

- сільськогосподарські угіддя зон радіоактивно забруднених територій, визначених законодавством такими, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи (зон відчуження, безумовного (обов'язкового) відселення, гарантованого добровільного відселення і посиленого радіоекологічного контролю), а також хімічно забруднених сільськогосподарських угідь, на які запроваджено обмеження щодо ведення сільського господарства;

- землі сільськогосподарських угідь, що перебувають у тимчасовій консервації або стадії сільськогосподарського освоєння;

- земельні ділянки державних сортовипробувальних станцій і сортоділяниць, які використовуються для випробування сортів сільськогосподарських культур;

- земельні ділянки сільськогосподарських підприємств усіх форм власності та фермерських (селянських) господарств, зайняті молодими садами, ягідниками та виноградниками до

Таблиця 1

Диференціація ставок земельного податку

№	Категорія земель	Ставка земельного податку
1	Земельні ділянки, нормативне грошове оцінювання яких проведено (незалежно від місцезнаходження) (ст. 274 ПКУ)	<ul style="list-style-type: none"> – Не більше 3% від НГО; – не більше 1% НГО для земель загального користування; – 0,3–1% НГО для сільськогосподарських угідь; – не більше 12% НГО за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форм власності).
2	Земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, нормативне грошове оцінювання яких не проведено (ст. 277 ПКУ)	<ul style="list-style-type: none"> – Не більше 5% НГО одиниці площі ріллі по області (несільськогосподарські угіддя); – 0,3–5 % НГО по області (сільськогосподарські угіддя).
3	Земельні ділянки лісгосподарського призначення (незалежно від місцезнаходження) (ст. 273 ПКУ)	Податок за лісові землі справляється як складова плати за спеціальне використання лісових ресурсів, що визначається податковим законодавством. Ставки податку за один гектар нелісових земель, які надані у встановленому порядку та використовуються для потреб лісового господарства, встановлюються відповідно до ст. 274 ПКУ.

Джерело: складено автором на основі джерела [7]

вступу їх у пору плодоношення, а також гібридними насадженнями, генофондовими колекціями та розсадниками багаторічних плодових насаджень.

Верховна Рада АР Крим, обласні, міські, селищні та сільські ради можуть встановлювати пільги щодо земельного податку, що сплачується на відповідній території, а саме часткове звільнення на певний строк, зменшення суми земельного податку лише за рахунок коштів, що зараховуються до відповідних місцевих бюджетів.

Перелік пільг щодо сплати податку для юридичних осіб наведено у ст. 282 ПКУ, відзначимо деякі з них. Зокрема, звільняються від сплати:

– санаторно-курортні та оздоровчі заклади громадських організацій інвалідів, реабілітаційні установи громадських організацій інвалідів;

– громадські організації інвалідів України, підприємства та організації, які засновані громадськими організаціями інвалідів та спілками громадських організацій інвалідів, а також є їх повною власністю;

– дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади незалежно від форми власності та джерел фінансування, заклади культури, науки (крім національних та державних дендрологічних парків), освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, фізичної культури та спорту, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів.

Підставою нарахування земельного податку є дані державного земельного кадастру. Платники плати за землю (крім фізичних осіб) самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня та не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контролюючому органу за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою, встановленою в порядку, передбаченому ст. 46 ПКУ, з розбивкою річної суми рівними частками за місяцями. Подання такої декларації звільняє від обов'язку подання щомісячних декларацій. Під час подання першої декларації (фактичного початку діяльності як платника плати за землю) разом з нею подається довідка (витяг) про розмір нормативної грошової оцінки земельної ділянки, а надалі така довідка подається в разі затвердження нової нормативної грошової оцінки землі.

Природно, що власники землі та землекористувачі вносять плату за землю з дня виникнення права власності або права користування земельною ділянкою. В разі припинення права власності або права користування земельною ділянкою плата за землю вноситься за фактичний період перебування землі у власності або користуванні у поточному році.

Податкове зобов'язання щодо плати за землю, визначене в податковій декларації на поточний рік, сплачується рівними частками власниками та землекористувачами земельних

ділянок за місцезнаходженням земельної ділянки за податковий період, який дорівнює календарному місяцю, щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) місяця.

Щодо строку давності по земельному податку, то діють загальні норми позовної давності зі стягнення податків згідно з Розділом II ПКУ [7].

Отже, нормативна грошова оцінка земельних ділянок використовується як база для визначення розміру земельного податку та орендної плати. ПКУ передбачена індексація нормативної грошової оцінки земель (ст. 289 ПКУ).

Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин за індексом споживчих цін за попередній рік, щороку розраховує величину коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель, на який індексується нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь, земель населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення за станом на 1 січня поточного року, що визначається за формулою:

$$K_i = I:100,$$

де I – індекс споживчих цін за попередній рік.

Якщо індекс споживчих цін перевищує 115%, він застосовується зі значенням 115.

При цьому, згідно з п. 8 підрозділу 6 розділу XX ПКУ, індекс споживчих цін, який використовується для визначення коефіцієнта індексації НГО земель, застосовується з такими значеннями:

- 100% для сільгоспугідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ і перелогів);
- 106% для земель несільськогосподарського призначення.

Коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель застосовується кумулятивним чином залежно від дати проведення нормативного грошового оцінювання земель.

Для сільгоспугідь НГО була проведена станом на 1 липня 1995 р., тому коефіцієнт індексації слід розраховувати від цієї дати до року розрахунку податкових зобов'язань. Тобто, якщо НГО земельної ділянки не проводилася з 1 липня 1995 р., то сьогодні НГО (за загальними правилами) слід індексувати на всі коефіцієнти індексації, визначені за 1996–2017 рр. включно.

Інший платіж, який ПКУ також визначає як плату за землю, – це орендна плата за земельні ділянки державної та комунальної власності, яка належить до місцевих податків у складі податку на майно, на відміну від орендної плати за землі приватної власності.

Відповідно до пп. 1.136 ПКУ орендна плата за земельні ділянки державної та комунальної власності – це обов'язковий платіж, який орендар вносить орендодавцю за користування земельною ділянкою. Тобто під терміном «орендна плата» у розділі XII ПКУ слід розуміти

орендну плату за земельні ділянки державної та комунальної власності.

Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, надана в оренду. Розмір та умови внесення орендної плати встановлюються в договорі оренди між орендодавцем (власником) та орендарем. Річна сума орендної плати не може бути меншою за розмір земельного податку (табл. 1) та не може перевищувати 12% нормативної грошової оцінки. Необмеженим щодо максимального можливого розміру орендної плати є випадок визначення орендаря на конкурентних засадах. При цьому для пасовищ у населених пунктах, яким надано статус гірських, максимальна орендна плата не може перевищувати розмір земельного податку (тобто дорівнювати йому). Для баз олімпійської, паралімпійської та дефлімпійської підготовки вона не може перевищувати 0,1% нормативної грошової оцінки.

Говорячи про оподаткування землі в сільському господарстві, не можемо оминати увагою спрощену систему оподаткування, що діє в Україні, а також безпосередньо пов'язана із землею, що використовується в сільськогосподарському виробництві.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це функціонуючий в Україні особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності (ст. 291 ПКУ).

Потенційні платники єдиного податку розподілені на 4 групи. Сільськогосподарські товаровиробники віднесені до четвертої групи. З липня 2018 р. цю групу розширено фермерами, які разом з юридичними особами відтепер мають можливість застосовувати спрощену систему оподаткування.

Зокрема, четверта група платників єдиного податку – це сільськогосподарські товаровиробники:

1) юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює 75% або перевищує цю цифру;

2) фізичні особи – підприємці, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України «Про фермерське господарство», за умови виконання таких вимог:

- здійснюють виключно вирощування, відгодювання сільськогосподарської продукції, збирання, вилов, переробку такої власно вирощеної або відгодованої продукції, а також її продаж;
- провадять господарську діяльність (крім постачання) за місцем податкової адреси;
- не використовують працю найманих осіб;
- членами фермерського господарства такої фізичної особи є лише члени її сім'ї у визначенні ч. 2 ст. 3 Сімейного кодексу України;

– площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у власності та/або користуванні членів фермерського господарства становить не менше двох гектарів, але не більше 20 гектарів.

Згідно з п. 297.1 ПКУ платники єдиного податку звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків та зборів:

- 1) податок на прибуток підприємств;
- 2) податок на доходи фізичних осіб щодо доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності платника єдиного податку I–IV групи (фізичної особи) та оподатковані згідно з цією главою;
- 3) податок на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім податку на додану вартість, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які вибрали ставку єдиного податку, визначену пп. 1 п. 293.3 ст. 293 ПКУ, а також сплачується платниками єдиного податку четвертої групи;
- 4) податок на майно (щодо земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного податку I–III груп для провадження господарської діяльності та платниками єдиного податку IV групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва;
- 5) рентна плата за спеціальне використання води платниками єдиного податку четвертої групи.

Нарахування, сплата та подання звітності з інших податків і зборів здійснюються платниками єдиного податку в порядку, розмірах та у строки, встановлені ПКУ.

Зв'язок єдиного податку сільськогосподарських товаровиробників із земельними ділянками прямий, оскільки НГО землі є базою оподаткування та цим податком. Зокрема, для платників єдиного податку четвертої групи розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та має такі показники (у відсотках бази оподаткування):

- для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту) він становить 0,95;
- для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,57;
- для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,57;
- для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,19;

- для земель водного фонду – 2,43;
- для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту, – 6,33.

На основі всього вищесказаного ми можемо констатувати наявність в галузі сільськогосподарського виробництва спеціального об'єкта оподаткування, а саме землі сільськогосподарського призначення, вартість якої впливає на розмір податків, що сплачують її власники та користувачі.

Як ілюстрація особливостей сільськогосподарської землі як об'єкта оподаткування в сільському господарстві наведено рис. 1, на якому узагальнено податки, для яких сільськогосподарські угіддя, а саме їх нормативна грошова оцінка, є базисом оподаткування.

Як бачимо, достовірна оцінка сільськогосподарських угідь є передумовою формування ефективної фіскальної політики. Від суми нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь залежить сума сплаченого єдиного земельного податку, орендної плати за землі державної та комунальної власності.

Згідно з інформацією Держгеокадастру на кінець 2017 р. площа сільськогосподарських угідь державної власності, що перебувають в оренді суб'єктів господарювання на неконкурентних засадах, становить 1,5 млн. га. Середній розмір орендної плати за сільськогосподарські угіддя державної власності складає 1 053,7 грн. за 1 га, що становить 2,5% середньої нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь.

Такий низький розмір орендної плати зумовлений укладанням районними державними адміністраціями до 2013 р. договорів оренди із заниженою ставкою орендної плати. При цьому за результатами проведення земельних торгів у

2017 р. продано 1 238 прав оренди на земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної власності площею 28,5 тис. га, а розмір орендної плати в середньому по Україні збільшився до 14,5% від нормативної грошової оцінки, що становить майже 4 400 грн. за 1 га. Тобто надходження до місцевих бюджетів збільшилися більше ніж у 5 разів, що дає можливість територіальним громадам спрямовувати ці кошти на соціальні потреби та розвиток місцевої інфраструктури, а також забезпечувати благополуччя усієї громади [1].

Постановою Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2018 р. № 105 затверджено Порядок проведення загальнонаціонального (всеукраїнського) нормативного грошового оцінювання земель сільськогосподарського призначення, яким встановлено порядок організаційних дій зі здійснення зазначеного нормативного грошового оцінювання одночасно на території всієї країни. Це забезпечить оновлення показників нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, оскільки попереднє оцінювання здійснено ще у 1995 р., а її показники навіть з урахуванням індексації не відповідають реальному стану речей. Інформація про загальнонаціональну нормативно-грошову оцінку земель сільськогосподарського призначення буде зведена в один геопортал. Крім цього, розглядається можливість реалізації окремої функції розрахунку нормативно-грошової оцінки земель проектної ділянки, що дасть змогу власникам і користувачам спрогнозувати орієнтовні витрати на сплату земельного податку або орендної плати [3]. Однак станом на кінець жовтня 2018 р. інформація про стан реалізації наміченого нами не знайдена.

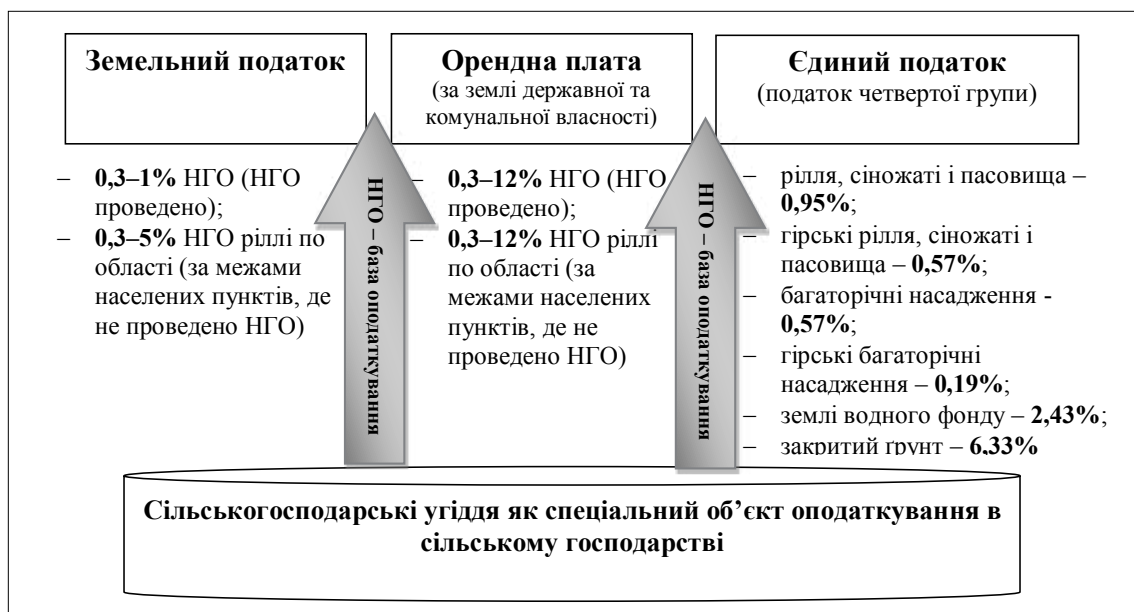


Рис. 1. Сільськогосподарські угіддя як базис оподаткування в Україні

Джерело: побудовано автором

Висновки. На основі всього вищевикладеного ми можемо констатувати наявність в сільському господарстві специфічного об'єкта оподаткування, яким є земля. Сільськогосподарські угіддя та їх нормативна грошова оцінка становлять базис як майнового оподаткування, так і оподаткування безпосередньо результатів сільськогосподарської діяльності.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо в більш детальному аналізі ціноутворюючих чинників у сільськогосподарському землекористуванні, оцінюванні сільськогосподарських угідь та обґрунтуванні пропозицій щодо їх використання сільськогосподарськими товаровиробниками для оптимізації оподаткування своєї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення на умовах оренди // Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру. URL: <http://land.gov.ua/info/vykorystannia-zemelnykh-dilianok-silskohospodarskooho-pryznachennia-na-umovakh-orendy>.
2. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
3. Інформація про загальнонаціональну оцінку земель розмістять на єдиному геопорталі // УНІАН. URL: <https://economics.unian.ua/agro/10141007-informaciyu-pro-zagalnonacionalnu-ocinku-zemel-rozmistyat-na-yedinomu-geoportali.html>.
4. Жук В.М., Рудченко Ю.С. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку та оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності в бюджетних установах. Облік і фінанси АПК. 2009. № 2. С. 107–123.
5. Жук В.М., Бездушна Ю.С., Мельничук Б.В. та ін. Обліково-аудиторське забезпечення розвитку земельних відносин: колективна монографія. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. 238 с.
6. Остапчук С.М. Бухгалтерський облік використання земель сільськогосподарського призначення: сучасний стан та потенційні можливості його удосконалення. Облік і фінанси. 2014. № 2 (64). С. 56–65.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Про оцінку земель: Закон України від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>.
9. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними: затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 7 червня 2017 р. № 413. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/413-2017-p>.
10. Чудовець В.В. Удосконалення методичних підходів та документального забезпечення інвентаризації земель сільськогосподарського призначення. Облік і фінанси АПК. 2007. № 6–7. С. 107–110.

УДК 657.221:005.3 (043.3)

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

THE FEATURES OF ACCOUNTING OUTSOURCING IN UKRAINE

Грабчук І.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет

Прохоренкова К.В.

магістрант,
Житомирський державний технологічний університет

У статті розкрито основні переваги та недоліки впровадження бухгалтерського аутсорсингу. Аналізуючи та систематизуючи наукові праці вчених, враховуючи наявну практику, автори узагальнили проблемні питання його розвитку в Україні. Визначено випадки, за яких підприємствам недоцільно вдаватися до послуг аутсорсингу облікових функцій.

Ключові слова: аутсорсинг, бухгалтерський аутсорсинг, організація обліку, аутсорсер, облікові функції.

В статье раскрыты основные преимущества и недостатки внедрения бухгалтерского аутсорсинга. Анализируя и систематизируя научные труды ученых, учитывая имеющуюся практику, авторы обобщили проблемные вопросы его развития в Украине. Определены случаи, при которых предприятиям нецелесообразно прибегать к услугам аутсорсинга учетных функций.

Ключевые слова: аутсорсинг, бухгалтерский аутсорсинг, организация учета, аутсорсер, учетные функции.

The article is devoted to the issues of determining the characteristics of the development of accounting outsourcing in Ukraine. The analysis and systematization of scientific works of scientists on accounting outsourcing was carried out. The article reveals the main advantages and disadvantages of the introduction of accounting outsourcing. Were summarized the problematic issues of its development in Ukraine. Cases in which it is impractical for enterprises to use the services of outsourcing accounting functions are identified.

Key words: outsourcing, accounting outsourcing, accounting organization, outsourcer, accounting functions.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання аутсорсинг виступає ефективним інструментом управління, який передбачає делегування окремих завдань стороннім суб'єктам. Склад таких завдань може бути різним: від найпростіших, зокрема технічного обслуговування, до цілих процесів, яким є, наприклад, бухгалтерський облік. Передача облікових функцій на аутсорсинг дає змогу зосередитись на основних процесах підприємства, водночас здійснення цього кроку вимагає чіткого обґрунтування та дослідження проблем, з якими може зіштовхнутися підприємство під час вибору такої форми організації бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню у сфері організації бухгалтерського обліку присвячені праці таких вчених і науковців, як О.П. Войналович, С.В. Івахненко, О.П. Кудря-Висоцька, С.О. Левицька, Я.В. Олійник, С.В. Свірко, В.В. Сопко, В.А. Шпак. Проблемні питання саме бухгалтерського аутсорсингу піднімали у своїх працях Г.І. Ляхович, В.М. Рожелюк, Л.С. Скакун, А.Ж. Султангужієва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на приділення все більшої уваги протягом останніх років дослідженню бухгалтерського аутсорсингу, науковці здебільшого наголошують на важливості його впровадження, досліджують теоретичні аспекти, залишаючи невирішеною більшість проблем бухгалтерського аутсорсингу в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення особливостей та обґрунтування основних проблем розвитку бухгалтерського аутсорсингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжна практика ведення бухгалтерського обліку свідчить про сильне поширення аутсорсингу саме в цій сфері. Означене питання досить врегульоване як на рівні законодавства, так і на рівні підприємств, які надають такі послуги.

В Україні протягом останніх років бухгалтерський аутсорсинг набуває все більшого поширення, але відсутність чіткого нормативного регулювання створює перешкоди його розви-

тку. Ці та інші проблеми у своїх наукових працях розглядали багато науковців.

Одне з перших досліджень, яке всебічно охопило проблеми бухгалтерського аутсорсингу в Україні, здійснено в кандидатській дисертації Л.С. Скакун [9] у 2010 р. Науковець внесла пропозиції щодо його трактування з економіко-правового та облікового підходів, обліку витрат на організацію та ведення бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу, оцінювання ефективності його застосування.

Грунтовне дослідження проблемних питань, які виникають під час організації бухгалтерського обліку на засадах аутсорсингу, здійснено в докторській дисертації Г.І. Ляхович [7] у 2018 р. Науковець приділила значну увагу теоретичним питанням (поняття, види) бухгалтерського аутсорсингу, питанням нормативного (законодавче регулювання) та організаційного (документування, послідовність переходу) характеру.

О.М. Шевченко та О.О. Шевченко окреслюють основні причини повільних темпів розвитку аутсорсингу фінансових послуг в українському бізнесі та включають до них:

- брак досвіду та інформації;
- несприятливу економічну ситуацію в країні;
- відсутність відповідного законодавчого визначення та регулювання процесів аутсорсингу фінансових послуг;
- недостатньо розвинуте інфраструктурне та інституціональне середовище здійснення аутсорсингових операцій;
- чинники недовіри [11, с. 1111].

Окремі автори, наголошуючи на проблемах, які на сучасному етапі характеризують розвиток аутсорсингу в Україні, також створюють інші суперечності. Зокрема, К.С. Косінова наголошує на тому, що законодавство України не містить чіткого визначення аутсорсингу, в ньому відсутній порядок укладання та оформлення договорів щодо передання функцій на виконання іншим компаніям, а також вказує на те, що під час аутстафінгу як одного з видів аутсорсингу виникають проблеми оформлення трудових договорів та захисту прав працівників [5, с. 199]. Проте, на нашу думку, аутстафінг не є окремим видом аутсорсингу, що підтверджують дослідження інших науковців, зокрема Г.І. Ляхович [8, с. 79].

М.О. Тонюк [10] вказує на те, що однією з основних перешкод на шляху активного впровадження аутсорсингу на підприємствах України є відсутність визначення процесів аутсорсингу, а також їх нормативно-правового регулювання, контролю та відповідальності за порушення.

Значні перешкоди в розвитку бухгалтерського аутсорсингу становлять проблемні питання щодо встановлення вартості таких послуг, адже її оптимальне значення забезпечить швидке налагодження співпраці між аутсорсером та підприємством-замовником. С.М. Лайчук [6] конкретизує ці питання, зокрема вказує на непрозо-

рість розрахунку трудовитрат та їх нормування, неможливість точного оцінювання обсягів робіт під час укладення аутсорсингового договору. Крім того, під час вирішення наведених проблем аутсорсерам слід значну увагу приділити візуальному представленню результатів. Адже, як свідчить практика, аутсорсерам досить складно обґрунтувати ціну послуг перед підприємством-замовником.

Таким чином, розвиток бухгалтерського аутсорсингу в Україні відбувається в складних умовах, які характеризуються наявністю великої кількості проблем теоретичного, нормативного та організаційного характеру (табл. 1).

Проведений аналіз наукових праць показав, що найбільшу увагу науковці приділяли недолікам, які впливають з недосконалість чинного законодавства. Така позиція є цілком зрозумілою, адже те, що не врегульоване нормативно-правовими документами, викликає багато суперечностей на практиці.

Делегуючи функцію бухгалтерського обліку стороннім виконавцям, підприємство отримує низку вигід. Однак, незважаючи на переваги, аутсорсинг бухгалтерського обліку має також певні недоліки (рис. 1).

Крім того, абстрагуючись від переваг та недоліків бухгалтерського аутсорсингу, врахуємо низку випадків, за яких існує об'єктивна необхідність залишити бухгалтерські функції на самому підприємстві.

1) Задоволення показниками ефективності організованого паперового документообігу, прагнення до збереження документів в межах підприємства. Керівництво окремих підприємств прагне до збереження значної кількості паперових документів в офісах або спеціалізованому зовнішньому сховищі. Причинами такої ситуації є вимоги до діяльності підприємств або відсутність бажання змінювати традиційні способи оброблення інформації. Якщо немає вимог до заборони передачі бухгалтерського обліку стороннім суб'єктам на законодавчому рівні, то можливим є використання гібридного підходу, за якого частина облікових функцій залишатиметься на підприємстві, а інша частина – передаватиметься. Прикладом може бути виписка первинних документів як функція підприємства, що належить до внутрішніх, а їх обробка та відображення в обліку вже передаються сторонньому суб'єкту ведення обліку.

2) Підприємство є невеликим. Як правило, підприємству не потрібні додаткові бухгалтерські послуги, поки воно не досягне певного рівня доходу та обсягів діяльності. Мікропідприємства, приватні підприємства з обмеженими потребами щодо бухгалтерського обліку можуть не потребувати залучення сторонніх виконавців для ведення обліку. Коли підприємство отримуватиме значні доходи, керівництво обов'язково перегляне ідею аутсорсингу бухгалтерських послуг.

3) Незацікавленість керівництва підприємства у впровадженні нових технологій. В умовах стрімкого розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій оброблення інформації відбувається у все більш прискорених темпах, проте існують підприємства, які не шукають альтернативних варіантів ручному веденню бухгалтерського обліку або застосуванню традиційних методів оброблення даних (наприклад, з використанням можливостей MS Excel). За такої ситуації, ймовірно, немає потреби в аутсорсингу, адже аутсорсери, як правило, використовують передові технології обліку, які потрібні для найякіснішого його ведення на підприємствах.

4) Єдина причина користування послугами бухгалтерського аутсорсингу полягає у скоро-

ченні витрат на ведення бухгалтерського обліку. В сучасних умовах аутсорсинг виступає більшою мірою як ефективний механізм надання послуг, ніж як спосіб економії грошових коштів. Тому, як правило, керівництво підприємства може знайти дешевшу альтернативу, проте воно може залишитись незадоволеним результатами такої співпраці.

5) Відсутні недоліки у веденні обліку. Керівництво підприємства своєчасно отримує інформацію на поставлені запити, відсутні помилки ведення обліку та складання звітності – все це є свідченням того, що вибрана форма організації бухгалтерського обліку є ефективною.

Якщо діяльність підприємства відбувається в одній з наведених умов, то це, як правило, вказує на недоцільність розгляду аутсорсингу



Рис. 1. Основні переваги та недоліки бухгалтерського аутсорсингу

Таблиця 1

**Проблеми розвитку бухгалтерського аутсорсингу в Україні,
виявлені на основі аналізу наукових статей**

Група проблем	Проблеми, які піднімали науковці	Науковці, які досліджували ці проблеми
Проблеми теоретичного характеру	Відсутність єдності щодо трактування бухгалтерського аутсорсингу, його видів.	Г.І. Ляхович [8], К.С. Косінов [5], О.І. Волот, А.П. Митько [1], Л.С. Скакун [9]
Проблеми нормативного характеру	Недостатній рівень нормативного регулювання аутсорсингу, відсутність чіткого закріплення поняття «договір аутсорсингу» на законодавчому рівні, а також вимог до нього.	Г.І. Ляхович [8], К.С. Косінов [5], Л.М. Духновська, О.Т. Казанівська [3], В.М. Іванков [4], О.М. Шевченко, О.О. Шевченко [11]
	Відсутність вимог до зовнішніх суб'єктів ведення бухгалтерського обліку.	Г.І. Ляхович [8]
Проблеми організаційного характеру	Відсутність чітких етапів переходу на бухгалтерський аутсорсинг.	Г.І. Ляхович [8]
	Недостатньо розвинуте інфраструктурне та інституціональне середовище здійснення аутсорсингових операцій.	О.М. Шевченко, О.О. Шевченко [11]
	Відсутність визначення процесів аутсорсингу.	М.О. Тонюк [10]
	Невизначеність порядку ціноутворення вартості послуг бухгалтерського аутсорсингу.	Т.І. Воскресенська [2], С.М. Лайчук [6], Л.С. Скакун [9]

як ефективної форми організації бухгалтерського обліку.

Висновки. На основі аналізу наукових праць здійснено групування проблемних питань розвитку бухгалтерського аутсорсингу в Україні на сучасному етапі. Це дало змогу визначити питання, які потребують вирішення, перш за все це стосується нормативного врегулювання.

Враховуючи окреслені проблеми бухгалтерського аутсорсингу в Україні, можемо передбачити, що перспективи його розвитку будуть пов'язані з прийняттям відповідних нормативних документів, що дадуть змогу врегулювати відносини між аутсорсером та підприємством-замовником, а також закріплять організаційно-методичні аспекти організації обліку на засадах аутсорсингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волот О.І., Митько А.П. Бухгалтерський аутсорсинг: сутність, класифікація та облік. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 7. С. 76–79.
2. Воскресенська Т.І. Аутсорсинг бухгалтерського обліку: сутність та особливості поширення в Україні. Бізнес-Інформ. 2018. № 1. С. 254–259.
3. Духновська Л.М., Казанівська О.Т. Вигоди та ризики використання аутсорсингу та аутстафінгу в бухгалтерському обліку. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2014. Т. 19. Вип. 2 (6). С. 44–48.
4. Іванков В.М. Організація бухгалтерського аутсорсингу та її оцінка в аудиті. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22 (2). С. 231–237.
5. Косінова К.С. Аутсорсинг як засіб розвитку та зміцнення національної економіки України. Економічна теорія та право. 2017. № 2 (29). С. 193–204.
6. Лайчук С.М. Ціноутворення вартості послуг бухгалтерського аутсорсингу. Бізнес-Інформ. 2018. № 2. С. 210–214.
7. Ляхович Г.І. Розвиток організації бухгалтерського обліку на засадах аутсорсингу: автореф. дис. докт. екон. наук: спец. 08.00.09; Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2018. 41 с.
8. Ляхович Г.І. Розвиток організації бухгалтерського обліку на засадах аутсорсингу: теорія та методологія: монографія. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г.М., 2018. 300 с.
9. Скакун Л.С. Бухгалтерський облік в умовах аутсорсингу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09; Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2010. 21 с.
10. Тонюк М.О. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 10.
11. Шевченко О.М., Шевченко О.О. Аналіз тенденцій розвитку аутсорсингу фінансових послуг в світі та Україні. Молодий вчений. 2017. № 10 (50). С. 1109–1112.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МИТНОГО ПОСТА-АУДИТУ В УКРАЇНІ

CURRENT PROBLEMS OF FUNCTIONING AND EVALUATION OF EFFICIENCY CUSTOMS POST- AUDIT IN UKRAINE

Єдинак Т.С.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри обліку, аудиту,
аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів

Коновалова О.В.

старший викладач кафедри обліку, аудиту,
аналізу і оподаткування,
Університет митної справи та фінансів

Герасимова В.А.

магістрант,
Університет митної справи та фінансів

У статті систематизовано теоретичні та нормативно-правові основи функціонування системи митного пост-аудиту в Україні. Визначено проблеми організації та здійснення митного пост-аудиту в сучасних умовах. Проаналізовано теоретичні підходи до оцінювання ефективності митного пост-аудиту.

Ключові слова: митний пост-аудит, документальна перевірка, якість, результативність, ефективність перевірок.

В статье систематизированы теоретические и нормативно-правовые основы функционирования системы таможенного пост-аудита в Украине. Определены проблемы организации и осуществления таможенного пост-аудита в современных условиях. Проанализированы теоретические подходы к оцениванию эффективности таможенного пост-аудита.

Ключевые слова: таможенный пост-аудит, документальная проверка, качество, результативность, эффективность проверок.

The theoretical and normative bases of the system of customs post-audit in Ukraine are systematized in the article. The problems of organization and implementation of customs post-audit in the modern conditions are determined. The theoretical approaches to the assessment of the effectiveness of customs post-audit are analyzed.

Key words: customs post-audit, documentary check, quality, work performance, effectiveness of checks.

Постановка проблеми. Перед усім світом загалом та Україною зокрема гостро стоїть питання забезпечення власної економічної безпеки країни шляхом недопущення фактів контрабанди, ввезення заборонених видів товарів, приховування товарів від оподаткування тощо з одночасним спрощенням та прискоренням митних процедур на кордоні. На стимулювання зовнішньоекономічної діяльності через спрощення митних процедур у всіх країнах світу та на недопущення ослаблення й зниження ефективності митного контролю спрямована Кіотська конвенція [1], якою проголошено, що сучасні методи роботи митних адміністрацій світу повинні ґрунтуватися на системі аналізу ризиків та методу контролю, який базується на методах аудиту.

Спрощення митних формальностей на кордоні у низці випадків приводить до неможливості об'єктивного визначення митної вартості товарів, їх класифікації, цільового використання товару тощо. За умови достатності процедур митного пост-аудиту та ліквідації вказаних порушень за його результатами максимально компенсуються втрачений за спрощеного митного оформлення рівень забезпечення економічної безпеки національного ринку та недобір платежів до Державного бюджету. Як наслідок, переорієнтація формату митного контролю від тотального на кордоні до митного пост-аудиту після випуску товарів у вільний обіг є однозначно необхідною.

З іншого боку, за умов значних масштабів порушень митного законодавства, що харак-

теризується великими обсягами контрабанди, ухиленням від сплати митних платежів, заниженням бази оподаткування, ввезенням товарів групи ризику під виглядом товарів групи прикриття тощо перед органами Державної фіскальної служби України (далі – ДФС) стоїть завдання підвищення ефективності митного пост-аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування системи митного пост-аудиту в Україні широко досліджуються в працях вітчизняних науковців та практиків, таких як І.Г. Бережнюк, О.М. Вакульчик, Л.М. Івашова, М. Харкавий, В.Ю. Єдинак, В.А. Туржанський, І.С. Губіна, В.Ю. Фабіянська, Є.С. Дяченко, О.В. Шереметинська. Питання оцінювання ефективності митного пост-аудиту розглядають А.А. Капелюш, С.В. Шевчук, О.О. Книшек, О.А. Фрадинський, Ю.А. Ломейко та інші науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проблемам функціонування системи митного пост-аудиту та його ефективності після реорганізації Державної митної служби України й Державної податкової служби України у єдиний державний орган, а саме Державну фіскальну службу, в науковій літературі не було приділено достатньої уваги.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні проблемних питань організації та здійснення митного пост-аудиту в Україні, що сприяють збільшенню порушень у сфері ЗЕД, а також пошуку напрямів підвищення економічної ефективності митного пост-аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні за умов фінансово-економічної та політичної кризи в Україні, що супроводжується збільшенням порушень митного та податкового законодавства суб'єктами господарювання, митний-пост аудит є об'єктивно необхідним. Функціонування системи митного пост-аудиту є важливою складовою ефективного митного контролю за здійсненням зовнішньоекономічних операцій суб'єктами ЗЕД та одночасного спрощення й прискорення митних процедур в Україні. З урахуванням доступу посадових осіб органів Державної фіскальної служби до більш широкого діапазону інформації, зокрема бухгалтерських документів та звітності підприємства після факту митного оформлення товарів та випуску їх у вільний обіг, а також можливості відстежувати рух цих товарів на внутрішньому ринку саме митний пост-аудит дає змогу сконцентрувати контрольні-перевірочні заходи на найбільш ненадійних суб'єктах та ризикових операціях.

Для «тіньового» та нелегального бізнесу перевірки після митного оформлення стають реальним гальмом незаконної діяльності, адже одного факту успішного переміщення через митний кордон товарів стає недостатньо для їх повного очищення від податкових зобов'язань

та відповідного виду відповідальності перед державою.

Згідно з даними Державної фіскальної служби України вибірковість контролю на основі оцінювання ризиків у діяльності платника є головним принципом контрольної-перевірочної роботи підрозділів митного аудиту ДФС, що відповідає провідній міжнародній практиці. Завдяки концентрації на перевірках найбільш ризикових платників та операцій протягом 2017 року ДФС проведено 626 документальних перевірок з питань державної митної справи. За їх результатами донараховано 1,8 млрд. грн. Порівняно з показниками попередніх років кількість перевірок збільшилась майже в 2 рази (однією з причин такого зростання стало закінчення дії мораторію на проведення документальних перевірок підприємств з обсягом доходу до 20 млн. грн., що діяв у 2015–2016 роках). Так, у 2015 році проведено 341 митний пост-аудит, за результатами якого було донараховано 166,3 млн. грн; у 2016 році – 335 перевірок, за результатами яких донараховано митних платежів на суму 833,7 млн. грн. [1].

Донараховані у 2017 році суми в розрізі виявлених порушень мають такі показники:

- 42% становлять порушення вимог митних режимів (87,6 млн. грн.);
- 32% – заниження митної вартості товарів (67,3 млн. грн.);
- 13,5% – порушення вимог правил класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД (28,4 млн. грн.);
- 8,3% – неправомірне застосування пільг (17,3 млн. грн.);
- 4,4% – інші порушення митного законодавства (9,2 млн. грн.).

Лише за I квартал 2018 року до Державного бюджету України за результатами 218 проведених документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи надійшло майже 6,2 млн. грн. Загальна сума нарахованих грошових зобов'язань по сплаті митних платежів, що виникли внаслідок порушення суб'єктами ЗЕД митного законодавства, складає 21,7 млн. грн., з яких за результатами документальних перевірок з питань відсутності підтвердження автентичності матеріалів, наданих під час митного оформлення імпортованих товарів, донараховано 4,46 млн. грн. (20,5% загальної суми нарахованих грошових зобов'язань) [2].

Отже, суми донарахованих митних платежів за результатами проведених ДФС перевірок суб'єктів ЗЕД значні та з кожним роком збільшуються.

Як вже зазначалось, митний контроль будується на принципах, закладених у Міжнародній конвенції по гармонізації і спрощенню митних процедур (Киотській конвенції), яка спрямована на забезпечення двох основних моментів:

- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності через спрощення митних процедур у всіх країнах світу;

– недопущення ослаблення та зниження ефективності митного контролю [3].

У розділі 2 Додатку II Кіотської конвенції визначено, що контроль на основі методів аудиту – це сукупність заходів, за допомогою яких митна служба переконується у правильності заповнення декларацій на товари та достовірності зазначених у них даних, перевіряючи наявні у причетних до декларування осіб відповідні книги обліку рахунків, документи, облікову документацію та комерційну інформацію.

Всесвітня митна організація (World Customs Organization), членом якої є Україна, вважає, що без застосування пост-аудиту в діяльності митних служб, неможливо домогтися ефективної роботи митних органів. Завдяки застосуванню митного пост-аудиту митні органи справляються з великими обсягами переміщуваних товарів, не створюючи перешкод для учасників ЗЕД у здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Таким чином, основним завданням митного пост-аудиту є формування прозорої системи митно-тарифного регулювання та контролю, які були б адекватними тенденціям міжнародної торгівлі, процесам інтернаціоналізації економіки та відповідали б нормам, які прийняті розвиненими країнами.

Однак функціонування системи митного пост-аудиту в Україні ускладнено низкою проблем:

1) домінування фіскальної спрямованості митного пост-аудиту (на жаль, функція швидкого наповнення Державного бюджету сумами донарахованих під час перевірок митних платежів разом зі штрафними санкціями є головною);

2) недосконалість структури та недостатність чисельності підрозділів митного аудиту Головних управлінь ДФС, відсутність належного досвіду роботи з питань державної митної справи у фахівців підрозділів митного аудиту (після реорганізації Державної митної служби функції по організації та здійсненню митного пост-аудиту перейшли до Головних управлінь ДФС, а досвідчені практики або залишились у штаті митниць, або взагалі звільнились із митних органів);

3) недосконале нормативно-правове забезпечення (у вітчизняних нормативних документах не визначено поняття митного пост-аудиту); відповідно до статті 336 Митного кодексу України однією з форм митного контролю в Україні є проведення документальних перевірок підприємств, що є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, щодо дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, зокрема своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів [4].

Таким чином, документальна перевірка як одна з форм митного контролю за своїм змістом відповідає проведенню контролю на основі методів аудиту, тобто здійснюється після проведення митного оформлення та випуску товарів у вільний обіг.

Оскільки митний пост-аудит – це діяльність органів ДФС з проведення документальних перевірок суб'єктів ЗЕД щодо підтвердження митної вартості товарів, країни походження товарів, тарифної класифікації, правильності застосування ставок мита та інших платежів, повноти та своєчасності сплати платежів тощо, то результатом (ефектом) будуть виявлені порушення митного законодавства, помилки суб'єктів ЗЕД у веденні обліку, складанні звітності та обчисленні сум митних платежів, що підлягають сплаті до бюджету.

Однак система митного пост-аудиту є багатоаспектною, що впливає з переліку його цілей та функцій, тому в результаті його ефективність залежить від сукупності окремих чинників. З огляду на специфіку митного пост-аудиту, як зазначають А.А. Капелюш та С.В. Шевчук, ефективність митного пост-аудиту доцільно оцінювати за такими критеріями:

1) ефективність контрольно-перевірочної роботи;

2) ефективність кадрового забезпечення;

3) ефективність використання бюджетного фінансування;

4) фіскальна ефективність [5, с. 90].

Сутність кожного критерія відображає група специфічних показників. Ці показники є відносними величинами та розраховуються коефіцієнтами, сформованими на основі статистичних даних. Саме у такий спосіб розрахунку уможливується більш об'єктивна оцінка ефективності митного пост-аудиту, адже абсолютні показники дають змогу провести лише поверхневий аналіз.

Результатом митного пост-аудиту є виявлені порушення митного законодавства, що тягнуть за собою донарахування митних платежів та штрафних санкцій. Саме сума донарахування платежів зазвичай використовується для обчислення показника ефективності митного пост-аудиту. Проте, на нашу думку, абсолютні суми донарахованих митних платежів ще не свідчать про ефективність, оскільки, як показує практика, суми донарахованих платежів відрізняються від сум перерахованих цих платежів суб'єктами ЗЕД до бюджету в декілька разів.

Як зазначає В.Ю. Фабіянська, рівень несплати не завжди є фактором неефективності вжитих контрольно-перевірочних заходів, оскільки донараховані суми можуть бути оскаржені суб'єктами ЗЕД в адміністративному або судовому порядку, що відтермінує момент виконання грошових зобов'язань [6, с. 222]. Тому під час визначення ефективності документальних перевірок слід також брати до уваги кількість скарг підприємств на рішення або дії посадових осіб органів ДФС під час організації та вжиття контрольних заходів, а також результати справ, виграних у судах суб'єктами ЗЕД. Таким чином, вважаємо, що дійсний результат діяльності підрозділів митного пост-аудиту відо-

бражають чисті донарахування, тобто донараховані за результатами документальних перевірок митні платежі, зменшені на суми скасованих за рішенням суду платежів. Однак з огляду на те, що рішення про скасування можуть прийматись у наступні звітні періоди, визначити суму чистих донарахувань на конкретний момент часу абсолютно точно практично неможливо.

Також існує інший бік здійснення митного пост-аудиту: держава витрачає значні кошти на його організацію та проведення у вигляді видатків на утримання підрозділів ДФС, що вживають контрольних заходів (заробітна плата посадових осіб-членів комісій; нарахування на фонд оплати праці єдиного соціального внеску у розмірі 22%; знос обладнання, необхідного для організації та проведення перевірок; необхідний для перевірок мінімальний набір матеріальних цінностей; витрати на відрядження членів комісій тощо), тому для показника ефективності донараховані суми слід співвідносити з витратами, що привели до отриманого результату.

Окремі науковці та практики для визначення показника ефективності контрольного заходу зіставляють показник донарахованих сум податків з кількістю проведених перевірок, називаючи отриманий результат ефективністю однієї перевірки. Проте, на нашу думку, такий підхід не може характеризувати повною мірою ефективність митного пост-аудиту, оскільки виникає питання про те, якою взагалі має бути середня результативність однієї перевірки або праці одного контролера; чи є межа, до якої можна підвищувати ефективність митного пост-аудиту.

На думку М. Харкавого, ефективність і результативність пост-митного аудиту залежить безпосередньо від сформованої доказової бази на етапі підготовки та проведення документальних перевірок; як вже неодноразово зазначалось, фіскальні органи повинні підсилювати ефективність заходів, вжитих до перевірки, щодо збору та аналізу інформації, яка свідчить про факти порушення норм митного та податкового законодавства України. Розрахунок коефіцієнта фіскальної ефективності повинен ґрунтуватись на таких двох складових, як сума сплачених донарахованих митних платежів за результатами пост-митного аудиту; сума сплачених грошових зобов'язань, донарахованих фіскальними органами загалом по системі [7].

В науковій літературі також зустрічаються думки авторів про те, що відсутність порушень законодавства та донарахувань є найвищим показником ефективності контролюючого органу.

Отже, на нашу думку, в процесі формування системи оціночних показників дослідження якості та ефективності документальних перевірок необхідно спочатку визначити та структурувати масив таких показників, поділивши їх на дві основні групи, а саме показники якості та показники ефективності проведення митного аудиту.

Показник якості – це економічна категорія, що відображає результат проведеної документальної перевірки відповідно до поставлених завдань. На показники якості документальних перевірок може впливати низка факторів, таких як правильний відбір підприємств для документальних перевірок, час і місце проведення документальної перевірки, тривалість документальної перевірки, кількість членів групи перевірки, рівень їх кваліфікації, психологічний стан і настрої [8, с. 134].

Якщо розглядати поняття ефективності митного пост-аудиту, то загалом можна сказати, що цей показник характеризує співвідношення результату контрольних-перевірочних заходів та ресурсів, використаних для досягнення цього результату.

Тому, на нашу думку, для оцінювання ефекту від митного пост-аудиту необхідно використовувати такі показники:

1) результативність контрольного заходу – співвідношення результатів перевірки, що визначається розміром виявлених порушень та донарахованих митних платежів і штрафів, та використаних коштів державного бюджету для досягнення таких результатів;

2) ефективність контрольного заходу – кінцевий результат перевірки, що визначається розміром перерахованих суб'єктом ЗЕД до бюджету митних платежів та штрафів за умов використання мінімального обсягу бюджетних коштів, матеріальних та трудових ресурсів.

Висновки. Аналіз ефективності митного пост-аудиту є складним науково-практичним завданням, що вимагає використання широкого кола кількісних та якісних показників. Такий аналіз не повинен зводитись лише до оцінювання його результатів (сум донарахованих платежів), адже вирішення цього завдання вимагає використання широкого кола показників шляхом поєднання кількісного оцінювання результатів виявлених порушень митного законодавства з їх якісними характеристиками, а також причин виникнення порушень та аналізу ризиків їх виникнення в майбутньому. Для визначення ефективності контрольних заходів необхідно враховувати:

1) те, що суми донарахованих за результатами перевірки платежів разом зі штрафами та пенєю повинні бути значно більшими за витрати на її проведення;

2) ймовірність сплати суб'єктом ЗЕД до бюджету донарахованих сум;

3) наявність достатньої доказової бази у органів ДФС в разі порушення та розгляду справи у суді щодо оскарження підприємством рішень за результатами митного пост-аудиту.

Крім того, такий аналіз має виявляти слабкі сторони організації, технології, методології митного пост-аудиту, а також повинен стати основою розроблення всієї програми перспективного вдосконалення всієї системи митного пост-

аудиту в Україні. Розрахунок ефективності має нівелювати конфлікт інтересів між державою в особі органів ДФС та суб'єктів ЗЕД. Результативними показниками, які, зрештою, можуть свідчити про досконалість, прозорість та якість системи митного контролю загалом та пост-

аудиту зокрема, мають бути максимальний обсяг сплачених суб'єктами ЗЕД митних платежів; позитивна динаміка та збільшення сумарного обсягу товарного експорту та імпорту; припинення контрабандних схем та схем ухилення від оподаткування товарів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. У 2017 році в пост-митному аудиті посилено контроль за діяльністю імпортерів. URL: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/333421.html>.
2. Рубан Н.О. Підрозділами митного аудиту проведено 218 документальних перевірок. URL: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/338087.html>.
3. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18 травня 1973 року (у змінній редакції). URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_643.
4. Митний кодекс України: Закон України від 13 лютого 2012 року № 4495-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
5. Капелюш А.А., Шевчук С.В. Оцінка ефективності пост-митного аудиту. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjh_N7VjoHeAhXDlosKHQOZCCsQFjAAegQICRAC&url=http%3A%2F%2Fkd.org.ua%2Farticle%2Fdownload%2F136463%2F136536&usg=AOvVaw0lw2mnGA0-DB_FfZKpN68e.
6. Фабіянська В.Ю., Попук Н.С. Економічна ефективність пост-аудиту. Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. Т. 19. № 1. Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2015. С. 218–223.
7. Харкавий М. Оцінка ефективності пост-митного аудиту в Україні. URL: http://sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lviv/sekcija_4_2014_11_25/ocinka_efektivnosti_post_mitnogo_auditu_v_ukrajini/70-1-0-1089.
8. Формування системи митного аудиту в Україні: монографія; за заг. ред. О.М. Вакульчик. Хмельницький: ПП Мельник А.А., 2014. 208 с. (Митна справа в Україні. Т. 25).

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ISSUES OF ANALYSIS OF FIXED ASSETS AT AN ENTERPRISE

Зінченко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

Зайцев А.Є.

магістрант,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті висвітлено актуальні питання аналізу основних засобів. Розглянуто теоретичні та методичні аспекти аналізу інтенсивності, продуктивності та ефективності використання основних засобів підприємств. Сформульовано особливості аналізу активів з урахуванням специфіки їх використання. Викладено рекомендації щодо формування системи показників аналізу використання основних засобів. Досліджено систему аналітичних показників, що всебічно характеризують інтенсивність, продуктивність та ефективність використання основних засобів підприємств.

Ключові слова: основні засоби, аналіз, ефективність, використання, методика, питома вага, вартість, основні фонди.

В статье освещены актуальные вопросы анализа основных средств. Рассмотрены теоретические и методические аспекты анализа интенсивности, производительности и эффективности использования основных средств предприятий. Сформулированы особенности анализа активов с учетом специфики их использования. Изложены рекомендации по формированию системы показателей анализа использования основных средств. Исследована система аналитических показателей, всесторонне характеризующих интенсивность, производительность и эффективность использования основных средств предприятий.

Ключевые слова: основные средства, анализ, эффективность, использование, методика, удельный вес, стоимость, основные фонды.

The actual issues of analysis of fixed assets are highlighted. The theoretical and methodological aspects of analysis of the intensity, productivity and efficiency of the use of fixed assets of enterprises are considered in the article. Formulated peculiarities of analysis of assets taking into account the specifics of their use. Recommendations on the formation of a system of indicators of analysis of the use of fixed assets are presented. The system of analytical indicators that fully characterize the intensity, productivity and efficiency of the use of fixed assets of enterprises is investigated.

Key words: fixed assets, analysis, efficiency, use, methodology, specific gravity, cost, fixed assets.

Постановка проблеми. Сучасний високий технічний рівень виробництва, величина й прогресивність основних виробничих засобів, їх технічний стан визначають потенційні можливості промислового виробництва та його потужність. Відповідно, існує потреба аналізу забезпеченості виробництва оборотними активами, їх технічного стану та використання, а також оцінювання їх впливу на зростання обсягу продукції, зниження собівартості продукції, як наслідок, збільшення прибутку від реалізації продукції.

Діяльність підприємства пов'язана з наявністю та використанням основних засобів, які характеризуються складом та структурою з

метою здійснення процесу виробництва. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства та отримання необхідної величини прибутку потребують аналізу ефективності використання основних засобів та дослідження чинників, які впливають на цю зміну. Питання ефективності використання основних засобів є актуальним, оскільки від нього залежить діяльність підприємства, в чому й полягає мета дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу основних засобів та ефективності їх використання досліджують такі відомі науковці, як А.І. Алексєєва, І.Т. Балабанов, Т.Б. Берднікова, Л.А. Бернштейн, І.О. Бланк, Л.М. Бражнікова,

Б.В. Буркинський, Л.В. Городянська, Г.Г. Кірейцев, Р.О. Костирко, Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна, І.Д. Лазаришина, В.І. Лапенніков, З.Г. Сангадієв, Є.В. Мних, В.Д. Немцов, В.О. Подольська, О.В. Яріш, С.В. Хома. Такі автори, як О.В. Єфімова, В.В. Ковальов, Віт.В. Ковальов, В.М. Немцов, Г.В. Савицька, Н.М. Селезньова, А.Ф. Іонова, К. Фляйшер, Б. Бенсуан, Е. Хелферт, А.Д. Шеремет, свої праці доповнюють і перевидають.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недоліком поширеної нині методики аналізу використання основних засобів є концентрація уваги на узагальнюючих показниках ефективності (фондовіддача, фондомісткість, фондорентабельність) з ігноруванням часткових показників, що визначають за окремими видами й типами машин та обладнання, а також враховують особливості їх використання. Крім того, залишається недостатньо розробленою та потребує подальшого вдосконалення методика використання аналізу основних засобів з урахуванням особливостей діяльності підприємства. Важливість такого аналізу з подальшим пошуком резервів покращення використання основних засобів зумовлює актуальність дослідження та передбачає розв'язання проблемних питань.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета економічного аналізу основних засобів полягає у визначенні ступеня забезпечення підприємства основними фондами за умови найбільш інтенсивного їх використання та пошуку резервів підвищення фондовіддачі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значна увага вивчення цього питання пояснюється впливом науково-технічного прогресу, впровадженням комп'ютерних технологій, інтеграцією вітчизняних підходів щодо аналізу основних засобів з методиками аналізу європейських та американських науковців [1; 2].

Дослідження свідчать про відсутність комплексного підходу до вивчення ефективності використання основних засобів підприємств. Висвітлені результати досліджень є недостатніми. Саме тому питання аналізу основних засобів в умовах переходу до ринкових відносин потребує подальших досліджень, наукових розробок, набуває такої актуальності та потре-

бує пошуку варіантів вирішення поставленої проблеми.

Проблеми аналізу основних засобів є дискусійним, що відображено в дослідженнях науковців. Суттєвими є дослідження теорії аналізу основних засобів вітчизняних вчених (табл. 1).

Слушною є думка професора С.І. Шкарабана про те, що «однією з умов становлення і розвитку оперативного аналізу є розробка специфічної для кожної галузі методики» [3, с. 12], тому методика аналізу основних засобів з урахуванням особливостей діяльності підприємств потребує подальшого вивчення.

Завданнями аналізу основних засобів є:

- визначення забезпеченості підприємства основними засобами та рівень їх використання за узагальнюючими й окремими показниками;
- встановлення причин зміни їх рівня;
- розрахунок впливу використання основних засобів на результати діяльності;
- виявлення резервів підвищення інтенсивності та ефективності використання основних засобів.

Аналіз стану та ефективності використання основних засобів включає декілька етапів:

- 1) аналіз стану основних засобів;
- 2) аналіз руху основних засобів;
- 3) аналіз ефективності використання основних засобів;
- 4) факторний аналіз показників використання основних засобів.

На першому етапі аналізу дається загальна оцінка складу й структури основних засобів за визначений період, визначається питома вага активної та пасивної частин основних засобів у відсотковому виразі, проводиться аналіз технічного стану основних засобів.

В процесі аналізування ефективності використання основних засобів вивчають обсяг основних засобів, темпи їх зростання за відповідні періоди, співвідношення окремих груп у загальній вартості (їх структуру), визначають активну їх частину, причини зміни їх обсягів та структури, шляхи покращення структури.

Аналіз обсягу, структури та динаміки основних засобів враховує різні їх види, які беруть різну участь у процесі господарської діяльності підприємства. Виробнича потужність визначається

Таблиця 1

Дослідження теорії аналізу основних засобів

Автор	Досягнення
І.О. Борисюк, І.І. Ткаченко [4]	Визначено резерви підвищення ефективності використання основних фондів підприємства.
Т.Г. Маренич, О.А. Луценко [5]	Обґрунтовано підходи до оцінювання формування та використання основних засобів.
О.М. Следь [6]	Вдосконалено систему показників формування та використання основних засобів за допомогою уточнення наявних і застосування нових показників, що характеризують процеси руху основних засобів.
В.М. Стратійчук, Н.М. Богацька [7]	Розглянуто поняття основних засобів, розкрито зміст та сучасні методичні підходи до оцінювання ефективності їх використання.

величиною промислово-виробничих основних засобів. Невиробничі основні засоби у виробництві безпосередньої участі не беруть, а обслуговують культурно-побутові потреби колективу.

Показники стану й ефективності використання основних засобів об'єднують в три групи, які їх характеризують, а саме групи забезпечення, стану, ефективності використання.

Для отримання повної характеристики результатів діяльності насамперед оцінюють фінансовий стан підприємства за такими напрямками, як склад майна та джерела його утворення, структура та динаміка показників, оцінка ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності. Аналіз здійснено на підставі даних фінансової звітності ТОВ «Альтера плюс» за 2016 та 2017 роки.

Від структури майна залежать фінансова стабільність підприємства та його ліквідність. Аналіз складу та структури майна підприємства наведено в табл. 2.

Результати розрахунків табл. 2 свідчить про зміну вартості майна:

- за 2016 рік вона збільшилась на 20,4 тис. грн. (на 56,9%);
- за 2017 рік вона зменшилась на 6,6 тис. грн. (на 11,7%).

У 2016 році вартість майна збільшилась, що свідчить про розширення обсягів господарської діяльності. Скорочення господарського обігу у 2017 році свідчить про зменшення вартості майна підприємства. Зміни відбувалися за рахунок необоротних та оборотних активів. Співвід-

ношення необоротних та оборотних активів на підприємстві таке:

- у 2015 році воно становить 12,6% та 87,5% відповідно;
- у 2016 році – 21,2% та 78,7% відповідно;
- у 2017 році – 19,0% та 80,0% відповідно.

Така структура майна свідчить про достатній рівень мобільності підприємства.

Аналіз складу та структури джерел формування майна ТОВ «Альтера плюс» наведено в табл. 3.

Від складу та структури джерел формування майна залежить фінансова стійкість підприємства. Співвідношення власного та позикового капіталу складає:

- за 2015 рік воно становить 88,2% та 11,8% відповідно;
- за 2016 рік – 89% та 11% відповідно;
- за 2017 рік – 81,8% та 18,2% відповідно.

Джерела формуються за рахунок власного капіталу, але спостерігається постійне зменшення його питомої ваги у загальній вартості джерел. Значна частина власного капіталу свідчить про фінансову стабільність підприємства. Необоротні активи формуються за рахунок власного капіталу, а оборотні – власного капіталу та поточних зобов'язань.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість, або рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування, яка пов'язана зі структурою балансу, рівнем його залежності від кредиторів та інвесторів. Проте рівень залежності від

Таблиця 2

Аналіз складу та структури майна ТОВ «Альтера плюс»

Назва майна	2015 рік		2016 рік		2017 рік		Зміни за рік					
							за 2015–2016 роки		за 2016–2017 роки		зміна структури	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2016 року	2017 року
Необоротні активи	4,4	12,5	11,8	21,3	9,5	20,0	7,4	263,45	-2,4	78,98	8,7	-2,3
Оборотні активи	31,4	87,5	44,4	78,7	40,1	80,0	13	142,52	-4,2	90,75	-8,5	2,1
Всього	35,8	100	56,2	100	49,6	100	20,4	156,98	-6,6	88,26	0,0	0,0

Таблиця 3

Аналіз джерел формування майна ТОВ «Альтера плюс»

Назва джерела	2015 рік		2016 рік		2017 рік		Зміни за рік					
							за 2015–2016 роки		за 2016–2017 роки		зміна структури	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	темп росту, %	тис. грн.	темп росту, %	2016 року	2017 року
Власний капітал	31,5	88,2	50,2	89	40,5	81,8	18,5	157,23	-9,6	82,18	0,9	-7,3
Поточні зобов'язання	4,3	11,8	6	11	9,1	18,2	1,9	146,55	2,8	146,40	-0,9	7,3
Всього джерел	35,8	100	56,2	100	49,6	100	20,4	156,98	-6,6	88,26	0,0	0,0

кредиторів оцінюється не тільки співвідношенням позикових та власних джерел майна, але й від стану власного капіталу, складу оборотних та необоротних активів, наявності чи відсутності збитків. Для аналізу фінансової стійкості орієнтуються на дані про джерела фінансування та взаємозв'язок між майном підприємства й джерелами його фінансування. Але розрахунок та аналіз коефіцієнтів є основними напрямками оцінювання фінансової стійкості. Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) характеризує частину власних коштів підприємства (власного капіталу) в загальній вартості коштів, авансованих в його діяльність.

$$Ka = Bk / B, \quad (1)$$

де Ка – коефіцієнт автономії;
Вк – власний капітал, тис. грн.;
Б – валюта балансу, тис. грн.

$$Ka_{2015} = 31,5 / 35,8 = 0,883.$$

$$Ka_{2016} = 50,2 / 56,2 = 0,891.$$

$$Ka_{2017} = 40,5 / 49,6 = 0,819.$$

За проведеними розрахунками можна зробити висновок, що на підприємстві за 2015 рік показник збільшився, що свідчить про збільшення величини власного капіталу та зменшення залежності від зовнішніх джерел фінансування. За 2017 рік показник зменшився, але перебуває в межах норми.

Оцінювання гнучкості у використанні власних коштів підприємства здійснюємо за допомогою коефіцієнта маневреності власного капіталу. Цей показник визначає, яка частина власного оборотного капіталу перебуває в обігу (тобто в тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами), а яка є капіталізованою.

$$Km = Okvl / Bk, \quad (2)$$

де Km – коефіцієнт маневреності;
Okvl – власні оборотні кошти, тис. грн.;
Bk – власний капітал, тис. грн.

Власний оборотний капітал характеризує частину власного капіталу підприємства, що є джерелом покриття його поточних активів. Для визначення його величини беруть до уваги те, що всі довгострокові позикові кошти використовувались для фінансування придбання основних засобів та інших капітальних вкладень.

$$Okvl = Bk - HA + PKd, \quad (3)$$

де Okvl – власні оборотні кошти (з урахуванням довгострокових позикових коштів), тис. грн.;

Bk – власний капітал, тис. грн.;
HA – необоротні активи, тис. грн.;
PKd – довгостроковий позиковий капітал, тис. грн.

$$Km_{2015} = (31,5 - 4,6) / 31,6 = 0,858.$$

$$Km_{2016} = (50,2 - 11,8) / 50,2 = 0,762.$$

$$Km_{2017} = (40,5 - 9,3) / 40,6 = 0,768.$$

Значення коефіцієнта маневреності може свідчити про достатність власного капіталу та низький рівень використання позикових коштів. Результати розрахунків коефіцієнтів ТОВ «Альтера плюс» наведено в табл. 4.

Рентабельність власного капіталу є показником, який вказує на рівень ефективності використання власного капіталу, тобто на те, скільки прибутку було отримано на кожну гривню залучених власних коштів. Цей індикатор є найбільш важливим для власників, адже дає змогу визначити зростання їх добробуту за аналізований період. Рентабельність власного капіталу розраховується за формулою:

$$Pvk = \Phi Pch * 100 / Bk, \quad (4)$$

де Pvk – рентабельність власного капіталу, %;
ΦPч – чистий фінансовий результат, тис. грн.

$$Pvk_{2015} = 104,8 * 100 / 31,6 = 331,6\%.$$

$$Pvk_{2016} = (-73,1) * 100 / 50,1 = -145,9\%.$$

$$Pvk_{2017} = 47,1 * 100 / 40,6 = 116,0\%.$$

Розрахунок власного капіталу ТОВ «Альтера плюс» у 2015–2017 роках свідчить про ефективне використання. У 2016 році результатом діяльності є збиток, як наслідок, власний капітал використовувався неефективно.

Рентабельність активів показує ефективність використання активів підприємства для отримання прибутку. Суттєве значення показника свідчить про належну роботу підприємства.

$$Pa = \Phi Pch * 100 / A, \quad (5)$$

де Pa – рентабельність активів, %;
A – сума активів, тис. грн.

$$Pa_{2015} = 104,8 * 100 / 35,8 = 292,7\%.$$

$$Pa_{2016} = (-73,1) * 100 / 56,2 = -130,1\%.$$

$$Pa_{2017} = 47,1 * 100 / 49,6 = 95,0\%.$$

ТОВ «Альтера плюс» у 2015–2017 роках майно використовувало ефективно. У 2016 році підприємство працювало, неефективно використання майна спостерігається за результатом діяльності, оскільки є збиток.

Таблиця 4

Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Альтера плюс»

Назва показника	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Зміни за рік		Темп росту за рік, %	
				2016	2017	2016	2017
Коефіцієнт фінансової автономії	0,883	0,891	0,819	0,009	-0,073	101,0	91,8
Коефіцієнт маневреності	0,858	0,762	0,768	-0,095	0,006	88,9	100,8

Від забезпеченості підприємства необоротними активами та ефективності їх використання залежать господарська діяльність та фінансовий стан підприємства.

Під час аналізування необоротних активів за даними фінансової звітності можна оцінити зміни в їх обсязі та структурі, вивчити стан та ефективність використання. При цьому значну увагу приділяють основним засобам, які становлять основу матеріально-технічної бази підприємства та є фундаментом його вдосконалення й розвитку. Цей процес відбувається як шляхом збільшення кількості об'єктів основних засобів (екстенсивний шлях), так і за рахунок підвищення ефективності їх використання (інтенсивний шлях).

Насамперед слід дослідити наявність та динаміку основних засобів у складі майна підприємства. В подальшому основні засоби оцінюють з точки зору їх практичного застосування та мобільності, тобто структурують їх на активну та пасивну частини.

Аналіз складу та динаміки основних засобів потребує належного дослідження показників, що характеризують технічну доцільність їх використання.

Детально розглядають в процесі аналізування оцінку наявності та руху основних засобів за такими показниками, як коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів, показники, що характеризують технічний рівень основних засобів, фондвіддачу.

У фінансовому аналізі основні засоби розглядають як об'єкт вкладання капіталу, тому їх називають основним капіталом.

Зміни в складі та структурі необоротних активів підприємства ТОВ «Альтера плюс» характеризують показники, наведені в табл. 5.

Згідно з даними табл. 5 наявні такі зміни в складі та структурі необоротних активів підприємства: вартість необоротних активів збільшилась за 2016 рік на 7,4 тис. грн., або в 2,64 рази за рахунок збільшення вартості основних засобів та незавершених капітальних інвестицій; за 2017 рік вартість необоротних активів зменшилась на 2,5 тис. грн., або на 11,01%.

Можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу у складі необоротних активів мають

основні засоби. Загальна вартість основних засобів збільшилась за 2016 рік на 3,1 тис. грн., або на 91,4%, а за 2017 рік – на 2,6 тис. грн., або на 40,3%.

Технічний стан основних засобів характеризують коефіцієнти зносу та придатності. Коефіцієнт зносу характеризує частку їх вартості, яку вже списано на витрати виробництва в попередніх періодах, а коефіцієнт придатності – вартість, яку ще не перенесено на готовий продукт.

Для характеристики технічного стану основних засобів використовуються такі основні показники, як коефіцієнти спрацювання (зносу), придатності, оновлення, вибуття та інші (допоміжні) коефіцієнти.

Розрізняють два види зносу, а саме фізичний та моральний, кожний з яких має ще дві форми.

Фізичний знос – це поступова втрата засобами праці своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей внаслідок їх використання у виробництві (перша форма), а також у стані бездіяльності, тобто під впливом сил природи (корозія металу, вивітрювання) та надзвичайних обставин (друга форма). Чим інтенсивнішим є використання основних фондів, тим швидшим буде їх фізичний знос.

Фізичний знос можна визначити двома способами, а саме на підставі паспортних даних про можливу тривалість експлуатації (кількість виконаних робіт); за даними обстежень технічного стану основних фондів. Ці методи використовуються, як правило, під час проведення інвентаризації та переоцінки.

Моральний знос – це знецінення об'єктів основних засобів унаслідок нових досягнень технічного прогресу ще дозавдо до їх повного фізичного зносу. Розрізняють дві форми морального зносу, а саме знецінення машин внаслідок здешевлення їх виробництва або внаслідок випуску нових, досконаліших та продуктивніших машин. Суму морального зносу першої форми можна визначити за даними переоцінки основних фондів як різницю між первісною та відновною вартістю об'єкта основних засобів.

За морального зносу другої форми під час визначення відновної вартості необхідно враховувати продуктивність об'єкта основних засобів,

Таблиця 5

Аналіз складу та структури необоротних активів ТОВ «Альтера плюс»

Назва майна	2015 рік		2016 рік		2017 рік		Зміни за рік					
							за 2015–2016 роки		за 2016–2017 роки		зміна структури	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2016 року	2017 року
Основні засоби	3,4	76,7	6,6	54,5	9,4	100	3,1	191,4	2,6	140,30	-21,4	43,7
Незавершені капітальні інвестиції	1,1	23,3	5,3	44,5	0	0	4,3	520,0	-5,3	0,00	21,6	-43,7
Всього	4,5	100	11,9	100	9,4	100	7,4	264,4	-2,5	78,99	0,0	0,0

тривалість міжремонтних періодів, споживання енергії та інші показники засобів праці сучасної конструкції.

Коефіцієнт зносу основних засобів розраховують на початок та на кінець звітного періоду, а також вивчають його динаміку за кілька років. Аналіз проводять на підставі даних бухгалтерського балансу. Чим нижче коефіцієнт зносу, відповідно, вище коефіцієнт придатності, тим краще технічний стан основних засобів підприємства. Для розрахунку коефіцієнта зносу використовують таку формулу:

$$K_{zn} = OZ_{zn} / OZ_{pv}, \quad (6)$$

де K_{zn} – коефіцієнт зносу;

OZ_{zn} – сума зносу основних засобів, тис. грн;

OZ_{pv} – первісна вартість основних засобів на початок періоду, тис. грн.

$$K_{zn}_{2015} = 2,6 / 6,5 = 0,40.$$

$$K_{zn}_{2016} = 1,7 / 8,4 = 0,20.$$

$$K_{zn}_{2017} = 2,6 / 11,8 = 0,22.$$

Для розрахунку коефіцієнта придатності використовують формулу:

$$K_{pr} = OZ_{zv} / OZ_{pv}, \quad (7)$$

де K_{pr} – коефіцієнт придатності;

OZ_{zv} – залишкова вартість основних засобів, тис. грн.

$$K_{pr}_{2015} = 3,5 / 6,3 = 0,555.$$

$$K_{pr}_{2016} = 6,5 / 8,6 = 0,755.$$

$$K_{pr}_{2017} = 9,7 / 11,7 = 0,829.$$

Показники свідчать про покращення технічного стану основних засобів.

Показники ефективності використання основних засобів відображають співвідношення отриманих фінансових результатів підприємства та використовують для досягнення цих результатів.

Визначаючи економічну ефективність використання основних засобів, використовують систему натурально-вартісних показників, а також співвідносні оцінки темпів зростання випуску продукції та темпів зростання обсягу фондоозброєності праці та її продуктивності.

Показниками, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами, є фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства.

Фондомісткість є величиною, зворотною фондовіддачі. Цей показник уможливорює визначення вартості основних засобів на одну гривню виробленої продукції та характеризує їх забезпеченість на підприємстві. За нормальних умов фондовіддача має тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення.

Забезпеченість підприємства основними виробничими засобами визначається рівнем фондоозброєності праці, яку розраховують як відношення вартості основних виробничих

засобів до кількості працівників. Збільшення рівня фондоозброєності є позитивним фактором. Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства визначається як відношення вартості основних виробничих засобів (за вирахуванням суми їхнього зносу) до вартості майна підприємства.

Якщо коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства сягає критичної позначки (0,2–0,3), то реальний виробничий потенціал підприємства буде низьким, і треба терміново шукати кошти для виправлення становища.

Аналіз фондовіддачі проводиться за двома напрямками, такими як вивчення впливу факторів на зміну фондовіддачі, вивчення впливу фондовіддачі на обсяг виробництва.

Підвищенню фондовіддачі сприяють збільшення питомої ваги активної частини основних засобів, збільшення часу роботи устаткування, механізація та автоматизація виробництва, використання прогресивної технології, модернізація діючого устаткування тощо. Зниження фондовіддачі приводить до збільшення суми амортизаційних відрахувань, відповідно, сприяє зменшенню частки прибутку в ціні товару, що приводить до збитків.

Фондовіддача включає поняття ефективності відтворення та інтенсифікації використання необоротних активів. Під час обчислення та порівняльного аналізу цього показника за групою підприємств слід дотримуватись правильного методичного підходу. Однакові за профілем та потужністю підприємства можуть мати різний рівень фондовіддачі.

Для виявлення невикористаних резервів в експлуатації машин та устаткування слід визначити фондовіддачу не лише із загального розміру основних виробничих засобів, але й з їх активної частини.

Узагальнюючим показником є фондовіддача, тобто обсяг продукції, виробленої за рік або інший період, який припадає на 1 грн. вартості основних засобів. Фондовіддача відбиває фактичну ефективність основних засобів, обумовлену двома показниками, а саме їх технічним рівнем та ступенем використання.

$$F_v = TP / OZ, \quad (8)$$

де F_v – фондовіддача, грн./ грн.;

TP – випуск продукції, тис. грн.;

OZ – вартість основних засобів, тис. грн.

$$F_{v_{2015}} = 922,4 / 6,4 = 144,1 \text{ грн./ грн.}$$

$$F_{v_{2016}} = 705,2 / 8,3 = 84,96 \text{ грн./ грн.}$$

$$F_{v_{2017}} = 644,4 / 11,8 = 54,61 \text{ грн./ грн.}$$

Показник фондомісткості є обернено пропорційним показнику фондовіддачі та розраховується за формулою:

$$F_m = OZ / TP, \quad (9)$$

де F_m – фондомісткість, грн./ грн.

Аналіз техніко-економічних показників ТОВ «Альтера плюс»

Назва показника	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Зміни за рік		Темпи росту за рік, %	
				2016	2017	2016	2017
Фондовіддача, грн./грн.	146,4	83,4	54,1	-62,5	-29,8	57,3	64,5
Фондомісткість, грн./грн.	0,0069	0,0117	0,0183	0,0051	0,0066	174,4	155,0

$$ФМ_{2015} = 6,4 / 922,4 = 0,0069 \text{ грн./грн.}$$

$$ФМ_{2016} = 8,3 / 705,2 = 0,0117 \text{ грн./грн.}$$

$$ФМ_{2017} = 11,8 / 644,4 = 0,0183 \text{ грн./грн.}$$

Показники ефективності використання основних засобів свідчать про зниження ефективності використання основних засобів (табл. 6).

Для вирішення завдання підвищення використання основних засобів та отримання бажаних результатів у діяльності підприємства мають бути розроблені шляхи, спрямовані на поліпшення використання основних засобів, практичне застосування яких дасть змогу використовувати наявні на підприємстві резерви підвищення їх ефективності, а також визначити основні чинники, що сприятимуть цьому.

Загалом будь-яке зростання основних засобів розглядається як чинник, що знижує фондівіддачу, проте в умовах технічного прогресу ріст основних засобів (особливо їх активної частини) є закономірним явищем, тому керівництво має прагнути до ефективного його використання.

Під час оцінювання ефективності використання основних засобів слід враховувати особливості господарської діяльності, форму власності та стратегічну мету підприємства.

Зростання цін на обладнання зазвичай випереджає зростання їх експлуатаційної продуктивності, що спричиняє підвищення вартості одиниці потужності та падіння фондівіддачі. Оптова ціна на певне обладнання може бути підвищена, але меншою мірою, ніж її продуктивність. Нова техніка забезпечує збільшення фондівіддачі лише тоді, коли продуктивність зростає швидше, ніж її вартість, за кращих (рівних) умов.

Це слід враховувати під час розроблення нової техніки, яка забезпечить максимальну ефективність, зокрема підвищення фондівіддачі. Вихідним моментом для аналізу резервів зростання фондівіддачі є класифікація чинників, які впливають на її рівень. В економічній літературі пропонуються різні чинники для обчислення впливу на фондівіддачу.

Аналіз стану та ефективності використання основних засобів включає аналіз обсягу, складу та структури основних засобів, крім того, проведено розрахунок коефіцієнтів оновлення, зносу, вибуття та їх придатності. Узагальнюючим показником, що характеризує ефек-

тивність використання основних засобів, є фондівіддача. Проведений аналіз засвідчив, що на ТОВ «Альтера плюс» фондівіддача у 2017 році порівняно з 2016 роком збільшилась на 1,27 пункти. Завдяки ефективному використанню основних засобів (росту фондівіддачі на 21,19%) збільшився обсяг продукції на 31,38%. Зростання фондівіддачі вказує на підвищення ефективності використання основних коштів та є позитивною тенденцією в діяльності підприємства. Для подальшого підвищення показника фондівіддачі слід нарощувати обсяги виробництва продукції за рахунок збільшення інтенсивності використання основного капіталу та зменшення середньорічної вартості основних засобів шляхом ліквідації зношеного та малопродуктивного обладнання.

Висновки. Терміни «основні фонди» й «основні засоби» можуть розглядатися як тотожні під час вирішення такого завдання, як аналіз стану, використання, перспектив розвитку засобів праці та їх ролі у виробничо-господарській діяльності.

Загальноприйнята вартісна оцінка зносу основних засобів не відображає їх фізичний знос, а лише показує те, яка частина первинної вартості основних засобів перенесена на вироблену продукцію.

Завданнями аналізу активів підприємства є оцінювання забезпеченості основними засобами, складу та їх структури, ступеня оновлення та вибуття, технічного стану засобів; визначення рівня фондівіддачі, її динаміки; вивчення впливу зміни розміру основних засобів і фондівіддачі на обсяг робіт; виявлення резервів підвищення фондівіддачі; поліпшення використання техніки; визначення шляхів зниження витрат на утримання та експлуатацію машин і механізмів; оцінювання виявлених резервів; розроблення заходів щодо поліпшення використання активної частини основних засобів [3, с. 150].

Особливість аналізу основних засобів полягає в його багаторівневому характері суттєвого виділення рівня впливу чинників та відповідному виборі моделі та способів аналізу. Кінцевою метою аналізу основних засобів підприємства є можливість розширення обсягів випуску та реалізації без додаткового залучення ресурсів або визначення потреби відновлення чи розширення виробничого потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы конкурентного анализа в бизнесе. Москва: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2005. 541 с.
2. Хелферт Э. Техника финансового анализа / пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 663 с.
3. Шкарабан С.І. Принципи та умови організації оперативного економічного аналізу на підприємстві. Економічний аналіз: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. Вип. 4. Тернопіль, 2009. С. 11–12.
4. Борисюк І.О., Ткаченко І.І. Резерви підвищення ефективності використання основних фондів підприємства. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Серія: Економічні науки. 2012. № 33.
5. Маренич Т.Г., Луценко О.А. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів. Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. 2012. Вип. 127.
6. Следь О.М. Удосконалення системи показників оцінки оновлення основних засобів виробництва. Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Т. 14. № 3. Тернопіль: видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. С. 203–210. ISSN 1993-0259.
7. Стратійчук В.М., Богацька Н.М. Основні засоби та аналіз їх ефективності в бізнес–процесах підприємства. Молодий вчений. 2013. № 2. С. 39–42.

МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ РОЛЬ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

METHODOLOGICAL ASPECT OF ACCOUNT MAIN CHARACTERS AND THEIR ROLE IN THE CURRENT CONDITIONS OF ENTREPRENEURSHIP

Зінченко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

Кептя В.В.

магістрант,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти різноманітних підходів до методики обліку основних виробничих засобів підприємств. Досліджено наукові уявлення щодо визначення економічного змісту поняття «основні засоби» в економічній літературі та нормативно-правових актах України, які регулюють їх бухгалтерський та податковий облік. Вивчено відмінності у трактуванні поняття «основні засоби» для потреб бухгалтерського та податкового обліку.

Ключові слова: підприємство, основні засоби, амортизація, бухгалтерський та податковий облік.

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты различных подходов к методике учета основных производственных средств предприятий. Исследованы научные представления касательно определения экономического содержания понятия «основные средства» в экономической литературе и нормативно-правовых актах Украины, которые регулируют их бухгалтерский и налоговый учет. Изучены различия в трактовке понятия «основные средства» для нужд бухгалтерского и налогового учета.

Ключевые слова: предприятие, основные средства, амортизация, бухгалтерский и налоговый учет.

The theoretical and practical aspects of the various approaches to the methodology of accounting for the main productive assets of enterprises are considered in the article. The scientific ideas concerning the interpretation of the economic meaning of the term "fixed assets" in the economic literature and normative legal acts of Ukraine, which regulate their accounting and tax accounting, are researched. The differences in the interpretation of the concept of "fixed assets" for the purposes of accounting and tax accounting are studied.

Key words: the company, fixed assets, amortization, tax and accounting.

Постановка проблеми. В умовах активізації інтеграційних процесів економічного середовища в Україні значення прозорості, достовірної та зрозумілої для всіх користувачів бухгалтерської інформації невпинно зростає. Нині постає потреба адаптації національної системи обліку до вимог міжнародної практики. Впровадження МСБО сприяє підвищенню прозорості та зрозумілості інформації про діяльність суб'єктів господарювання для іноземних інвесторів. Важливим елементом, що забезпечує ефективне функціонування діяльності будь-якого підприємства, є основні засоби. Вони є основною складовою балансу та суттєво впливають на фінансовий результат діяльності підприємства, тому правильність ведення їх обліку та врахування міжнародного досвіду є необхідною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми обліку основних засобів в умовах реформування економіки України набувають особливої актуальності. Основними протиріччями в процесі обліку та складання звітності за основними засобами є недосконалість методичної та нормативно-правової бази, формування підприємствами необґрунтованої облікової політики щодо основних засобів.

Великий внесок у розробку теоретичних та методичних підходів до вирішення зазначених питань зробили провідні вчені-економісти, зокрема А.А. Белоусов, М.Т. Білуха, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.Г. Лінник, В.С. Лень, Л.Г. Ловінська, О.А. Петрик, Ю.І. Осадчий, П.Т. Саблук, І.Б. Садовська,

В.В. Сопко, Л.К. Сук, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, С.І. Хома, Л.М. Янчева.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Організації та належному відображенню основних засобів у звітності підприємств має приділятися першочергова увага. Саме за обсягом акумульованих основних засобів можна зробити висновки щодо масштабів діяльності підприємства, його потенційних можливостей та перспектив розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення економічної сутності основних засобів та надання пропозицій щодо вдосконалення методики їх облікової системи. Для досягнення означеної мети поставлені такі завдання, як розкриття економічної сутності основних засобів, вивчення законодавчо-правового регулювання облікової системи основних засобів в Україні, внесення пропозицій щодо вдосконалення методики їх обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним нормативним документом, що регулює облік основних засобів, є П(С)БО 7 «Основні засоби» [16]. Порядок формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби та розкриття інформації щодо них у фінансовій звітності сформовані на підставі МСБО 16 «Основні засоби» та П(С)БО 7 «Основні засоби» [14; 16].

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» основними засобами визнаються матеріальні активи, які «підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)» [16].

За Податковим кодексом України «основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6 000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6 000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад одного року (або операційний цикл, якщо він довший за рік)» [17].

Отже, існує необхідність глибше дослідити ці зміни.

Значення вивчення та дослідження такої економічної категорії, як основні засоби, зумовлюється тим, що основні засоби, які призначені для використання у виробничій сфері, складають матеріальну основу продуктивних сил,

виробничий апарат та засоби праці, наявність та склад яких визначає економічний потенціал суспільства.

Стало актуальним дослідження терміна «основні засоби». Дискусійність полягала в тому, що одні економісти поняття «основні фонди» й «основні засоби» ототожнювали [15, с. 10]: «це одна і та ж економічна категорія і виражає одну і ту ж величину»; інші вважали, що «виражені в грошовій формі (балансова оцінка) основні фонди, називаються основними засобами» [21, с. 31]. Оскільки основні фонди трактували як вартісну категорію, то не було необхідності тоді вводити інший термін.

З метою розмежування цих понять науковці використовують термін з економічної теорії. Так, «основні засоби» трактують «як засоби праці, що використовуються (експлуатуються) протягом тривалого часу, при цьому зберігають свою первісну фізичну (натуральну) форму і переносять свою вартість на виготовлений продукт частинами, протягом кількох виробничих циклів, у міру зносу» [3, с. 15]. Це поняття є основою для термінів, які використовуються для бухгалтерського обліку і податкових розрахунків – термін «основні засоби», тобто матеріальні засоби виробництва, які мають вартість. Але один і той же об'єкт залежно від конкретних функцій може бути або засобом праці, або предметом праці. Наприклад, машина або станок є об'єктом основних засобів, якщо її використовують у процесі виробництва, а якщо вона перебуває на складі підприємства і призначена для подальшої реалізації, то вона вже є елементом оборотних активів, а саме «необоротним активом та групою вибуття, що утримувані для продажу». Якщо засоби праці беруть участі у створенні готової продукції, але не переносять на неї свою вартість, то вони не можуть бути визнані основними засобами.

Основні засоби формують матеріально-технічну базу підприємства. Від правильного та раціонального обліку основних засобів залежить процес їх відтворення, поповнення, оновлення, зрештою, забезпеченість підприємства конкурентоспроможними, сучасними засобами праці. Розвиток цього напряму економіки залежить від своєчасного отримання надійної, достовірної, прозорої та повної обліково-економічної інформації.

Питання сутності основних засобів висвітлювали у своїх працях багато авторів, що узагальнено в табл. 1.

З точки зору економічної категорії основні засоби – це частина постійного виробничого капіталу, яка виступає у формі засобів праці та поступово, протягом багатьох виробничих циклів, переносить свою вартість на виготовлений продукт.

Об'єкт основних засобів – це закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет,

Порівняння підходів до визначення терміна «основні засоби»

Джерело	Визначення
Ф.Ф. Бутинець [1]	Основні засоби – сукупність усіх засобів праці вартістю не нижче 15 неоподатковуваних мінімумів заробітної плати і строком служби не менше одного року, виражена в грошовій оцінці. Свою вартість на готовий продукт переносять поступово, частинами, беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох виробничих циклів.
М.Я. Дем'яненко та ін. [19]	Засоби основні – термін бухгалтерського обліку, синонім економічного поняття «необоротні матеріальні активи» (засоби виробництва, матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі діяльності або для здійснення адміністративних і соціальних функцій, що використовуються протягом тривалого періоду і поступово переносять свою вартість на продукцію за ступенем зношення); матеріальні цінності (виробниче майно), що споживається у виробничому процесі, тобто фізичний капітал. У практиці обліку та статистики до засобів основних зараховують об'єкти з терміном служби не менше року. Об'єкт засобів основних визнається, якщо існує ймовірність одержання в майбутньому економічних вигід унаслідок його використання, а його оцінка може бути достовірно визначена.
Р. Ентоні, Дж. Ріс [22 с. 21]	Основні засоби – це матеріальні активи, до яких можна торкнутися (фіксовані) і нематеріальні фіксовані, які не існують у фізичному розумінні (патенти, торгові марки).
А. Кальмес [11, с. 8]	Основні засоби – це ті активи, які слугують підприємству більше одного року.
Л. Кулікова [12, с. 20]	Основні засоби – це активи, які відповідають таким критеріям, як функціональна роль, призначення, сфера діяльності, нерухомість, тривалість використання, матеріальність, вартісна межа.
К. Маркс	Основні засоби – це засоби праці, які функціонують у процесі виробництва для створення додаткової вартості.
С.Ф. Покропивний [3, с. 15]	Основні засоби – це засоби праці, що використовуються (експлуатуються) протягом тривалого часу, при цьому розмір (натуральна форма) зберігається, а також переносять свою вартість на виготовлений продукт частинами протягом кількох виробничих циклів, за ступенем зносу (фізичного та морального).
Російський енциклопедичний словник	Основні засоби – сукупність матеріально-речових цінностей, що використовуються як засоби праці та діють в натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері.
Я.В. Соколов [18, с. 62, 109]	Основні засоби – це капітал, вкладений у своє підприємство, який включає матеріальні (тілесні) та нематеріальні (безтілесні) цінності; капітал, вкладений в інше підприємство (фінансові вкладення).
Е. Хендріксен, М. Ван Бреда [20, с. 53]	Основні засоби – матеріальні товари, призначені для виробництва інших товарів або надання послуг фірмі та її клієнтам у процесі нормального процесу виробництва; вони мають обмежений строк служби, після закінчення якого ліквідуються, списуються або замінюються.
МСБО 16 «Основні засоби» [14]	Основні засоби – активи, які відповідають таким критеріям, як матеріальність (наявність фізичної форми), сфера дії (утримуються підприємством у процесі виробництва або для постачання товарів, або для надання послуг, для здачі в оренду іншим особам для адміністративних цілей); тривалість очікуваного строку використання (має використовуватись більш одного року).
П(С)БО 7 «Основні засоби» [16]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання у виробництві або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).
Податковий кодекс України [17]	Матеріальні активи, зокрема запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6 000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6 000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивним чином з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством.

Подібні (однорідні) об'єкти – це об'єкти, які мають однакове функціональне призначення та однакову справедливу вартість.

Якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремих об'єкт основних засобів.

Об'єкт основних засобів визнається активом, коли існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта, а його вартість може бути достовірно визначена.

Крім того, у визначенні основних засобів наведені такі критерії їх визнання, як матеріальність (мають матеріальну форму); призначення (утримуються з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій); термін корисного використання (більше року або операційного циклу, якщо він довший за рік) [4].

Однією з умов ефективного функціонування підприємств в умовах ринкової економіки є їх забезпеченість основними засобами, оскільки саме основні засоби є тією рушійною силою, за допомогою якої починає функціонувати промислове підприємство, а в подальшому розширювати свою діяльність.

Нині існує значна кількість підходів до класифікації основних засобів, що свідчить про актуальність та проблемність дослідження. З огляду на мету дослідження уточнені ознаки класифікації повинні враховувати цілі ведення бухгалтерського обліку.

Отже, для виділення класифікаційних ознак розглянуто саму її сутність, значення та плавила побудови. Слід зазначити, що терміном «класифікація» визначають принаймні три різні речі, а саме процедуру побудови класифікації, побудовану класифікацію і процедуру її використання.

Правильна класифікація основних засобів є передумовою достовірного їх відображення в обліку, контролю, а також є основою для нарахування амортизації. Крім того, вона забезпечує аналіз структури основних засобів і дає змогу оцінювати рівень їх зношеності в розрізах, що відповідають потребам керівництва підприємства.

Відповідно до цього можемо відзначити, що саме класифікація основних засобів буде впливати на облікове відображення нарахування амортизації на основні засоби.

Відповідно до типової класифікації основні засоби поділяються на такі види:

- за приналежністю вони поділяються на власні та орендовані;
- за використанням – діючі та недіючі;
- за функціональним призначенням – виробничі та невиробничі.

До власних основних засобів відносяться ті, які належать певному підприємству. Власні основні засоби можуть формуватися за рахунок статутного (пайового, акціонерного) капіталу, допоміжного фінансування з відповідних джерел на розширене виробництво, власних прибутків. Орендовані основні засоби не належать певному підприємству, однак на підставі договору оренди використовуються в її господарській діяльності. Орендовані основні засоби відображаються в балансі тільки орендодавця, що виключає можливість їх подвійного обліку.

До діючих основних засобів відносяться ті, які перебувають в експлуатації, зокрема ті, які тимчасово не використовуються або здані в оренду іншим підприємствам на договірних засадах. До недіючих основних засобів відносяться ті, які перебувають в резерві (в запасі, на складі).

Виробничі основні засоби – це засоби, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню. До них належать будівлі, споруди, силові машини та устаткування, передавальні пристрої, транспортні засоби, робоча худоба, багаторічні насадження, інші основні засоби, що діють у сфері матеріального виробництва.

Виробничі основні засоби є знаряддями праці, за допомогою яких працівник впливає на предмет праці, або необхідними для здійснення процесу торгівлі, заготівель, виробництва та іншими матеріальними умовами, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або якимось чином сприяють його здійсненню та багаторазово беруть участь у виробничих циклах, що повторюються, поступово зношуються і, не змінюючи своєї натуральної форми, по частинах переносять свою вартість на виготовлений продукт.

Невиробничі основні засоби – це засоби, що не беруть безпосередньої або побічної участі у процесі виробництва та передбачені для обслуговування потреб житлово-комунального господарства, охорони здоров'я, освіти, культури. До них належать споруди, будівлі, машини, обладнання, апарати та інші засоби, що використовуються в невиробничій сфері.

Невиробничі основні засоби є необхідною умовою суспільного відтворення. До них належать ті основні засоби, які не беруть безпосередньої участі в основній діяльності, а призначені для обслуговування потреб, вони

функціонують тривалий час і поступово зношуються, але не беруть участі у виробництві матеріальних благ, тому втрачена ними вартість не переноситься на продукт. Відшкодування втраченої ними вартості здійснюється за рахунок національного доходу.

Для кожної галузі народного господарства з огляду на її специфіку класифікація основних засобів за натуральним складом, виробничим призначенням конкретизується, але при цьому зберігається можливість приведення всіх галузевих класифікацій до народногосподарської [2].

Основні засоби можна згрупувати за їх функціональним призначенням, галузевою ознакою, використанням, ознакою належності, натурально-матеріальним складом.

За галузевою ознакою основні засоби поділяються на промислові, будівельні, сільськогосподарські, транспортні, зв'язку.

У зв'язку з цим у бухгалтерському обліку основні засоби промислових підприємств поділяються на промислово-виробничі, виробничі основні засоби інших галузей народного господарства та невиробничі.

До промислово-виробничих основних засобів належать будови, споруди, передавальні пристрої, машини та устаткування, робочі машини та обладнання, вимірвальні та регулюючі прилади, лабораторне устаткування, обчислювальна техніка, інші машини та обладнання, транспортні засоби, інструмент, виробничий інвентар та приладдя, господарський інвентар, робочі та продуктивні тварини, багаторічні насадження, меліорація земель і водойми, інші основні засоби.

Невиробничі основні засоби безпосередньо не беруть участі в процесі виробництва. До невиробничих основних засобів належать будови та споруди житлово-комунального та культурно-побутового призначення, транспортні засоби, обладнання, інструменти та інші основні засоби невиробничого призначення для обслуговування житлових, комунальних та культурно-побутових потреб населення.

За використанням основні засоби поділяються на діючі (всі основні засоби, що використовуються в господарстві), недіючі (ті, що не використовуються у даний період часу у зв'язку з тимчасовою консервацією підприємств або окремих цехів), запасні (різне устаткування, що перебуває в резерві та призначене для зміни об'єктів основних засобів, що вибули або ремонтуються).

Істотне значення в обліку основних засобів має розподіл їх за ознакою належності на власні й орендовані. Власні засоби можуть складатися зі статутного (пайового, акціонерного) капіталу, додаткового капіталу з відповідних джерел на розширення роботи підприємства, власних прибутків, цільового фінансування та цільових надходжень.

Орендовані основні засоби показуються в балансі орендодавця, завдяки чому виключається можливість подвійного обліку одних і тих самих засобів.

Для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за такими групами:

- земельні ділянки;
- капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;
- будівлі, споруди та передавальні пристрої;
- машини та обладнання;
- транспортні засоби;
- інструменти, прилади, інвентар (меблі);
- інші основні засоби [16].

Класифікація основних засобів є передумовою раціональної організації їх обліку. Її орієнтація на загальних для усіх галузей національної економіки ознаках, тобто визначенні різних груп основних засобів та їх об'єднання за спільними функціями у виробничому процесі, має домінуюче значення для організації бухгалтерського обліку. Завдяки цьому основні засоби розділяють по групах, які підлягають обліку та контролю на бухгалтерських рахунках. Також забезпечується єдність групування по видах об'єктів у всіх галузях економіки, що дає змогу досягти зіставлення облікових показників різних підприємств. Для забезпечення своєчасного та правильного обліку основних засобів та контролю за їх збереженням і використанням на підприємстві має бути розроблена економічно обґрунтована класифікація основних засобів за такими ознаками, як натурально-речовий склад, функціональне призначення, використання, належність, відношення до галузі народного господарства. Раціональна класифікація основних засобів дає змогу оптимізувати їхню структуру, тобто забезпечити ефективне їх використання, сприяти покращенню стану сучасного виробництва [2].

Придбані (створені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів.

Первісна вартість – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Переоцінена вартість – це вартість необоротних активів після їх переоцінки.

Ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Залишкова вартість – це різниця між первісною (переоціненою) вартістю необоротного активу і сумою його накопиченої амортизації (зносу).

Справедлива вартість – це сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату.

Первісна вартість об'єкта основних засобів складається з таких витрат:

- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;
- суми ввізного мита, суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Фінансові витрати не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок запозичень (за винятком фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до П(С)БО 31 «Фінансові витрати»).

Первісна вартість об'єкта основних засобів збільшується з одночасним створенням забезпечення на обґрунтовану розрахунком суму зобов'язання, яке, відповідно до законодавства, виникає у підприємства щодо демонтажу, переміщення цього об'єкта та приведення земельної ділянки, на якій він розташований, у стан, придатний для подальшого використання (зокрема, на передбачену законодавством рекультивацию порушених земель).

Первісна вартість об'єктів основних засобів, зобов'язання за які визначені загальною сумою, визначається розподілом цієї суми пропорційно справедливій вартості окремого об'єкта основних засобів.

Первісна вартість безоплатно отриманих основних засобів дорівнює їх справедливую вартість на дату отримання з урахуванням відповідних витрат [16].

Формування первинної вартості основних засобів відповідно від джерел надходжень узагальнено в табл. 2.

Первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта. Залишкова вартість основних засобів зменшується у зв'язку з частковою ліквідацією об'єкта основних засобів.

Витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані (проведення технічного огляду, нагляду, обслуговування, ремонту) та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигід від його використання, включаються до складу витрат.

Підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. В разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

Переоцінка основних засобів тієї групи, об'єкти якої вже зазнали переоцінки, надалі має проводитися з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялась від справедливої вартості.

Первісна (переоцінена) вартість об'єкта основних засобів може бути збільшена на суму індексації, проведеної в порядку, встановленому податковим законодавством. Переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначаються множенням первісної вартості та суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки відповідно. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість. Якщо залишкова вартість об'єкта основних засобів дорівнює нулю, то його пере-

Таблиця 2

Формування первісної вартості основних засобів

Джерело надходження основних засобів	Формування первісної вартості
Внесок до статутного капіталу підприємства	Визнається вартість, погоджена засновниками (учасниками) підприємства як їх справедлива вартість з урахуванням витрат.
Об'єкти, переведені до основних засобів з оборотних активів	Собівартість, яка визначається згідно з П(С)БО 9 «Запаси».
Об'єкт, отриманий в обмін на подібний об'єкт	Залишкова вартість переданого об'єкта основних засобів. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю є справедлива вартість переданого об'єкта з включенням різниці до витрат звітного періоду.
Об'єкт, придбаний в обмін на неподібний актив	Справедлива вартість переданого немонетарного активу, збільшена (зменшена) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) під час обміну.

оцінена залишкова вартість визначається додаванням справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми зносу об'єкта. При цьому для таких об'єктів, що продовжують використовуватися, обов'язково визначається ліквідаційна вартість.

Відомості про зміни первісної вартості та суми зносу основних засобів заносяться до реєстрів їх аналітичного обліку.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта основних засобів включається до складу капіталу в дооцінках та відображається в іншому сукупному доході, а сума уцінки – до складу витрат.

В разі наявності (на дату проведення чергової (останньої) дооцінки об'єкта основних засобів) перевищення суми попередніх уцінок об'єкта й витрат від зменшення його корисності над сумою попередніх дооцінок залишкової вартості цього об'єкта, а також вигід від відновлення його корисності сума чергової (останньої) дооцінки, але не більше зазначеного перевищення, включається до складу доходів звітнього періоду, а різниця (якщо сума чергової (останньої) дооцінки більше зазначеного перевищення) спрямовується на збільшення капіталу в дооцінках та відображається в іншому сукупному доході.

В разі наявності (на дату проведення чергової (останньої) уцінки об'єкта основних засобів) перевищення суми попередніх дооцінок об'єкта і вигід від відновлення його корисності над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта і витрат від зменшення його корисності сума чергової (останньої) уцінки, але не більше зазначеного перевищення, спрямовується на зменшення капіталу в дооцінках та відображається в іншому сукупному доході, а різниця, що є сумою чергової (останньої) уцінки, більше зазначеного перевищення, включається до витрат звітнього періоду.

Під час вибуття об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені, перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів включається до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням капіталу в дооцінках. Перевищення сум попередніх дооцінок об'єкта основних засобів над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів може щомісяця (щокварталу, раз на рік) у сумі, пропорційній нарахуванню амортизації, включатися до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням капіталу у дооцінках. При цьому до складу нерозподіленого прибутку під час вибуття цього об'єкта включається залишок перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок такого об'єкта, що відображений у складі капіталу в дооцінках. Відомості про суму перевищення попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок об'єкта, що включені до складу нерозподіленого прибутку, заносяться до реєстрів аналітичного обліку основних засобів [16].

Відповідно до П(С)БО 7 [16] амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації) (табл. 3).

ПКУ визначає амортизацію як систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [17].

Коли строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів в бухгалтерському обліку дорівнюють тим, що встановлені ПКУ, або є більшими за них, то для розрахунку амортизації використовуються строки корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів, встановлені в бухгалтерському обліку [17].

Під час організації обліку основних засобів слід враховувати такі чинники:

1) тривалий термін використання об'єктів, протягом якого їх необхідно обліковувати;

2) технічно складна та багатокомпонентна будова, яку необхідно детально відображувати в облікових реєстрах;

3) необхідність проведення ремонтів, реконструкції, модернізації основних засобів, що приводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображати у реєстрах обліку;

4) коштовність об'єктів, що вимагає адекватної організації процесів їх приймання, списання, а також обліку наявності, які б забезпечували їх цілісність та збереження в робочому стані [8].

Упорядкуванню руху документів та їх своєчасному надходженню до бухгалтерії сприятиме організація робіт за графіками документообігу. На підприємстві слід розробити зведений графік з обліку основних засобів, у якому варто зазначити кількість примірників документів, необхідних для оформлення господарської операції; осіб, відповідальних за види робіт (складання документів, їх перевірку, реєстрацію, оброблення, облікову реєстрацію інформації в облікових реєстрах), а також терміни їх виконання.

Проведене дослідження дало змогу виявити такі недоліки в методиці обліку основних засобів [4–10]:

- відсутнє єдине трактування категорії «основні засоби»;
- різноманітність класифікаційних ознак;
- проблеми складності оцінювання основних засобів, які полягають у виборі вартості, за якою їх слід вимірювати;
- відсутність методичних основ обґрунтованого визначення вихідної оцінки основних засобів, що є досить важливим;
- використання поняття «справедлива вартість» в П(С)БО, оскільки ринкові ціни не можна назвати справедливими, адже вони не можуть бути одночасно справедливими для двох учасників ринку, а саме продавця та покупця;

Таблиця 3

Порядок нарахування амортизації основних засобів

Об'єкт амортизації	Це вартість, яка амортизується (окрім вартості земельних ділянок, природних ресурсів і капітальних інвестицій). Вартість, яка амортизується, – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.
Нарахування амортизації	Воно здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством (у розпорядчому акті) за визнання цього об'єкта активом (під час зарахування на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.
Визначення строку корисного використання (експлуатації)	Тут слід враховувати очікуване використання об'єкта підприємством з огляду на його потужність або продуктивність; фізичний та моральний знос, що передбачається; правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори. Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигід від його використання.
Амортизація об'єкта основних засобів	Вона нараховується з огляду на новий строк корисного використання від місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання. Амортизація основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) нараховується із застосуванням таких методів, передбачених П(С)БО 7 [16]. Нарахування амортизації може здійснюватися з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів, встановлених податковим законодавством (крім застосування виробничого методу) [16].
Метод амортизації	Він вибирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання. Метод амортизації об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.
Нарахування амортизації	Воно проводиться щомісячно. Місячна сума амортизації під час застосування прямолінійного методу визначається діленням річної суми амортизації на 12. Місячна сума амортизації під час застосування методів зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивного визначається діленням суми амортизації за повний рік корисного використання на 12. Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, в якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання. Нарахування амортизації під час застосування виробничого методу починається з дати, що настає за датою, на яку об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання. Нарахування амортизації припиняється від місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів, переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію. Нарахування амортизації під час застосування виробничого методу амортизації припиняється з дати, що настає за датою вибуття об'єкта основних засобів.
Сума нарахованої амортизації	Всі підприємства/установи відображають її збільшенням суми витрат підприємства та зносу основних засобів. Одночасно на суму нарахованої амортизації об'єктів зовнішнього благоустрою та житлових будинків, що перебувають на балансах житлово-комунальних організацій, які належать до сфери управління органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади, а також автомобільних доріг загального користування збільшуються доходи цих підприємств та організацій зі зменшенням додаткового капіталу (капіталу в дооцінках, в разі проведення переоцінювання зазначених об'єктів), а за його недостатності – статутного капіталу [16].

– під час вибору об'єктивного методу оцінювання основних засобів слід мати на увазі, що не існує такої оцінки, яка б задовольняла вимоги всіх користувачів фінансової звітності;

– у первинних документах з обліку основних засобів не всі реквізити заповнені, значна кількість інвентарних карток має тільки електронний вигляд;

– внутрішнє переміщення об'єктів не завжди оформлюється актом приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів тощо;

– використання недоцільних методів розрахунку амортизації для здійснення оптимальної амортизаційної політики.

Таким чином, можемо запропонувати такі напрями вдосконалення методики обліку основних засобів:

1) брати до уваги обґрунтоване визначення поняття основних засобів;

2) враховувати тривалий термін використання об'єктів, протягом якого їх слід обліковувати, та технічно складну й багатокomпонентну

будову, яку слід детально відображувати в облікових регістрах;

3) вдосконалювати та спрощувати робочу документацію з аудиту основних засобів підприємства;

4) розробляти заходи щодо збереження приватної власності, унеможливлення крадіжок майна, руйнування об'єктів, що є однією з основних проблем, які постійно постають перед суб'єктами господарювання.

Пріоритетними завданнями вдосконалення методики обліку основних засобів є:

– правильне документальне оформлення та своєчасне відображення в регістрах обліку надходження, внутрішнього переміщення й вибуття об'єктів основних засобів;

– контроль за їх збереженням;

– контроль за витратами на ремонт, а також за ефективністю їх використання;

– правильне обчислення та відображення в обліку сум амортизації;

– отримання документально обґрунтованих даних щодо наявності та руху основних засобів за місцями їх експлуатації, а також у розрізі осіб, відповідальних за її збереження;

– виявлення результатів від реалізації об'єктів основних засобів або іншого їх вибуття.

Висновки. Шляхами вдосконалення обліку основних засобів є раціоналізація первинного обліку та методів і способів збирання, оброблення та узагальнення облікової інформації. Доцільно вдосконалювати теоретично-практичні засади обліку основних засобів щодо розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до потреб суб'єктів підприємства. Реалізація вищенаведених дій сприятиме вдосконаленню організації та методики обліку основних засобів, підвищить їх інформативність, а також прогнозуватиме ефективність їх використання на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: консп. лекц. для студ. спец. 7.050106 «Облік і аудит». Ч. 1. Житомир: ЖІТІ, 1996. 236 с.
2. Домбровська Н.Р. Економічна сутність основних засобів та їх класифікація. URL: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ecnof_2012_9\(1\)_51.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ecnof_2012_9(1)_51.pdf).
3. Економіка підприємства: підручник: у 2 т. / за ред. С.Ф. Покропивного. Київ: Хвиля-Прес, 1995. Т. 1. 400 с.
4. Зінченко О.В., Білоус К.С. Особливості обліку основних засобів на підприємствах. Економіка і управління в умовах глобалізації: мат. VI міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. / МОН України, Донець. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. С. 277–281. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/7015>.
5. Зінченко О.В., Киричок Д.Ю. Актуальні питання аналізу ефективності використання основних засобів на підприємстві. Детермінанти сталого розвитку підприємств в умовах турбулентності: колект. моногр. / за заг. ред. М.І. Скрипник. Київ: КНУТД, 2017. С. 127–141. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/9427>.
6. Зінченко О.В., Киричок Д.Ю. Організація обліку основних засобів на підприємстві. Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні: мат. виступів Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. Київ: КНУТД, 2017. С. 106–109. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/7099>.
7. Зінченко О.В., Помінчук В.Г. Економічна сутність основних засобів та їх роль за сучасних умов господарювання. Детермінанти сталого розвитку підприємств в умовах турбулентності: колект. моногр. / за заг. ред. М.І. Скрипник. Київ: КНУТД, 2017. С. 43–57. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/9427>.
8. Зінченко О.В., Помінчук В.Г. Організація обліку основних засобів: напрямки удосконалення. Перспективи інноваційного розвитку економіки: сучасні підходи та напрями: тези доповідей Міжн. наук.-практ. конф. / за заг. ред. М.М. Палінчак, В.П. Приходько, А. Кринські. Ужгород: вид. дім «Гельветика», 2017. Ч. 2. С. 63–67. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/9245>.
9. Зінченко О.В., Самотуга Т.Ю. Актуальні питання обліку основних засобів на підприємствах. Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні: мат. виступів Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. Київ: КНУТД, 2017. С. 112–115. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/7101>.
10. Зінченко О.В., Сухорукова О.Д. Порядок обліку витрат на утримання основних засобів. Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні: мат. виступів Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. Київ: КНУТД, 2017. С. 95–99. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/7096>.
11. Кальмес А. Фабричная бухгалтерия: ретроспективное изд. Москва: МАКИЗ, 1997. 342 с.
12. Куликова Л. Учет основных средств: современная концепция и тенденции развития: монографи. Казань: изд-во КФЭИ, 2000. 308 с.
13. МСБО 16 «Основні засоби» // IASB; Стандарт, міжнародний документ від 1 січня 2012 року. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
14. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів: Наказ МФУ від 30 вересня 2003 року № 561. URL: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/14281>.
15. Остроумов В.С., Шевчук А.В. Основные фонды СССР: вопросы методологии учета и статистики. Москва: Госстатиздат, 1963. 190 с.

16. П(С)БО 7 «Основні засоби», затверджене МФУ України від 27 квітня 2000 року № 92. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
17. Податковий кодекс України. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
18. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. Москва: Аудит ЮНИТИ, 1999. 628 с.
19. Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.А., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін. Фінансовий словник-довідник / за ред. М.Я. Дем'яненка. Київ: ІАЕ УААН, 2003. 555 с.
20. Хэндриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. Москва: Финансы и статистика, 1997. 576 с.
21. Шульман С.И. Основне фонды и амортизация (теория, учет): монография. Минск: Наука и техника, 1977. 240 с.
22. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры / пер. с англ.; под ред. и предисл. А.М. Петрачкова. Москва: Финансы и статистика, 1993. 560 с.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION OF INTANGIBLE ASSETS: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

Зінченко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

Коров'яковська Л.М.

магістрант,
Київський національний університет технологій та дизайну

У статті висвітлено актуальні питання економічної сутності та класифікації нематеріальних активів в Україні. Вивчено їх теоретичне обґрунтування на підставі чинного національного та міжнародного нормативно-правового регулювання. Досліджено, уточнено економічний зміст нематеріальних активів як специфічного ресурсу підприємства та об'єкта обліку. Наведено поняття об'єкта нематеріального активу та його класифікацію для потреб обліку.

Ключові слова: нематеріальний актив, класифікація, економічна сутність, поняття, структура.

В статье освещены актуальные вопросы экономической сущности и классификации нематериальных активов в Украине. Изучено их теоретическое обоснование на основе действующего национального и международного нормативно-правового регулирования. Исследовано, уточнено экономическое содержание нематериальных активов как специфического ресурса предприятия и объекта учета. Приведены понятия объекта нематериального актива и его классификации для нужд учета.

Ключевые слова: нематериальный актив, классификация, экономическая сущность, понятие, структура.

The topical issues of economic essence and classification of intangible assets in Ukraine are highlighted in the article. Their theoretical substantiation has been studied on the basis of current national and international regulatory and legal regulation. The economic content of intangible assets as a specific resource of the enterprise and the object of accounting is investigated and specified. The concept of the intangible asset object and its classification for accounting purposes are given.

Key words: intangible asset, classification, economic essence, concept, structure.

Постановка проблеми. За сучасних умов діяльності суб'єктів підприємництва активніше використовують такі довгострокові економічні ресурси, як нематеріальні активи, що пов'язано з їх здатністю приносити значні прибутки за ефективного використання. Нині неможливо уявити підприємство, яке б не використовувало таких елементів, як реєстрація авторського права, торгової марки, веб-сайту, винаходу. З одного боку, нематеріальні чинники активно розглядаються вченими-економістами та управлінцями для точнішого визначення своєї сутності та аспектів державного регулювання, а з іншого боку, вони активніше використовуються в усіх сферах діяльності, сприяючи інноваційному розвитку.

Як наслідок, виникає потреба перегляду та уточнення принципів формування активів під-

приємства. Пріоритетності набувають нематеріальні активи, оскільки доведено, що збільшення обсягів виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції на вітчизняному та світовому ринках потребує використання науково-технологічних знань, різних видів інновацій як результатів інтелектуальної діяльності людини. Так, іноземні науковці переконують, що «успіх корпорації залежить більшою мірою від інтелектуальних можливостей системи, ніж від фізичних активів» [39].

У зв'язку з цим виникає потреба аналізу економічної сутності в Україні та дослідження змін законодавства щодо визначення поняття «нематеріальні активи». Дослідження, узагальнення поглядів вчених щодо класифікаційних ознак нематеріальних активів та надання

узагальненої їх класифікації, застосування якої дасть змогу вчасно приймати ефективні управлінські рішення щодо використання нематеріальних активів на підприємстві, є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Унікальність нематеріальних активів та їх новизна у складі ресурсів підприємства, виокремлення їх важливості як об'єкта облікової системи потребують уточнення проблемних питань.

Нематеріальні активи є предметом обговорення багатьох теоретиків і практиків, а питання їх обліку є актуальними та висвітлюються в роботах економістів. Зокрема, облікові особливості нематеріальних активів як предмет пильного дослідження знайшли своє відображення в працях багатьох українських та закордонних вчених. Серед них слід назвати таких, як Г. Дорожко, Т. Банасько, Ф. Бутинець, І. Бігдан, Н. Виговська, С. Голов, М. Плекан, Н. Лобода, Н. Корогод, А. Касич, А. Семенов, Н. Літвінова, Т. Польова, Л. Мельничук, Ю. Писаренко, М. Пушкар, І. Тарасова, І. Ткаченко.

Серед теоретиків слід згадати зарубіжних учених-основоположників, а саме К. Свейбі, Р. Каплана, Д. Нортон, Л. Едвінсона; науковців, які досліджували методику використання нематеріальних активів, таких як П. Друкер, Х. Ітамі, І. Нонака, Х. Текеучі, Т. Стюарт, Т. Давенпорт, Р. Джога, В. Матвєєва, О. Кендюхов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання визначення економічної сутності та класифікації нематеріальних активів для потреб бухгалтерського обліку суб'єктів підприємництва потребують додаткового вивчення.

Проведене дослідження свідчить про те, що в економічній літературі класифікують нематеріальні активи за різними критеріями. Автори виділяють деякі класифікаційні ознаки об'єктів нематеріальних активів, що неповністю дає змогу їх охарактеризувати. З метою належної побудови облікової системи та її управління доцільно уточнити та доповнити методологічну базу щодо класифікації нематеріальних активів. Це сприятиме розширенню спектру обліково-аналітичної інформації щодо нематеріальних активів з метою управління ними.

Наявні наукові праці є значним та важливим внеском в удосконалення облікової системи нематеріальних активів. Проте є низка аспектів, які слід вивчити, зокрема економічна сутність нематеріальних активів, класифікація для облікових потреб, а також проблемних питань, що виникають в означеному спрямуванні.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є висвітлення актуальних питань економічної сутності та класифікації нематеріальних активів в Україні, вивчення їх теоретичного обґрунтування на підставі чинного національного та міжнародного нормативно-правового регулювання, дослідження економіч-

ного змісту нематеріальних активів як специфічного ресурсу підприємства та об'єкта обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання нематеріальних активів на підприємствах постійно супроводжується низкою облікових та управлінських проблем:

- незрозумілість багатьох нових термінів («гудвіл», «франчайзинг», «франшиза», «роялті» тощо), а також порядку їх обліку та управління ними;

- нестикування деяких нормативно-правових документів щодо методики їх обліку;

- невиконання чинної законодавчої бази щодо операцій з нематеріальними активами деякими учасниками ринку, що спричиняє процвітання тіньової економіки та невизнання прав на наукові відкриття, фірмові торговельні марки (знаки), авторські права (літературні, художні, музичні), економічні привілеї тощо, що веде до того, що добросовісні учасники ринку отримують низькі прибутки або збитки в результаті сплати всіх необхідних податків і платежів, а недобросовісні, уникаючи дотримання чинного законодавства, – прибутки;

- не до кінця встановлені чіткі критерії та методики щодо визнання, оцінювання, амортизації, переоцінювання їх в бухгалтерському обліку;

- різні погляди вчених-економістів щодо економічної їх класифікації;

- невміння управляти й ефективно їх використовувати;

- відсутність відображення в балансі та неврахування їх значення для господарської діяльності, що приводить до заниження вартості підприємства.

Насамперед на початку дослідження слід з'ясувати розбіжності щодо визначення нематеріального активу. З цією метою здійснено порівняння визначень цього активу в різних законодавчо-нормативних документах.

Формування в бухгалтерському обліку інформації щодо нематеріальних активів та розкриття інформації про них у фінансовій звітності регулює П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Цим положенням визначено, що нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [4].

Придбаний (отриманий) нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням, а його вартість може бути достовірно визначена.

Нематеріальний актив, отриманий в результаті розроблення, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство має:

- намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, в якому він придатний для реалізації або використання;

- можливість отримання майбутніх економічних вигід від реалізації або використання нематеріального активу;

– інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробленням нематеріального активу [4].

Згідно з МСФЗ 38 [6] нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований. За П(С)БО 8 нематеріальний актив – це «немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований». Немонетарні активи – усі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей [4]. Аналіз законодавчої бази свідчить про те, що нині відсутнє єдине розуміння сутності нематеріальних активів. Нормативні документи мають різні визначення поняття нематеріальних активів. Наведемо деякі з них:

– об'єкт інтелектуальної, зокрема промислової, власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку;

– об'єкти права інтелектуальної власності, інші об'єкти права власності користування;

– немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації)).

Для потреб бухгалтерського обліку П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» передбачено поділ нематеріальних активів на декілька груп (рис. 1).

МСБО 38 рекомендовано окремі класи нематеріальних активів, зокрема:

- назви брендів;
- заголовки та назви видань;
- комп'ютерне програмне забезпечення;
- ліцензії та привілеї;
- авторські права, патенти та інші права на промислову власність, права на обслуговування та експлуатацію;
- рецепти, формули, моделі, проекти та прототипи;
- нематеріальні активи на етапі розроблення [6].

З наведеної в МСБО 38 класифікації видно, що вона дещо відрізняється від наведених груп нематеріальних активів в П(С)БО 8, але також зводиться до переліку видів нематеріальних активів з метою привласнення їм облікового рахунку.

Згідно зі статтею 420 ЦКУ [40] до цих об'єктів, зокрема, належать:

- літературні та художні твори;
- комп'ютерні програми;
- компіляції даних (бази даних);
- виконання;
- фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення;
- наукові відкриття;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;

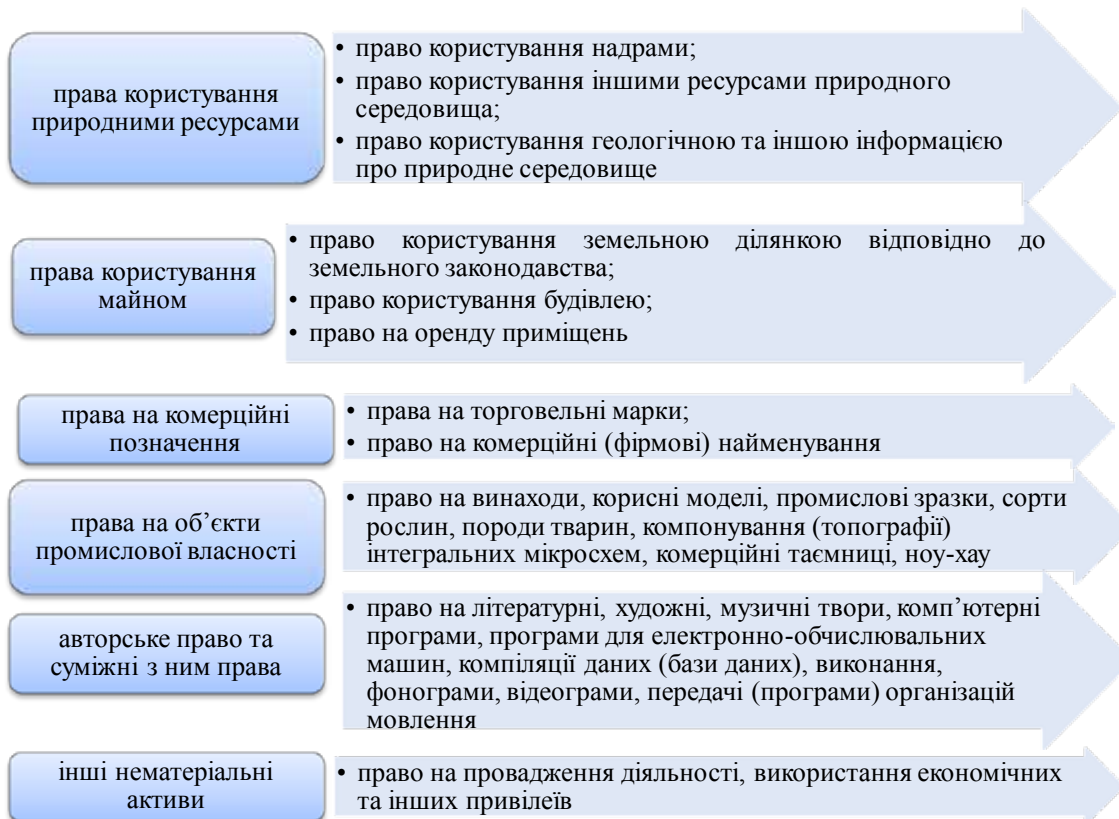


Рис. 1. Класифікація нематеріальних активів за П(С)БО 8

- компонування (топографії) інтегральних мікросхем;
- раціоналізаторські пропозиції;
- сорти рослин, породи тварин;
- комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення;
- комерційні таємниці.

Для здійснення податкових розрахунків нематеріальні активи поділяються на ті, що підлягають амортизації, і ті, що не підлягають.

Таким чином, термін «нематеріальні активи» має різне трактування в нормативних актах, що унеможливує формування єдиного підходу до їх класифікації.

Визначення «нематеріальні активи» передбачалося підпунктом 14.1.120 п. 14.1 статті 14 Податкового кодексу України [1] (далі – ПКУ), проте його виключено на підставі Закону від 21 грудня 2016 року № 1797-VIII [2].

Аналіз змісту категорії «нематеріальні активи» згідно з нормативно-правовими документами унаочнює табл. 1.

Основна розбіжність трактування нематеріальних активів у різних нормативних документах полягає в різному підході до їх визначення в бухгалтерському законодавстві. В нормативних документах [4; 6; 42] нематеріальним активом є немонетарний актив, який не має матеріальної (фізичної) форми та може бути ідентифікований без переліку нематеріальних активів.

В методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку нематеріальних активів у визначенні уточнено, що строк корисного використання нематеріального активу може бути різним без будь-яких обмежень [42]. Такий підхід може вносити непорозуміння щодо визнання нематеріального активу. Зокрема, з одного боку, вираз

«незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації)» означає, що строк використання може бути визначений або невизначений. Під невизначеним строком використання можна розуміти те, що строк не обмежується конкретним терміном. З іншого боку, у визначенні не встановлено уточнення, яке вказує на те, що нематеріальний актив має використовуватися впродовж періоду, який більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік), що наведено в П(С)БО 8. Це означає, що до нематеріальних активів можна включати активи зі строком використання до одного року, що суперечить віднесенню їх до класу необоротних активів, відповідно, відображенню в першому розділі балансу.

У процесі розгляду різних підходів вчених-економістів до класифікації нематеріальних активів встановлено, що запропоновані класифікації різняться числом, змістом і підходом до формування класифікаційних ознак.

Наприклад, Н. Бразілій визначає такі основні групи, як термін використання, ступінь ідентифікації, ступінь правової захищеності, ступінь відчуження, шляхи надходження, ступінь ліквідності й ризику, правова ознака. Ці ознаки можуть використовуватися для цілей бухгалтерського обліку, але потребують удосконалення у зв'язку з ускладненням видів нематеріальних активів, а також операцій з ними. Спрощення класифікації унеможливує характеристику всіх нематеріальних активів.

Наукова література не дає єдиного підходу до трактування категорії нематеріальних активів. Найбільше визначень наводиться в економічній літературі (табл. 2).

Таким чином, враховуючи проведений аналіз трактування, можемо сформулювати таке визна-

Таблиця 1

Визначення змісту поняття «нематеріальні активи»

Нормативно-правовий документ	Зміст поняття «нематеріальний актив»	Характерні риси
Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [3]	Об'єкт (об'єкти) права інтелектуальної власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому законодавством, об'єктом права власності.	Об'єкт права інтелектуальної власності.
П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [4]	Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований.	Немонетарний актив, що не належить до грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або певній) сумі грошей; не має матеріальної форми; може бути ідентифікований.
НП(С)БО в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» [5]	Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований.	Немонетарний актив, що не має матеріальної форми; може бути ідентифікований.
МСБО 38 «Нематеріальні активи» [6]	Немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований.	Не має фізичної субстанції; може бути ідентифікований.

Визначення нематеріальних активів в економічній літературі

Автори	Визначення
О. Лишиленко [7]	Це доступ до прав власності автора, які захищено правами, «що самі по собі є нематеріальними активами».
О. Коблянська [8]	Будь-які (їх коло залишається невичерпним) безтілесні об'єкти цивільного обігу, що можуть бути капіталізовані підприємством, організацією, установою.
Н. Хорунжак [9, с. 68], Л. Шнейдман [10], Н. Грабова [11], Н. Ткаченко [12]	Умовна вартість об'єктів промислової та інтелектуальної власності, а також права користування землею, водними та іншими природними ресурсами.
І. Балабанов [13, с. 33]	Вкладення грошових коштів підприємства (його витрати) в нематеріальні об'єкти, які використовуються в господарській діяльності у тривалому періоді та приносять дохід.
В. Завгородній, В. Савченко [14, с. 80]	Довгострокові витрати, які повинні приносити дохід протягом певного періоду.
В. Палій, В. Палій [15, с. 53–75]	Об'єкти майна, що не мають матеріально-речового змісту або зміст яких не має вирішального значення для продуктивного його використання, або матеріально-речовий зміст яких не розглядається через юридичну обмеженість.
П. Кураков [16]	Належні підприємствам та організаціям цінності, що не є фізичними об'єктами, які мають грошову оцінку та приносять грошовий дохід.
І. Бланк [17, с. 103], А. Турило, О. Корнух [18, с. 173]	Необоротні активи, які не мають речової (матеріальної) форми, що забезпечують здійснення усіх основних видів господарської діяльності.
О. Россомахіна [19, с. 5]	У широкому розумінні це – всі немайнові блага; у вузькому (бухгалтерському розумінні) – ті нематеріальні блага, вартість яких можна з певною гарантією визначити досить точно та відобразити в балансі.
О. Вакун [20, с. 213]	Сукупність усіх невідчутних активів (включаючи інтелектуальний капітал і нематеріальні активи, одержані не в результаті інтелектуальної діяльності), що відповідають вимогам їх визнання активами згідно з національними П(С)БО.
С. Свірко [21, с. 39]	Вид ресурсів установи, що має нематеріальну природу, очікуваний строк корисної дії яких становить більше одного року, які покликані забезпечити його функціонування згідно з визначеними завданнями.
С. Покропивний [22]	Доступ до прав власності автора, які захищено правами, «що самі по собі і є нематеріальними активами».
І. Пилипенко [23]	Це складова частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну користь протягом відносно тривалого періоду.
Г.А. Вемі, Д.Г. Шорт [24]	Активи, які фізично не існують та надають власнику право їх використання.
О. Зайковський, В. Комаров [25, с. 14]	Немонетарні активи, що не мають матеріальної форми, сутність яких полягає у праві власності на об'єкти інтелектуальної власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності особи, можуть бути ідентифіковані (ототожені) та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він більше року) для виробництва, торгівлі та в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам.
В. Диба [26, с. 481]	Немонетарні активи довгострокового використання, що не мають матеріально-речової форми або матеріальна форма яких не має істотного значення для їхнього використання в господарській діяльності, однак мають вартісну оцінку, можуть бути ідентифіковані та здатні забезпечувати підприємству економічну вигоду.
О. Щур, Т. Олексієнко [27, с. 173].	Немонетарні активи, що не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані, сприяють одержанню підприємством доходу та є довгостроковими правами або перевагами, котрі отримує власник таких прав, витратами на їх придбання (створення) і доведення до стану, придатного для використання за своїм призначенням.

Закінчення таблиці 2

Д. Сушко [28, с. 179]	Немонетарні активи, які не мають матеріальної субстанції, проте мають вартість та можуть бути ідентифіковані, утримуються підприємством з метою отримання економічних вигід шляхом їх використання в різних сферах економічної діяльності протягом строку корисної дії.
Дж. Доунс, Дж.Е. Гудман [29]	Ресурс підприємства, головним завданням якого є надання фірмі переваг на ринку (зокрема, дозвіл на пошук копалин, імпорт, авторські права, витрати на рекламу, організаційні витрати).
В. Сатовський [30, с. 2], Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл [31, с. 225–226]	Необоротні довгострокові активи, які не мають матеріальної форми, але мають вартість і можуть приносити підприємству прибуток.
Ю. Гарбар, А. Драниковський, І. Іванова [32, с. 422]	Нематеріальні активи – об'єкти права інтелектуальної, зокрема промислової, власності, а також аналогічні права, визнані в установленому законом порядку.
В. Жук [33, с. 7]	Об'єкти права інтелектуальної власності згідно з Цивільним кодексом України; права користування, що, згідно із законодавством, можуть бути визнані нематеріальними активами.

Таблиця 3

Класифікація нематеріальних активів згідно зі стандартами

МСФЗ 38	П(С)БО 8
Торгові марки	Права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище).
Фірмові найменування	Права користування майном (право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень).
Програмне забезпечення	Права на комерційні позначення (права на товарні знаки, торговельні марки, фірмові назви), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті.
Ліцензії та франшизи	Права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, зокрема ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті.
Авторські права, патенти та інші права на промислову власність, права на обслуговування та експлуатацію	Авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для ЕОМ, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті.
Рецепти, формули, проекти та макети	Інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв).
Незавершені нематеріальні активи	

чення: нематеріальний актив – це немонетарний актив, що не має матеріальної або речової форми, ідентифікований, може утримуватися (використовуватися) підприємством більше одного року або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік, а також використовується у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Класифікація нематеріальних активів в П(С)БО 8 [4], МСБО 38 [6] наведена в табл. 3.

З точки зору зарубіжного досвіду у США для впорядкування різноманітних видів нематеріальних активів Рада зі стандартів фінансового обліку (Financial Accounting Standards Board, FASB) використовує їх класифікацію за природою виникнення, яка включає 6 груп:

- 1) відносяться до маркетингової діяльності;
- 2) відносяться до діяльності щодо пошуку комерційних партнерів та співробітників;
- 3) відносяться до художньої діяльності;
- 4) впливають із контрактних угод;
- 5) представляють нову технологію;
- 6) представляють ділову репутацію (гудвіл).

Р. Рейлі та Р. Швайс у монографії виділяють десять типів нематеріальних активів, які класифікуються за їх зв'язком з іншими елементами (напрямами) діяльності, що наведено в табл. 4 [34].

Класифікація нематеріальних активів за ознаками наявна в працях вітчизняних авторів, таких як І. Бігдан, Т. Польова, Л. Мельник (табл. 5).

Таблиця 4

Класифікація нематеріальних активів за елементами діяльності [34]

Група нематеріальних активів	Найменування об'єктів, що належать до відповідної групи
Нематеріальні активи, що пов'язані з маркетингом	Товарні знаки, фірмові назви, торгові марки (бренди), логотипи тощо.
Нематеріальні активи, що пов'язані з технологіями	Патенти на технологічні процеси, патенти, технічна документація, технічне ноу-хау тощо.
Нематеріальні активи, що пов'язані з творчою діяльністю	Літературні твори та авторські права на них, музикальні твори, видавничі права, права на постановки.
Нематеріальні активи, що пов'язані з обробленням даних	Запатентовані програмні забезпечення комп'ютерів, авторські права на програмні забезпечення, автоматизовані бази даних, маски та шаблони для інтегральних схем.
Нематеріальні активи, що пов'язані з інженерною діяльністю	Промислові зразки, патенти на вироби, інженерні креслення та схеми, проекти, фірмова документація.
Нематеріальні активи, що пов'язані з клієнтами	Списки клієнтів, контракти з клієнтами, відношення з клієнтами, відкриті замовлення на поставку.
Нематеріальні активи, що пов'язані з контрактами	Вигідні контракти з постачальниками, ліцензійні угоди, договори франшизи, угоди про неучасть у конкуренції.
Нематеріальні активи, що пов'язані з людським капіталом	Наприклад, відібрана та робоча сила, що пройшла навчання, договори найму, угоди з профспілками.
Нематеріальні активи, що пов'язані із земельними ділянками	Права на розробку корисних копалин, права на повітряний простір, права на водяний простір тощо.
Нематеріальні активи, що пов'язані з поняттям «гудвіл» (ділова репутація).	Гудвіл організації, гудвіл професійної практики, особистий гудвіл спеціаліста, гудвіл знаменитості, загальна вартість бізнесу як діючого підприємства.

Таблиця 5

Класифікація нематеріальних активів за ознаками

Автор	Класифікаційна ознака
І. Бігдан [35]	<ul style="list-style-type: none"> – Об'єкт права; – функціональне призначення; – спосіб придбання; – характер володіння; – наявність зносу; – термін корисного використання; – застосування в діяльності; – період отримання очікуваних економічних вигід; – рівень правової охорони; – місце використання; – можливість ідентифікації; – спосіб оцінювання; – джерела придбання; – характер участі у виробництві продукту; – вплив на фінансовий результат; – ступінь ліквідності.
Т. Польова [36]	<ul style="list-style-type: none"> – Вид прав; – стан використання; – строк корисного використання; – період отримання очікуваної економічної вигоди; – ступінь ризику вкладень капіталу в нематеріальні активи; – напрями вибуття.
Л. Мельник [37]	<ul style="list-style-type: none"> – Напрями вибуття; – характер функцій у суспільстві; – права використання нематеріальних активів; – господарсько-облікові ознаки; – ознаки цілого; – спосіб отримання; – наявність творчого елемента; – облік; – європейські стандарти.

Запропоновані різноманітні класифікації видових проявів нематеріальних активів мають своє право на існування, і кожен автор використовує класифікацію відповідно до мети свого дослідження. В табл. 6 наведено пропозиції зарубіжних вчених щодо класифікації нематеріальних активів.

Класифікацію із зазначенням мети, яку вона дає змогу досягти, можна використати для надання всебічної характеристики об'єкта нематеріальних активів, зокрема ідентифікації, визначення терміну корисного використання, відображення господарських операцій в обліку (табл. 7).

В Україні не приділяється уваги такому чиннику поняття, як структура нематеріальних активів. Це близьке поняття до плану рахунків, але одночасно відрізняється від нього. Проте за кордоном кожна країна має свою неповторну структуру (табл. 8).

Загалом, досить актуальною проблемою облікової практики нематеріальних активів у суб'єктів господарювання є питання їх класифікації, а також трактування. Під час аналізування різних підходів до визначення терміна «нематеріальні активи» з'ясовано, що склад цього виду активів різноманітний, тому облік нематеріальних активів вимагає особливої уваги.

Пропозиції щодо усунення проблем, пов'язаних з використанням та обліком нематеріальних активів на вітчизняних підприємствах, наведені в табл. 9.

Висновки. В нормативно-правових документах існують розбіжності щодо визначення поняття нематеріальних активів, що обумовлює потребу внесення змін до них з метою встановлення єдиного трактування цієї категорії. Критичний огляд наявних підходів до визначення нематеріальних активів у фаховій літературі дає змогу уточнити сутність цієї обліково-економічної категорії. Дослідження поглядів вчених дало змогу узагальнити класифікацію нематеріальних активів, застосування якої сприятиме вчасному прийняттю ефективного управлінського рішення щодо правильного використання нематеріальних активів на підприємстві.

Нематеріальні активи мають відображатися як особливий вид об'єкта бухгалтерського обліку. Первинний облік НМА має вдосконалюватися щодо посилення змістовного навантаження під час розроблення конкретної форми з метою забезпечення під час відображення всіх особливостей кожного об'єкта [41].

Таблиця 6

Класифікація нематеріальних активів за типами й об'єктами [38]

Тип класифікації	Види нематеріальних об'єктів	Автори, що пропонують або використовують
По відношенню до компанії	– Зовнішні структурні (бренди, заказники, поставники); – внутрішні структурні (програми, структура, управління); – індивідуальні компетенції (освіта, досвід).	К. Свейбі (1997 рік)
По відношенню до людського фактору	– структурні (бази даних, програмне забезпечення, патенти, торгові марки, організаційна структура); – людські (знання, навички, інноваційність, здатність виконувати доручення).	Л. Едвінсон, М. Мелоні (1997 рік)
По відношенню до функціональних галузей менеджменту	– Організаційні (інфраструктура, інформаційні системи, ноу-хау, інтелектуальні здібності); – людські (знання, навички); – ринкові/клієнтські (бренди, знаки обслуговування, ділова репутація, збутова мережа, відносини з поставниками).	Н. Бонтіс (2001 рік), Г. Рус (2005 рік)
По відношенню до джерела активу	– Винаходи; – організаційна діяльність; – людські ресурси.	Б. Лев (2001 рік)
За елементами об'єктів	– Контрактні нематеріальні активи; – нематеріальні активи авторських прав; – клієнтські нематеріальні активи; – нематеріальні активи обробки даних; – гудвіл; – нематеріальні активи людського капіталу; – нематеріальні активи земельної ділянки; – нематеріальні активи маркетингу; – технологічні нематеріальні активи.	Р. Реул Р. Швайс (2005 рік)

Класифікація нематеріальних активів підприємства

№	Класифікаційна ознака	Види нематеріальних активів	Мета класифікації
1	Можливість існування окремо від юридичної особи	Ідентифіковані, неідентифіковані.	Ідентифікація
2	Наявність документа на право власності	Наявний, відсутній.	
3	Ступінь ідентифікації (можливість відчуження)	Ідентифіковані (відчужувані від підприємства), неідентифіковані (невідчужувані від підприємства, індивіда).	
4	Відповідно до Плану рахунків	Права користування природними ресурсами, права користування майном, права на комерційні позначення, права на об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ним права, інші нематеріальні активи.	
5	За ступенем правової захищеності	Захищаються або ні охоронними документами.	
6	Обсяг одержуваних прав на об'єкт	Виняткові права, невиключні права.	
7	Термін служби	З обмеженим терміном служби, з необмеженим терміном служби.	Визначення терміну корисного використання
8	За строком корисного використання	Функціонуючі, нефункціонуючі.	
9	Ступінь морального зносу	Високий, низький.	
10	Унікальність	Унікальні, неунікальні.	
11	За оборотністю	Поточні, довгострокові.	
12	Канал надходження на підприємство	Внутрішній, зовнішній.	Відображення на рахунках обліку
13	Шлях надходження	Придбання за плату, внесення до статутного капіталу підприємства, обмін на подібний об'єкт, обмін на неподібний об'єкт, безкоштовне отримання, отримання внаслідок об'єднання підприємств (бізнесу), самостійне створення на підприємстві.	
14	За способом створення	Власні, пайові, придбані зі сторони.	
15	Шлях вибуття	Реалізація за плату, внесення до статутного капіталу іншого підприємства, обмін на подібний об'єкт, обмін на неподібний об'єкт, безкоштовна передача, ліквідація (списання з балансу).	
16	Характер володіння	Власні, орендовані.	
17	Погашення вартості	Амортизуються, не амортизуються.	Амортизація
18	Відображення в балансі підприємства	Відображений у балансі, невідображений у балансі.	Формування показників фінансової звітності
19	Джерело фінансування	Власні кошти, залучені кошти.	Управлінський облік, менеджмент
20	Отримання доходу	Принносять прямий дохід, приносять непрямий дохід.	
21	Спосіб оцінювання	Індивідуальна оцінка, оцінка в сукупності.	
22	За ступенем впливу на фінансові результати	Здатні безпосередньо приносити дохід, опосередковано впливають на фінансові результати.	
23	Ступінь дохідності	Високодохідні, низькодохідні.	
24	Ступінь ліквідності	Високоліквідні, низьколіквідні.	Економічний аналіз, управлінський облік

Таблиця 8

Аналіз структури нематеріальних активів у різних країнах

Країна	Структура нематеріальних активів
Великобританія	Людський капітал, організаційний капітал, програмне забезпечення, дизайн, патенти та дослідження тощо.
США	Програмне забезпечення, наукові дослідження, наукові дослідження у фінансовій сфері, бренд тощо.
Швеція	Наукові дослідження у фінансовій сфері, професійне навчання, організаційний капітал, бренд, програмне забезпечення, дизайн, наукові дослідження, розвідування корисних копалин, авторські права та ліцензії.
Нідерланди	Програмне забезпечення, наукові дослідження, розвідка корисних копалин, авторські права та ліцензії, бренд, людський капітал, організаційний капітал.
Німеччина	Програмне забезпечення, наукові дослідження, розвідка корисних копалин, патенти та патентні платежі, інновації у фінансові послуги, дизайн, реклама, маркетингові дослідження, людський капітал, організаційний капітал.
Італія	Програмне забезпечення, наукові дослідження, розвідка корисних копалин, патенти та патентні платежі, інновації у фінансові послуги, дизайн, реклама, маркетингові дослідження, людський капітал, організаційний капітал.
Франція	Програмне забезпечення, наукові дослідження, розвідка корисних копалин, патенти та патентні платежі, інновації у фінансові послуги, дизайн, реклама, маркетингові дослідження, людський капітал, організаційний капітал.
Іспанія	Програмне забезпечення, наукові дослідження, розвідка корисних копалин, патенти та патентні платежі, інновації у фінансові послуги, дизайн, реклама, маркетингові дослідження, людський капітал, організаційний капітал.
Японія	Програмне забезпечення, наукові дослідження, розвідування корисних копалин, патенти та патентні платежі, розвиток продукції та дизайн, бренд, людський капітал, організаційний капітал.

Таблиця 9

Проблеми обліку нематеріальних активів та пропозиції щодо їх усунення

Проблеми обліку нематеріальних активів	Пропозиції щодо їх усунення
Неоднозначне тлумачення поняття «нематеріальні активи»; неефективне управління даними активами; відсутність єдиної доцільної методики оцінювання; недосконалість організації збалансованості обліку; відсутність єдиної класифікації; відсутність методики інвентаризації; проблеми під час визнання активів нематеріальними; недооцінювання такої категорії, як гудвіл.	Удосконалення правової бази з обліку; удосконалення системи контролю; визначення єдиного оптимального підходу до оцінювання вартості; підвищення рівня кваліфікації, знань бухгалтерів з обліку нематеріальних активів; розроблення єдиних критеріїв щодо віднесення того чи того об'єкта нематеріальних активів до відповідної групи; запозичення зарубіжного досвіду щодо оцінювання та обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України: затв. ВРУ від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні: Закон України, затверджений Верховною Радою України від 21 грудня 2016 року № 1797-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1797-19#n51>.
3. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України, затверджений Верховною Радою України від 14 вересня 2006 року № 143-V. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
4. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»: Наказ МФУ від 18 жовтня 1999 року № 242. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
5. Національне П(С)БО в державному секторі 122 «Нематеріальні активи», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 12 жовтня 2010 року № 1202. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
6. МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» від 1 січня 2012 року / ВРУ. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
7. Лишиленко О. Бухгалтерський облік: підручник. Київ: ЦНЛ, 2005. 632 с.
8. Коблянська О. Фінансовий облік: навч. посібник. 2-ге вид., виправл. і доповн. Київ: Знання, 2007. 471 с.
9. Хорунжак Н. Сучасні підходи до категоріального визначення та організації обліку нематеріальних активів. Регіональна економіка. 2001. № 2. С. 67–76.

10. Гетьман В., Терехова В., Шнейдман Л. Финансовый учет: учебник / под ред. В. Гетьмана. 2-е изд., перераб., доп. Москва, 2004. 784 с.
11. Грабова Н. Бухгалтерский учет в торговле: практ. пособ. Киев: Учетинформ, 1996. 382 с.
12. Ткаченко Н. Бухгалтерський облік на підприємствах України з різними формами власності: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доповн. Київ: А.С.К., 1997. 672 с.
13. Балабанов И. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. Москва: Финансы и статистика, 1997. 480 с.
14. Завгородній В. Бухгалтерський облік в Україні. Київ: А.С.К., 2003. 848 с.
15. Палий В., Палий В. Финансовый учет: учеб. пособие. 2-е изд. Москва: ФБК-Пресс, 1998. 295 с.
16. Кураков Л., Краснов А., Назаров А. Экономика: инновационные подходы: учебное пособие. Москва: Гелиос, 1998. 600 с.
17. Бланк И. Финансовый менеджмент. 2-е изд., перераб. и доп. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 656 с.
18. Турило А., Корнух О. Теоретико-методичні підходи до визначення складових інтелектуального капіталу підприємства та його змісту. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 3. С. 168–177.
19. Россомахіна О. Взаємозв'язок торговельної марки, ділової репутації та гудвілу як активів підприємства: правовий аспект. Правове регулювання економіки. 2008. С. 1–9.
20. Вакун О. Нова сутність нематеріальних активів в бухгалтерському обліку. Сталий розвиток економіки. 2011. № 3. С. 211–215.
21. Свирко С. Нематериальные активы как объект бухгалтерского учета бюджетных учреждений. Бух. учет и аудит. 2004. № 11. С. 38–43.
22. Покропивний С. Економіка підприємства. Київ: КНЕУ, 2001. 128 с.
23. Пилипенко І. Аудит: застосування міжнародних стандартів аудиту в аудиторській практиці України. Київ: ДАСОА, 2005. 169 с.
24. Вемі Г.А., Шорт Д.Г. Основы фінансового обліку / пер. О. Мінін, О. Ткач. Київ: Основи, 1999. 943 с.
25. Зайковский А., Комаров В. Идентификация нематериальных активов – базис их бухгалтерского учета. Интеллектуальная собственность. 2008. № 5. С. 13–19.
26. Диба В. Облік нематеріальних активів та їхня ідентифікація. Торгівля і ринок України. 2010. № 29. С. 473–481.
27. Щур О., Олексієнко Т. Визнання та ідентифікація нематеріальних активів. Економіка і регіон. 2010. № 1. С. 170–173.
28. Сушко Д. Сутність нематеріальних активів та основні критерії їх використання з метою бухгалтерського обліку. Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 9. С. 177–179.
29. Downes J., Goodman J.E. Dictionary of Finance and Investment Terms. Brron's Educational Series, 1998. 730 p.
30. Сатовський В. Облік і аудит нематеріальних активів у ринкових умовах господарювання. Світ бухг. обліку. 1998. № 5. С. 2–4.
31. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / пер. с англ. под ред. Я. Соколова. 2-е изд., стереотип. Москва: Финансы и статистика, 2004. 496 с.
32. Гарбар Ю., Драниковский А. и др. Оценка имущества и имущественных прав. Киев: ООО «УКЦ «Эксперт-Л», СПД Цудзинович, 2007. 746 с.
33. Жук В. та ін. Нематеріальні активи в роботі підприємств: правові основи, облік, оподаткування: навч. посіб. / ред. В. Жук, Ю. Рудченко. Київ: Юрагро-Веста, 2008. 249 с.
34. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов. Москва: Квинто-консалтинг, 2005. 761 с.
35. Бігдан І. Облік і аудит нематеріальних активів: дис. ... канд. екон. наук; ХДУХТ. Харків, 2003. 287 с.
36. Мельник Л. Управління нематеріальними активами та ефективність їх використання на підприємствах АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. Дніпропетровськ, 2008. 20 с.
37. Польова Т. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків, 2006. 19 с.
38. Мацибора В., Збавський В., Мацибора Т. Економіка підприємства: навч. посібник. Київ: Каравела, 2008. 312 с.
39. Quinn J.B., Anderson Ph., Finkelstein S. Managing Professional Intellect: Making the Most of the Best. Harvard Business Review. 1996. March-April. P. 71–80.
40. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
41. Зінченко О., Коров'яковська Л. Удосконалення первинного обліку об'єкта нематеріальних активів. Майбутній науковець – 2017: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. / укл. В. Тарасов. Сєверодонецьк: Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2017. С. 569–573. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/9247>.
42. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 16 листопада 2009 року № 1327. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ SPECIFICATION ACCOUNTING OF CURRENT BIOLOGICAL ASSETS

Кравченко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Заточна Д.В.

магістр,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

У статті досліджено теоретико-методологічні положення щодо організації обліку поточних біологічних активів. Розглянуто особливості визнання та оцінки поточних біологічних активів, визначено основні недоліки. Проведено порівняльну характеристику нормативно-правових документів з обліку біологічних активів та нормативної бази за міжнародною практикою.

Ключові слова: поточні біологічні активи, сільськогосподарська продукція, облік, оцінка, визнання, справедлива вартість, первісна вартість, активний ринок.

В статье исследованы теоретико-методологические положения по организации учета текущих биологических активов. Рассмотрены особенности признания и оценки текущих биологических активов, определены ее основные недостатки. Проведена сравнительная характеристика нормативно-правовых документов по учету биологических активов и нормативной базы по международной практике.

Ключевые слова: текущие биологические активы, сельскохозяйственная продукция, учет, оценка, признание, справедливая стоимость, первоначальная стоимость, активный рынок.

The article examines the theoretical and methodological provisions for the organization of accounting of current biological assets. The features of recognition and evaluation of current biological assets are considered, its main drawbacks are identified. A comparative description of the regulatory documents on the accounting of biological assets and the regulatory framework for international practice.

Key words: current biological assets, agricultural products, accounting, valuation, recognition, fair value, initial value, active market

Постановка завдання. Діяльність сільськогосподарських підприємств відрізняється від інших наявністю різноманітних природних факторів, які необхідно враховувати і під час організації обліково-контрольного процесу з метою створення належної інформаційної системи. Одним з основних напрямів сільськогосподарської діяльності є рослинництво, особливістю якого є те, що витрати на виробництво продукції та її надходження нерівномірні протягом року. Більшість витрат виконується під час посіву сільськогосподарських культур та збору урожаю, при цьому собівартість сільськогосподарської продукції розраховується тільки в кінці року після врахування всіх виробничих затрат, що впливає на специфіку організації обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні питання бухгалтерського обліку

надходження та використання біологічних активів сільськогосподарських підприємств досліджувались у працях таких учених, як: Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гуцаленко, М.Г. Михайлов, М.Ф. Огійчук, Л.К. Сук, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець та інші. Проте певні проблеми щодо формування облікової інформації та відображення таких активів залишаються невирішеними і досі.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження теоретичних аспектів організації та методики обліку поточних біологічних активів рослинництва.

Виклад основного матеріалу. Для кожного підприємства біологічні активи є власним унікальним обліковим об'єктом, а ефективність їх використання впливає на зростання обсягів сільськогосподарської продукції.

До об'єктів біологічних активів рослинництва відносять різні види рослин (зернові, кормові, олійні, овочеві, картопля тощо) або однорідні групи біологічних активів, які складаються з підвидів рослин (озимі та ярі зернові, кісточкові, зерняткові, горіхоплідні тощо), чи окремі культури (ячмінь, кукурудза, соняшник тощо), а не продукти їх вирощування, які є сільськогосподарською продукцією та вважаються окремим активом. Неправильний вибір об'єкта обліку витрат може призвести до помилок під час визначення фактичної собівартості готової продукції. Так, поточними біологічними активами, згідно з П(С)БО 30 «Біологічні активи», є біологічні активи, які здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців [4]. Це рослини, процес життєдіяльності яких менший за 12 місяців або використання яких більше одного року економічно недоцільно (зокрема, озимі і ярі зернові культури, однолітні трави тощо).

У міжнародній обліковій практиці сутність цього активу більш лаконічна, МСБО 41 «Сільське господарство» [3] відносить до них тварину або рослину, яким властиві біологічні перетворення – це процеси росту, дегенерації, продукування та відтворення, які спричиняють якісні та кількісні зміни біологічних активів. Детально при цьому прописано умови їх визнання та обліку, а саме:

– отримання контролю над активом або пов'язаними з ним майбутніми економічними вигодами;

– можливість його достовірної оцінити.

Для вітчизняних підприємств ці критерії закріплені в Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку біологічних активів [2] (рис. 1).

Виконання цих умов приводить до необхідності їх відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності за певною вартістю.

Можливі економічні вигоди від використання біологічного активу визначаються виходячи зі стану його фізичних якостей.

Залежно від виду господарської діяльності, з якою пов'язане їх використання, вони можуть бути сільськогосподарськими біологічними активами та іншими біологічними активами, не пов'язаними з сільськогосподарською діяльністю (це можуть бути як основні засоби, так і запаси).

Поточний біологічний актив визнається запасом, якщо він не використовується в сільськогосподарській діяльності та утримується для продажу або напрям його використання не визначено.

Біологічний актив, визнаний активом у результаті минулих подій, стосовно якого є ймовірність того, що підприємство не отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з його використанням, у звітному періоді активом не визнається, а його вартість відноситься до інших витрат операційної діяльності [4].

На практиці це означає, що більша частина продукції може враховуватися до початку збору або до продажу.

Питання оцінки біологічних активів є основою і найбільш гострою проблемою, зумовленою труднощами визначення справедливої вартості на основі ринкової ціни. З наявності кількох активних ринків їх оцінка ґрунтується на даних того з них, на якому підприємство передбачає їх реалізацію. П(С)БО 30 «Біологічні активи» [4] передбачено, що біологічні активи за їх первісного визнання оцінюються за справедливою вартістю, а якщо справедливую вартість на дату балансу достовірно визначити неможливо або якщо підприємство є платником податку на прибуток, то можуть визнаватися та відображатися за первісною вартістю, крім поточних біологічних активів рослинництва, які визнаються і відображаються як незавершене виробництво згідно з П(С)БО 9.



Рис. 1. Характерні ознаки поточних біологічних активів

Отже, сьогодні за вимогами чинного законодавства використовуються два підходи до оцінки біологічних активів на дату балансу за первісною вартістю (залишковою вартістю) або справедливою вартістю.

Порядок оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції залежить від джерел їх надходження (таблиця 1).

Тобто для біологічних активів переважним є використання справедливої вартості, хоча законодавчо передбачено застосування принципу історичної (фактичної) собівартості. У міжнародній практиці наголошується на найширшому використанні оцінки за первісною вартістю.

Придбаний (одержаний) біологічний актив зараховується на баланс підприємства за первісною вартістю, яка визначається відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» та 9 «Запаси».

Тобто за надходження біологічних активів необхідно встановити справедливую вартість, крім застосування первісної вартості у разі придбання за плату. Первісна вартість, на відміну від справедливої вартості, відображає реальні витрати на виробництво продукції, які зафіксовані в первинних документах і реєстрах бухгалтерського обліку, а також ґрунтується на реальних цінах, що діяли на відкритому ринку на момент придбання засобів виробництва і предметів праці.

До факторів, що впливають на порядок оцінки біологічних активів, можна віднести їх класифікацію, спосіб надходження та дату оцінки відповідно до певних господарських операцій у процесі руху об'єктів біологічних активів. На ці аспекти необхідно звернути увагу під час розкриття інформації щодо конкретного порядку організації обліку біологічних активів і результатів їх біотрансформації в межах своєї облікової політики.

Моментом подальшого визнання біологічних активів за справедливою вартістю в бухгалтерському обліку організації є дата їх переоцінки в

результаті біотрансформації (зростання, дегенерації) на початок кожного звітного періоду. На кожен дату складання балансу необхідно їх переоцінювати за справедливою вартістю. Таким чином, можна сформулювати релевантну інформацію щодо показників фінансової звітності, яку використовують під час отримання сільськогосподарськими підприємствами інвестицій і кредитів банків. Собівартість реалізованих біологічних активів, яка також обліковується за справедливою вартістю, дорівнює їх справедливій вартості без витрат на місці продажу на останню дату складання балансу, за тією вартістю, за якою вони відображені в обліку на дату реалізації [1].

Відповідно до Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів, оцінювання біологічних активів на дату проміжного та річного балансу здійснюється за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані безпосередні витрати на місці продажу [2].

Можливі підходи до оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю передбачають можливість застосування п'яти методів оцінки [5]:

- аналізу контрактів;
- експертної оцінки комісією;
- аналогів;
- прийняття цін;
- сторонньої професійної оцінки.

Згідно з П(С)БО 30, основним для визначення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції є метод аналогів. Використання справедливої вартості для оцінки активів підприємства сприяє реальному відображенню їхньої вартості в балансі, що дає можливість об'єктивніше проводити аналіз структури майна підприємств.

Застосування справедливої вартості для оцінки активів є складним процесом, проте сприяє більш реальному відображенню їх вартості в балансі, що дає можливість об'єктивніше

Таблиця 1

Оцінка поточних біологічних активів залежно від способу їх надходження

Спосіб надходження біологічних активів	Оцінка біологічних активів
Придбання	Фактичні витрати, понесені на отримання (первісна вартість)
Безоплатне отримання	Справедлива вартість з урахуванням витрат, пов'язаних із доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання в намічених цілях
Внесок до статутного капіталу	
Переведення до складу довгострокових зі складу поточних біологічних активів	Справедлива вартість на дату переведення, зменшена на очікувані витрати на місці продажу
Обмін на подібний біологічний актив	Справедлива вартість переданого активу
Обмін на неподібний біологічний актив	Справедлива вартість переданого активу, збільшена (зменшена) на суму грошових коштів (або їх еквівалентів), які підлягають сплаті (отриманню) за обмінною операцією
Отримання біологічних активів в результаті біологічних перетворень	Справедлива вартість, зменшена на очікувані витрати на місці продажу

проводити аналіз фінансового стану і платоспроможності суб'єктів господарювання. Для визначення справедливої вартості біологічних активів на підприємстві слід створити постійну комісію, до компетенції якої буде віднесено оцінювання та документування. Потрібно отримати інформацію про ціни активного ринку через збір інформації з органів державного регулювання та статистичних органів про закупівельні ціни на продукцію. Необхідно звернути увагу, що у господарській діяльності підприємств придбання площ посівів сільськогосподарських культур, які не досягли зрілості й технологічний процес вирощування яких ще не завершено, має винятковий характер, тобто на них відсутній активний ринок.

За відсутності активного ринку справедлива вартість активів визначається: за останньою ринковою ціною операції з такими активами; за ринковими цінами на подібні активи; за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на додаткові біологічні активи. Згідно з П(С)БО 30 передбачено, що за відсутності інформації про ринкові ціни на біологічні активи справедлива вартість визначається за теперішньою вартістю майбутніх чистих грошових надходжень від активу, обчисленою відповідно до П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів».

Вартість посівів до моменту оцінювання за справедливою вартістю складається з витрат на вирощування, які відображаються на рахунку 23 «Виробництво», а в момент

«переоцінювання» їх необхідно обліковувати на рахунку 211 «Поточні біологічні активи рослинництва» за справедливою вартістю, але, як відомо, вимоги П(С)БО 30 «Біологічні активи» щодо цього виконують лише поодинокі підприємства. на кожну звітну дату справедлива вартість біологічних активів може змінюватися, що додатково необхідно відображати в синтетичному та аналітичному обліку й фінансовій звітності. Після досягнення поточними біологічними активами рослинництва стадії зрілості (збирання урожаю) аналітичний облік культур, що були оцінені за справедливою вартістю, закривається із субрахунку 211 «Поточні біологічні активи рослинництва» та відновлюється на рахунку 23 «Виробництво».

Висновки. Отже, пріоритетним підходом до оцінки біологічних активів є їх оцінка за справедливою вартістю. Сьогодні застосування справедливої вартості під час оцінки біологічних активів в Україні досить проблематичне, з огляду на відсутність активного ринку, та потребує додаткового нормативного врегулювання. Використання методологічно обґрунтованої оцінки дасть змогу управляти витратами, впливати на рівень ефективності виробництва. Сільськогосподарські підприємства повинні значну увагу приділити формуванню облікової політики в частині розкриття інформації про оцінку біологічних активів (визначення справедливої вартості), методику обчислення вартості біологічних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Марченко Л.Ю. Оцінювання та облік поточних біологічних активів рослинництва / Л.Ю. Марченко, В.В. Придатченко // Економіка і регіон. 2015. № 2. С. 54–57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2015_2_12
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів. URL: <https://zakon.help/article/metodichni-rekomendacii-z-buhgalterskogo-obliku-bioaktiviv>
3. МСБО 41 «Сільське господарство». URL: <https://zakon.help/article/mizhnarodnii-standart-buhgalterskogo-obliku-41/>
4. П(С)БО 30 «Біологічні активи» від 18.11.2005 № 790. URL: <https://zakon.help/law/790/>
5. Овчарова Н.В. Оцінка біологічних активів: проблеми методики та організації / Н.В. Овчарова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2016. Вип. 1(2). С. 411–417.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА П(С)БО, ПКУ ТА МСБО ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE NAS, TCU AND IAS CONCERNING DEFINITION OF REVENUES AND EXPENSES

Макарова Г.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Рандіна Ю.А.

магістрант,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Зміни в українському законодавстві зумовлюють необхідність використання міжнародних стандартів фінансової звітності. Водночас існують суперечності між П(С)БО та ПКУ щодо обліку доходів і витрат. У статті висвітлено визначення та визнання доходів і витрат підприємства за національними і міжнародними стандартами, а також за податковим законодавством України.

Ключові слова: дохід, витрати, фінансовий результат, фінансовий облік, податковий облік, база оподаткування, податок на прибуток.

Изменения в украинском законодательстве обуславливают необходимость использования международных стандартов финансовой отчетности. В то же время существуют противоречия между П(С)БУ и НКУ касаясь учета финансовых результатов и их производных. В статье освещены определение и признание доходов и расходов предприятия по национальным и международным стандартам, а также по налоговому законодательству Украины.

Ключевые слова: доход, затраты, финансовый результат, финансовый учет, налоговый учет, база налогообложения, налог на прибыль.

Changes in Ukrainian legislation make it necessary to use international financial reporting standards. At the same time there are contradictions between the Accounting Standards and TCU regarding accounting of financial results and their derivatives. In the article were covered the definition and recognition of income and expenses of the enterprise according to national and international standards, as well as the tax legislation of Ukraine.

Key words: revenue, expenses, financial result, financial accounting, tax accounting, tax base, income tax.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Глобальні зміни у світовій економіці виявилися визначальним чинником розроблення та впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), які мають рекомендаційний характер під час розроблення та впровадженні національних. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 16.07.99 № 997–XIV, «підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, підприємства, які здійснюють діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України,

складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами» [1]. Останнім часом для українських підприємств усе більшої актуальності набуває трансформація фінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності. Найбільш впливовими статтями, що визначають прибуток підприємства, є витрати та доходи його діяльності. Тому однією з найважливіших проблем є трансформація витрат та доходів підприємства. Але їх відображення в обліку та звітності є неоднозначним і за українським законодавством, адже в деяких питаннях Податковий кодекс України та П(С)БО суперечать один одному. Особливості визнання доходів і витрат впливають на формування фінансового результату діяльності, а також на

формування бази оподаткування податком на прибуток підприємств. У правильності визначення вищезазначених економічних категорій є інтереси як держави, так і підприємств приватного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми та перспективи вдосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі МСФЗ досліджували такі науковці, як: Ф. Бутинець, С. Голов, О. Губачова, В. Костюченко, Ю. Кузьмінський, В. Пархоменко, В. Сопко, В. Швець, І. Жолнер та ін. Аналітичний огляд наукових досліджень свідчить, що питання оптимізації обліку доходів за ПКУ та П(С)БО постійно привертають увагу науковців. Так, серед наукового доробку із цього питання слушно виділити праці таких науковців, як: М. Білуха, О. Бородкін, Ф. Бутинець, М. Ван Бреда, С. Голов, М. Дем'яненко, М. Пушкар, В. Титов, М. Чумаченко тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Вчені досліджували визначення поняття та складу доходів і витрат підприємства, порівнюючи національні та міжнародні стандарти. Але ключовим для формування бази оподаткування податком на прибуток підприємств залишається Податковий кодекс України. Пропонується провести порівняльну характеристику стандартів із Кодексом.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є: визначення понять «дохід» та «витрати» згідно з П(С)БО, ПКУ та МСФЗ; огляд класифікації доходів і витрат; аналіз вартості, за якою відображаються доходи і витрати; дослідження принципів розбіжностей в обліку доходів і витрат за ПКУ, П(С)БО та МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливою умовою успішного функціонування зарубіжних підприємств є забезпечення прибутковості їхньої діяльності. Елементами, які безпосередньо пов'язані з формуванням прибутку і мають прямий вплив на цей показник, є доходи і витрати. У бухгалтерському обліку вони відображаються за дотримання принципів нарахування та відповідності доходів і витрат. Згідно із цими принципами, результати господарських операцій визначаються тоді, коли вони здійснюються, а не в момент отримання або сплати грошових коштів. Відображення їх в обліку і фінансовій звітності відбувається у ті періоди, до яких вони належать, за умови прямого зв'язку доходів звітного періоду з витратами, які були понесені під час отримання цих доходів, із дотриманням принципу обачності.

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття такої інформації у фінансовій звітності регулюють П(С)БО

16 «Витрати», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» розроблено відповідно до міжнародних стандартів. Хоча окремого міжнародного стандарту, який визначає методологію обліку витрат і порядок їх розкриття у фінансовій звітності, немає. Питання, що стосуються поняття, оцінки, визнання та класифікації витрат, розкриваються у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності», МСБО (IAS) 2 «Запаси», МСБО (IAS) 16 «Основні засоби», МСБО (IAS) 19 «Виплати працівникам», МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи». Ці стандарти в тому числі регулюють порядок включення витрат до первісної вартості продукції (матеріалів, товарів), основних засобів та нематеріальних активів (їх капіталізацію), а також порядок їх списання у вигляді амортизації (декапіталізації) або вибуття. Крім того, МСБО (IAS) 23 «Витрати на позики» визначає, як обліковувати витрати за позиками.

Визначення витрат, наведене в Національних положеннях бухгалтерського обліку, майже повністю відповідає поняттю витрат, наведеному у МСФЗ. Так, у Концептуальній основі фінансової звітності витрати розглядаються як зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [2]. У НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» надано таке визначення витрат: це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу між власниками) [3].

У МСБО (IAS) 1 «Подання фінансових звітів» витрати класифікуються за характером витрат (амортизація, матеріальні витрати, виплати працівникам, інші витрати) та за функціями витрат: собівартістю реалізації, витратами на збут, адміністративними витратами та іншими витратами [4]. Це відповідає класифікації витрат за економічними елементами та статтями калькуляції у вітчизняній практиці, що передбачено П(С)БО 16 «Витрати» [5].

МСБО (IAS) 2 «Запаси» передбачає загальний підхід, відповідно до якого виокремлюють дві категорії витрат: затрати на продукт та витрати періоду [6]. Вітчизняний П(С)БО 16 «Витрати» не передбачає вищезазначеного розмежування, а оперує тільки категорією «витрати» [5]. Проте категорії «витрати» і «затрати» мають різні природу і значення. Так, під витратами слід розуміти вартісну оцінку ресурсів (грошей, запасів, основних засобів тощо), які використовуються підприємством у процесі здійснення господар-

ської діяльності та включають собівартість реалізованої продукції, заробітну плату, комунальні платежі, амортизацію тощо. Крім того, до витрат належать збитки від інших операцій (продажу основних засобів) та подій (стихійного лиха), а також нереалізований збиток (наприклад, збиток від курсових різниць). Затрати на продукт – це частина витрат, яка безпосередньо пов'язана з придбанням і (або) виготовленням активів, що визначає їхню вартість і приймає участь у формуванні прибутку підприємства в процесі реалізації цих активів.

Окреме місце займають витрати періоду, що являють собою витрати, які не включені до складу вартості запасів і відносяться з часом (з урахуванням принципу відповідності) до складу витрат звітного періоду. Крім того, слід підкреслити, що МСБО (IAS) 2 «Запаси» регламентує склад витрат періоду, який містить понаднормові виробничі витрати, витрати на зберігання, не включаючи витрати на внутрішньовиробниче зберігання, що пов'язано з особливостями технологічного циклу, а також адміністративні накладні витрати і витрати на збут [6].

Принципові суперечності виявлено щодо класифікації та складу витрат діяльності за ПКУ та П(С)БО. Передусім слід зазначити, що в ПКУ не дано визначень видів діяльності, немає поділу діяльності на звичайну та надзвичайну. Натомість є пункт 14.1.84, згідно з яким інші терміни для цілей розділу III використовуються у значеннях, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку і Міжнародними стандартами фінансової звітності, введеними в дію відповідно до законодавства [7]. Поряд із цим у ПКУ проігноровано норми національних П(С)БО в частині поділу витрат на операційні (основні операційні та інші операційні) та інші витрати звичайної діяльності (фінансові, інвестиційні, інші). Відрізняється також визнання витрат. Так, наприклад, витрати на придбання виробничих запасів включаються до складу валових витрат за ПКУ, тоді як за національними стандартами такі витрати обліковуються як запаси. Хоча списання запасів на виробництво вже не визнається витратами за ПКУ, а от за П(С)БО 16 входить до складу витрат. Таким чином, ПКУ потребує уточнення до визнання витрат, що враховуються під час обчислення бази оподаткування.

У П(С)БО, як і в ПКУ, відсутні спеціальні, викладені в окремо взятому стандарті, правила відносно оцінки витрат організації. У міжнародних стандартах оцінку витрат визначають відповідні МСБО (2, 16, 19, 23, 38).

Окрім витрат, на формування валового прибутку та фінансового результату до оподаткування впливає дохід підприємства, визначення якого також має відмінності у стандартах і ПКУ. Згадаємо, що в бухгалтерському обліку доходи і витрати відображаються за дотри-

мання принципів нарахування та відповідності доходів і витрат. Проте принцип нарахувань є не єдиним методом обліку доходів. До окремих операцій і видів доходів у ПКУ застосовано принцип (метод) касових надходжень – касовий метод. Наприклад, суми штрафів та/або неустойки чи пені, отриманої за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду, включаються до доходів за датою їх фактичного надходження. За окремими операціями дохід визначається розрахунковим методом. Наприклад, такий підхід застосовано до визначення суми доходу від виконання довгострокового контракту, якщо не передбачено поетапного здавання робіт. За окремими операціями дохід визначається пропорційним методом. Наприклад, це характерно для доходу від капітальних інвестицій, профінансованих із бюджету. Все це свідчить про різноманітність методів обліку доходів із метою оподаткування [7].

В Україні методологічні основи обліку доходів і відображення їх у звітності визначаються Податковим кодексом України, П(С)БО 15 «Дохід», МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів з клієнтами», який є обов'язковим до застосування з 01.01.2018, та МСБО (IAS) 18 «Дохід», а також МСБО (IAS) 4 «Страхові контракти», МСБО (IAS) 9 «Фінансові інструменти», МСБО (IAS) 16 «Оренда», МСБО (IAS) 28 «Інвестиції в асоційовані та спільні підприємства» та ін. Порівняння основних положень зазначених документів свідчить про наявність багатьох спільних моментів, а також багатьох розбіжностей, що значно ускладнює їх правозастосування. Це, насамперед, стосується критеріїв визнання доходу, класифікації доходів за видами діяльності, оцінки доходів, порядку відображення у звітності тощо.

У П(С)БО 15 «Дохід» поняття доходу не розглядається, проте воно наведене у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», згідно з яким доходи – збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [3]. Згідно з Податковим кодексом, доходи – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами [7]. Згідно з МСФЗ (IFRS) 15 та МСБО (IAS) 18, дохід – збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі надходжень або поліпшення активів, або зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу, крім збільшення власного капіталу, пов'язаного з отриманням внесків від учасників власного капіталу [8; 9].

Не визнаються доходами за національними та міжнародними стандартами: сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо; надходження, що належать іншим особам; надходження від первинного розміщення цінних паперів; сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором [9; 10].

За ПКУ аванси, отримані від покупців, зараховуються до складу валового доходу, а вартість відвантаженої продукції, виконаних робіт, послуг у рахунок отриманого авансу, навпаки, не включається до складу доходів [7]. При цьому вищезазначені події за П(С)БО 15 визнаються протилежно (аванси не є доходом, відвантажена продукція є доходом), відповідно до принципу нарахування [10]. Тож для визначення об'єкта оподаткування з податку на прибуток визнання доходу обмежується лише фактом переходу до покупця права власності на даний товар, продукцію чи інші активи. Тобто не можуть бути визнані доходами за ПКУ результати операцій із надання товарів у межах договорів комісії (консигнації), поруки, схову (відповідального зберігання), доручення, довірчого управління, оперативного лізингу (оренди), інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачі прав власності на такі товари.

На відміну від національних положень за МСБО під час визнання доходу враховується не лише юридична сутність господарських операцій (тобто не тільки перехід права власності), а й економічний зміст (ризик та переваги володіння). Зокрема, якщо за МСБО підприємство залишає за собою суттєвий ризик володіння, операція не розглядається як реалізація і дохід не визнається. Тобто ключовим для визнання доходу за МСБО є перехід контролю над активом. Контроль над активом означає здатність керувати використанням активу та отримувати практично всю решту вигід від нього. Контроль включає в себе спроможність заборонити іншим суб'єктам господарювання керувати використанням активу та отримувати вигоди від нього [8].

Існують також розбіжності в оцінці вартості доходів. Так, згідно з МСФЗ (IFRS) 15 та МСБО (IAS) 18, сума доходу оцінюється за справедливою вартістю отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана з урахуванням суми будь-якої торговельної знижки чи знижки з обсягу, що надають суб'єкти господарювання [8; 9]. У разі відстрочки надходження грошових коштів або їх еквівалентів справедлива вартість компенсації може бути нижчою за номінальну

суму грошових коштів, яка була чи буде отримана. Коли домовленість фактично є фінансовою операцією, справедливу вартість компенсації визначають шляхом дисконтування всіх майбутніх надходжень із використанням умовної ставки відсотка. Різницю між справедливою вартістю та номінальною сумою компенсації визначають як дохід від відсотка [9].

Натомість у П(С)БО 15 «Дохід» поняття дисконтування майбутніх надходжень під час визначення справедливої вартості активів, що підлягають отриманню за умов відстрочення платежу, взагалі не застосовується. При цьому у Положенні зазначається, що в разі відстрочення платежу, внаслідок чого виникає різниця між справедливою вартістю та номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів, які підлягають отриманню за продукцію (товари, роботи, послуги та інші активи), така різниця визнається доходом у вигляді процентів [10]. Тобто для вітчизняного обліку дисконтування як чинник урахування впливу часу не притаманне, що призводить до певного викривлення інформації, поданої у фінансових звітах. Своєю чергою, ПКУ використовує поняття «договірна ціна», яка є не меншою від суми компенсації.

Що ж стосується класифікації доходів, то, згідно з ПКУ, доходи підприємства поділяють на дві групи: дохід від операційної діяльності та інші доходи [7]. Згідно з МСБО (IAS) 18 «Дохід», доходи класифікуються за такими групами: доходи від продажу товарів; доходи від надання послуг; відсотки, роялті та дивіденди [9]. Згідно з П(С)БО 15 «Дохід», доходи в бухгалтерському обліку класифікуються за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи [10].

Відмінність у класифікації доходів впливає на організацію синтетичного та аналітичного обліку доходів діяльності, а також зумовлює розбіжності в складанні «Звіту про фінансові результати» і «Декларації з податку на прибуток» за національними та міжнародними стандартами, адже інформація про доходи буде різною. Крім того, до різниць у сумі доходів призводять розбіжності їх визначення в Кодексі (податковий облік) та стандартах (фінансовий облік). Як наслідок, фінансовий результат до оподаткування (база оподаткування) буде різним, а це означає, що розміри витрат із податку на прибуток та зобов'язання з податку на прибуток будуть відрізнятися. Саме тому під час розрахунку податку в обліку підприємств виникають тимчасові податкові різниці. Вони є причиною появи відстрочених податків: відстроченого податкового зобов'язання (далі – ВПЗ) та відстроченого податкового активу (далі – ВПА). Якщо податковий прибуток вийшов більшим за бухгалтерський, різниця між ними буде відображена як ВПА. У протилежному разі різниця буде відображена як ВПЗ.

Підприємство ніколи не повинне класифікувати ВПА та ВПЗ як оборотні активи (коротко-строкові зобов'язання). Вони відображаються в Балансі в розділах довгострокових активів або довгострокових зобов'язань, адже припустимо, що будуть погашені більше ніж через 12 місяців.

Висновки. Визначення витрат, як і їх класифікація, наведене у П(С)БО, майже повністю відповідає поняттю витрат, наведеному у МСБО. Принципові суперечності виявлено щодо класифікації та складу витрат діяльності за ПКУ та П(С)БО. У ПКУ не дано визначень видів діяльності, немає поділу діяльності на звичайну та надзвичайну, а також поділу витрат на операційні та інші витрати звичайної діяльності. Крім того, ПКУ потребує уточнення визнання витрат, що враховуються під час обчислення об'єкта оподаткування.

За П(С)БО доходи відображаються за дотримання принципу нарахування. За ПКУ визнання доходу відображається на правилі «першої події», тобто обмежується лише фактом переходу до покупця права власності. А от ключовим

для визнання доходу за МСБО є перехід контролю над активом. Існують також розбіжності в оцінці вартості доходів.

До різниць у сумі доходів призводять розбіжності їх визначення в Кодексі та стандартах. Як наслідок, база оподаткування буде різною, а це означає, що розміри витрат із податку на прибуток та зобов'язання з податку на прибуток в обліку підприємства будуть відрізнятися. Саме тому під час розрахунку податку виникають податкові різниці, а також відстрочені податки.

В Україні внесення змін до ПКУ зблизило податковий та фінансовий облік, проте певні відмінності залишаються. Припустимо, що мета такого наближення податкових законодавчих норм до норм фінансового обліку – полегшити процес складання декларації з податку на прибуток. Проте таке доповнення не гармонізується з нормами МСБО, а навпаки, віддаляє від них. У результаті з'являється нова ланка між фінансовим та податковим обліком, що призводить до збільшення ресурсів на ведення обліку і складання фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/997-14>.
2. Концептуальна основа фінансової звітності від 01.09.2010. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
3. Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 «Про національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: http://vobu.ua/ukr/documents/item/nakaz-ministerstva-finansiv-ukrajini-07-02-2013-73?app_id=23.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» від 01.01.2012. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
5. Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318 «Про положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». URL: http://vobu.ua/ukr/documents/item/nakaz-ministerstva-finansiv-ukrajini-vid-31-grudnya-1999-r-318?app_id=23.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» від 01.01.2012. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17>.
8. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» від 01.05.2014. URL: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/msfz-15-dokhid-vid-dohovoriv-z-kliientamy>.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 01.01.2012. URL: http://vobu.ua/ukr/documents/item/mizhnarodnij-standart-bukhgalterskogo-obliku-18-dokhid?app_id=23.
10. Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290 «Про положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». URL: http://vobu.ua/ukr/documents/item/nakaz-ministerstva-finansiv-ukrajini-vid-29-listopada-1999-r-290?app_id=23.
11. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 368 с.
12. Чубарь О.А. Финансовый учет: обучающий курс; 10-е изд. Днепр: Акцент ПП, 2018. 544 с.

ПРОБЛЕМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ СПІВРОБІТНИКІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

PROBLEMS AND METHODS OF ASSESSMENT OF THE HUMAN CAPITAL OF THE BUDGETARY ORGANIZATION

Малахов В.А.

кандидат економічних наук
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Денисюк О.О.

студентка,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті досліджено роль людського капіталу як об'єкта бухгалтерської звітності, який на більшості організацій не піддається вартісному вимірюванню і, відповідно, не знаходить відображення в обліку, що не дає змоги забезпечити зростаючі потреби управління. Проаналізовано методи та підходи до оцінки людського капіталу співробітника організації. Наведені розрахунки оцінки вартості людського капіталу на прикладі існуючої бюджетної установи.

Ключові слова: заробітна плата, людський капітал, трудові ресурси, плинність кадрів, економічний знос персоналу, модель активів, модель витрат.

В статье исследована роль человеческого капитала как объекта бухгалтерской отчетности, который на большинстве организаций не поддается стоимостному измерению, соответственно, не находит отображения в учете, не позволяет обеспечить растущие потребности управления. Проанализированы методы и подходы к оценке человеческого капитала сотрудника организации. Представлены расчеты оценки стоимости человеческого капитала на примере существующей бюджетной организации.

Ключевые слова: заработная плата, человеческий капитал, трудовые ресурсы, текучесть кадров, экономический износ персонала, модель активов, модель затрат.

The article examines the role of human capital as an entity of accounting and reporting, which, in most cases, is not subject to cost and measurement, it does not appear to be reflected in the accounts, does not allow meeting the growing needs of empowerment, and the methods and approaches to assessing the human capital of the employee of the organization. Calculations of the estimation of the value of the human capital on the example of the existing budget organization are presented.

Key words: wages, human capital, labour resources, personnel turnover, economic deterioration of personnel, asset model, cost model.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки трудові ресурси мають неабияке значення, адже науково-технічний прогрес потребує постійного зростання якості трудових ресурсів, високого рівня освіти працівників, розвитку їх творчих здібностей, схильності до навчання та відповідальності у виконанні поставлених завдань. Так, за даними рейтингової агенції Standard & Poors, понад 78% загальної вартості компаній із переліку S&P 500 становить інтелектуальний капітал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання проблем та методів оцінки людського капіталу займалися досить

багато вчених, таких як В.В. Близнюк, І.В. Журавльова, Т.В. Давидова, С. Климко, Т.В. Давидюк, В.О. Сопко та ін. Доцільність вартісної оцінки людського капіталу підтверджується зарубіжною практикою і розробками учених: І. Фішера, С. Форсіта, Ф. Крама, Ю. Фіша, Л. Дубліна, А. Лотка, які намагалися розрахувати вартість окремої людини і всього населення країни.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення теоретичних, методологічних положень та практичних рекомендацій щодо проблем та методів оцінки людського капіталу співробітників бюджетної установи для формування якісної стратегії управління та

розвитку організації в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Людський капітал являє собою довготривалий економічний ресурс, відтворювальний обіг якого в кілька разів триваліший від середніх термінів обігу основного (фізичного) капіталу. Його «економічний знос» (фізичний і моральний) нерідко має як би зворотний знак: виробнича цінність працівника все частіше (у міру інтелектуалізації трудової діяльності) з плином часу зростає. Для управління й ефективного використання людського капіталу необхідні його повноцінний облік і оцінка. Людський капітал визначається як капітал у формі знань, умінь і навичок, отриманих людиною в процесі освіти і практичної діяльності, які дають йому змогу успішно виконувати свою професійну діяльність.

Сучасний економіко-математичний аналіз трактування людського капіталу означає оцінювання втіленої в індивідумі потенційної здатності приносити дохід, включає вроджені здібності та таланти, а також утворення та придбання кваліфікацію. Аналіз та оцінка рівня людського капіталу в бюджетній організації набуває особливого значення під час вибору майбутніх напрямів її функціонування.

У сучасній практиці бухгалтерського обліку людський капітал не враховується в бухгалтерському балансі комерційного підприємства або бюджетної установи. Традиційний облік розглядає тільки ресурси, які є власністю організації. У зв'язку з тим, що персонал як особливий вид ресурсу не може бути майном та об'єктом власності, представники традиційного обліку не розглядають його як об'єкт обліку, а саме – актив (ресурс, контрольований організацією у результаті минулих подій, використання якого, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому) [1].

Обліку та переоцінці підлягає лише інтелектуальний капітал, який ототожнюється з нематеріальними активами. При цьому нематеріальними активами не є інтелектуальні та ділові якості персоналу організації, їх кваліфікація і здатність до праці. Ця обставина не дає змоги отримати реальну оцінку вартості комерційного підприємства або бюджетної установи.

Нематеріальні активи – проблемні натепер питання в методології бухгалтерського обліку як для українських, так і для зарубіжних підприємств, що насамперед пов'язано зі складністю самого предмета, визначення критеріїв класифікації і визнання нематеріальних активів [2].

Якщо звернутися до МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» і низки положень МСФЗ 22 «Об'єднання компаній», МСФЗ 36 «Зменшення корисності активів» та ін., то можна простежити, що міжнародний підхід до визначення нематеріальних активів спирається на перелік критеріїв їх ідентифікації з іншої маси активів, виходячи з форми активу і цілей дослідження [4].

Проблема відображення людського капіталу як об'єкта бухгалтерської звітності особливо актуальна для бюджетних організацій, з огляду на те, що, по-перше, активи цих організацій належать державі і є суспільною власністю; по-друге, фінансування діяльності бюджетних організацій проводиться за рахунок коштів державного або місцевого бюджету; по-третє, діяльність державних організацій відрізняється винятково широким спектром різноманітних функцій, а значить, і великою кількістю різноманітних факторів, що впливають на зміну вартості цих об'єктів господарювання (органи державного управління, установи освіти, органи охорони здоров'я). Крім того, основою функціонування будь-якої організації чи установи є саме наймані співробітники, тому сутність управління трудовими ресурсами полягає у можливості залучення найбільш професійного та талановитого персоналу [5].

Головним завданням аналізу використання людського капіталу в установі є виявлення всіх чинників, що перешкоджають зростанню продуктивності праці, що приводять до втрат робочого часу і знижують заробітну плату персоналу.

Крім того, до завдань аналізу використання людського капіталу відносяться:

- вивчення і оцінка забезпеченості трудовими ресурсами бюджетної установи та її структурних підрозділів;

- вивчення показників плинності кадрів;

- визначення резервів трудових ресурсів, більш повного і ефективного їх використання.

Людський капітал є джерелом потенційних доходів і майбутніх задоволень потреб людей. Сучасні економічні умови зобов'язують вимірювати людський капітал у грошовій формі. Оцінка людського капіталу необхідна для характеристики економічної ефективності організації, під час здійсненні якої так само оцінюються компетенції працівника [6].

Така оцінка може бути виражена виходячи із витрат на людські ресурси, які включають в себе витрати на придбання (підбір персоналу, найм на роботу, призначання на посаду), навчання, а також непрямі витрати на розвиток та мотивацію співробітників, аутсорсинг [3].

Є багато цікавих підходів до обліку людських ресурсів у розвинутих країнах. Наприклад, модель VDT (Value Driving Talks), розроблена А. Сандервангом [1], згідно з якою розрахунок прибутку інвестицій організації залежить від компетентності її співробітників, велика увага приділяється підвищенню рівня освіти та професійному зросту, що дає більш ефективне управління трудовими ресурсами, а це означає високий темп розвитку самого бізнесу. Організації, які виділяють кошти на розвиток свого персоналу, в подальшому отримують вигідну інвестицію – роботу цього персоналу. Саме розвиток персоналу дає змогу пролонгувати професійний шлях персоналії, розвинути властивості під впливом інноваційних технологій [4].

Під час застосування концепції життєвого циклу персоналу необхідно враховувати сучасні тенденції формування нового типу економіки, заснованого на знаннях. Постійний розвиток персоналу протягом усього життя, надбання нових, знань, вмінь, підтримка здоров'я та належного рівня життя є необхідною умовою інформаційного суспільства, головною умовою необхідності зміни ортодоксальної системи обліку витрат на персонал [7].

Зокрема, Т.В. Давидюк було розроблено процесну модель управління витратами на персонал з урахуванням фаз процесу інвестування у формування та відтворення, витрат на використання персоналу [8].

Чарлі Брукс розробив методику процесу оцінки капіталу, яка була запроваджена в компанії Georgia Merit System штату Джорджія (США). Його методика оцінки персоналу заснована на декількох етапах. На першому з них складається сама методика оцінки. Для цього проводиться з кращими, спеціально відібраними для цього працівниками серія інтерв'ю. У методику співбесід з відібраними входить: по-перше, з'ясування всіх нюансів, які дозволяють кращим спеціалістам працювати саме так, та документування усіх найдрібніших правил, методів та принципів роботи кожного з цих спеціалістів; по-друге, групування, узагальнення всієї зібраної інформації та пошук того, що є визначальним у роботі кращих співробітників [3].

Детальне практичне опрацювання методики здійснюється на етапах комплектування компанії необхідними кадрами та під час навчання вже працюючих агентів кращим прийомам роботи. Так, спеціаліст компанії щодо відбору кадрів під час співбесіди із претендентами на роботу цілеспрямовано звертає їхню увагу на якості, які були виявлені як визначальні для ефективного виконання конкретних службових обов'язків.

У світовій практиці є принципові підходи до оцінки й обліку людських ресурсів – так звані моделі активів (витратні моделі) і моделі корисності (таблиця 1.1.) Модель активів (модель витрат): традиційна схема бухгалтерського обліку основного капіталу з урахуванням особливостей «людського капіталу»; на рахунках обліковуються витрати на формування персоналу (довгострокові інвестиції, поточні витрати); нормативний строк амортизації персоналу [4].

Модель корисності ресурсу: оцінка економічних наслідків зміни трудової поведінки персоналу (ефект кадрових інвестицій); прогнозні розрахунки очікуваних від реалізації інвестиційних проектів доходів, їх зіставлення з необхідними витратами на здійснення інвестицій; визначення показників: строк окупності інвестицій (період, протягом якого початкові інвестиції будуть повернені інвестором у вигляді доходів від реалізації проекту); норма доходності інвестицій (відношення середньорічної суми прибутку від реалізації проекту до величини інвестицій) [6].

У спеціальних рахунках за розробленим переліком враховуються витрати на людські ресурси, які залежно від утримування або розглядаються як довгострокові вкладення, що збільшують розмір функціонуючого людського капіталу, або списуються як втрати [7].

Чарлі Брукс розробив методику процесу оцінки капіталу, яка була запроваджена в компанії Georgia Merit System штату Джорджія (США).

Вона складається з двох етапів. На першому з них складається сама методика оцінки. Для цього проводиться з кращими, спеціально відібраними для цього працівниками серія інтерв'ю. У методику співбесід із відібраними входить: по-перше, з'ясування всіх нюансів, які дають змогу кращим робітникам працювати саме так, та документування усіх найдрібніших правил, методів та принципів роботи кожного з цих спеціалістів; по-друге, групування, узагальнення всієї

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика моделей оцінки людського капіталу

Модель	Переваги	Недоліки
Модель активів	1. Можливість визначення груп витрат на персонал (капіталізація персоналу) та поточних витрат (витрати на використання персоналу) 2. Можливість оцінити нормативний строк амортизації витрачених коштів на персонал – час, коли необхідно додатково вкладати інвестиції	1. Вартість об'єктів інвестування може суттєво відрізнятись від його ринкової ціни 2. На практиці немає прямого зв'язку між витратами і корисністю цього об'єкта
Модель корисності	1. Можна оцінити економічні наслідки зміни трудової поведінки робітників у результаті тих чи інших заходів 2. Ураховується здатність працівника приносити більшу або меншу додану вартість в умовах роботи підприємств	1. Відмінності в цінності визначаються характером посади та індивідуальними рисами працівників, що займають однакову посаду 2. Оцінка трудового внеску в розвиток підприємства завжди персоніфікована

Розроблено автором на основі [10]

Таблиця 1.2

Аналіз основних параметрів якості людського капіталу

Параметри	Роки		
	2015	2016	2017
Чисельність персоналу (л)	185	198	241
Рівень освіти:			
Вища	74	97	117
Середня спеціальна	33	53	71
Військове звання	78	53	71
Середній стаж роботи (років)	13,5	15,5	16
Середній вік персоналу (років)	36	35	38
Річний фонд заробітної плати (грн.)	114728	138433	139754
Основні витрати на персонал (грн.)	90584	116820	102598
Інвестиції в персонал (грн.)	8273	10674	9254
Еквівалент повного робочого часу (л/год)	3429	3722	4453

зібраної інформації та пошук того, що є визначальним у роботі кращих співробітників [8].

Так, відділ кадрів установи під час співбесіди з кандидатами на роботу цілеспрямовано звертає їхню увагу на якості, які були виявлені як визначальні для ефективного виконання конкретних службових обов'язків.

Вчені-економісти виділяють два основні підходи до оцінки працівників:

– визначення очікуваного доходу фірми від роботи цього індивіда (до уваги беруться три фактори:

- а) продуктивність праці;
- б) плінність;

в) можливість просунення по службі і ймовірного терміну його роботи у фірмі (характеризують ступінь задоволення);

– трудові ресурси підприємства становлять єдиний колектив і повинні бути оцінені загалом.

Вартість колективу залежить від трьох груп причин:

а) незалежні (організаційна структура установи, економічна політика, методи керівництва, кваліфікація, навички і поведінка колег);

б) складні (лояльність до фірми, цілі діяльності і мотивація поведінки, моральний клімат);

в) кінцеві або залежні (продуктивність праці, ріст обсягу роботи, доходу, збільшення частки ринку). Дві перші групи визначають третю.

Наступним методом оцінки людського капіталу є експертний підхід, де оцінці піддаються і якісні особливості окремо взятого працівника, і сукупність властивостей кадрового потенціалу загалом. цей підхід здійснюється за використання вагових коефіцієнтів, розрахунок яких проводиться в три етапи. На самому початку позначаються ключові показники, що визначають внесок кожного працівника в інтелектуальний капітал досліджуваного підприємства. Потім для кожного показника встановлюються коефіцієнти значущості, тобто наскільки часто кожен наявний у досліджуваного. І на завершення проводиться оцінка кожного з показників.

Після проведення всіх розрахунків проводиться аналіз отриманих результатів і визначається середній бал кожного працівника [9].

З метою отримання більш ясної картини про стан людського капіталу деякі вчені також пропонують підприємству або установі аналізувати плінність кадрів, вартість навчання у розрахунку на одного співробітника, середній стаж і середній рівень освіти. Упровадження матриці Navigator (1991 р.) та застосування її в компанії Skandia стало одним із факторів зростання прибутку з \$300 млн до 16 млрд (1998 р.). Згідно з нею оцінка залежить від: планування кадрів, збереження кадрів розвиток кадрового, складу облік витрат на придбання персоналу управління, витрат на придбання персоналу [5].

Спираючись на вище наведені методи та підходи до оцінки й обліку людських ресурсів, буда введена нова методологія щодо оцінки людського капіталу співробітників бюджетної установи, в основі якої лежить аналіз основних параметрів якості людського капіталу по роках у бюджетній організації (таблиця 1.2).

З таблиці видно, що установа дбає про своїх працівників. Це пояснюється тим, що збільшуються інвестиції в персонал, а це означає, що організація займається підвищенням кваліфікаційного рівня своїх працівників, а отже, збільшується і річний фондоплати праці, що веде за собою високу мотивацію до праці робітників.

Якщо розглядати коефіцієнт вибуття кадрів (Кв), який визначається відношенням числа працівників, звільнених за всіма причинами за певний період (Чв), до середньоспискової чисельності працівників за той же період, то він становитиме 2,2%. Коефіцієнт прийому кадрів (Кпк) обчислюють як відношення числа працівників, прийнятих на роботу за певний період (Пп), до середньоспискової чисельності працівників за той же період. Коефіцієнт прийому кадрів – 5%. Це означає, що установа працює стабільно, та вказує на відсутність високої плінності кадрів.

Коефіцієнт плинності кадрів (Кт), %, встановлюється розподілом числа працівників установи, що вибули за цей період за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни та з інших причин, не викликаних виробничою або загальнодержавною потребою, на середньооблікову кількість працівників за той же період, коефіцієнт розраховується за формулою. За рік із причин, що відносяться до плинності кадрів, з установи звільнилося 13 чол. Коефіцієнт плинності кадрів – 2%. Це свідчить, що керівництву організації нема про що турбуватися, це показник природного оновлення персоналу, що свідчить про ефективне керів-

ництво та управління людськими ресурсами в установі [9].

Висновки з проведеного дослідження. Беручи до уваги все вищевикладене, можна дійти висновку, що правильне управління командою співробітників на будь-якому підприємстві є головним завданням сучасного лідера, реалізувати яке можливо за ефективного використання людського потенціалу працівників. Нині роль людського капіталу розуміється по-новому, тому що він виступає головним фактором підвищення конкурентоспроможності компанії. У зв'язку з цим інвестиції в людський капітал є невід'ємним елементом успішного розвитку будь-якої організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні. Україна: аспекти праці, 2006. № 2. С. 39–47.
2. Бутынец Ф.Ф. Добий М. Теория изменения капитала и прибыли: монография /Краков, 2010. 400 с.
3. Давидюк Т.В. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу / Житомирський державний технологічний університет. 2012. Вип. 2 (23)
4. Бендиков М.А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения [Електронний ресурс]. / М.А. Бендиков, Е.В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 4. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-4/01.shtml>. (дата звернення 07.11.2018)
5. Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку / Економіка і прогнозування, 2005, № 2. С. 64–78.
6. Головінов О.М. Людський капітал у системі виробничих відносин: монографія / Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. 161 с.
7. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. 200 с.
8. Королюк Н.М. Людський капітал як об'єкт бухгалтерської методології / Актуальні проблеми економіки. 2009. № 7 (97). С. 252–260.
9. Журавльова І.В. Управління людським капіталом підприємства [Текст] : Наукове видання / Х. : Вид-во Харк. нац. екон. унту, 2004. 283 с.

ПОЛОЖЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ЩОДО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

PROVISIONS OF ACCOUNTING POLICIES OF ENTERPRISES BY NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS FOR RECEIVABLES

Малахов В.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Мосьпан О.Д.

студентка,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Стороженко А.Ю.

студентка,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті розглянуто основні елементи облікової політики щодо обліку розрахунків із дебіторами підприємства. Також розглянуто національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, що визначають методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності. Проведено порівняльний аналіз ведення обліку дебіторської заборгованості згідно з П(С)БО та МСБО (МСФЗ). Розкрито спільні та відмінні риси українського та зарубіжного обліку дебіторської заборгованості.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, резерв сумнівних боргів, облікова політика.

Рассмотрены основные элементы учетной политики по учету расчетов с дебиторами предприятия. Также рассмотрены национальные и международные стандарты бухгалтерского учета, определяющие методологические принципы формирования в бухгалтерском учете информации о дебиторской задолженности и ее раскрытия в финансовой отчетности. Проведен сравнительный анализ ведения учета дебиторской задолженности согласно П (С) БУ и МСБУ (МСФО). Раскрыты общие и отличительные черты украинского и зарубежного учета дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, международные стандарты бухгалтерского учета, резерв сомнительных долгов, учетная политика.

The article deals with the national and international accounting standards that define the methodological principles for the formation of information on accounts receivable in accounting and its disclosure in financial statements. The main elements of the accounting policy for accounting of payments with debtors of the enterprise are considered. A comparative analysis of the accounting of receivables in accordance with Ukrainian Accounting Standards and IAS (IFRS) was conducted. The common and distinctive features of Ukrainian and foreign accounting of receivables are disclosed. It should be noted that the accounting of accounts receivable at domestic enterprises is clearly regulated by Ukrainian Accounting Standards, whereas in international practice there is no single standard, and IAS (IFRS) include only general rules are given on this issue.

Key words: accounts receivable, national accounting standards, international accounting standards, reserve of doubtful debts, accounting policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблема наявності значних обсягів дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів загострюється на підприємствах України з кожним роком. Внаслідок кризи неплатежів зростають обсяги сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Незважаючи на це, підприємства прагнуть збільшувати обсяги реалізації продукції та виходити на нові ринки. Для забезпечення фінансової стабільності підприємства необхідно починати з правильності ведення бухгалтерського обліку. Відповідно до змін та оновлень у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» все більше підприємств починають вести бухгалтерський облік та складати фінансову звітність, спираючись на вимоги Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Тому питання гармонізації національних та міжнародних стандартів щодо обліку дебіторської заборгованості є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спираються автори. Питанням, що стосується бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, приділяється значна увага, що знайшло своє відображення в низці наукових праць вітчизняних і зарубіжних фахівців та в нормативних матеріалах. Зокрема, на вирішення цієї проблеми спрямовані дослідження С.Л. Берези, Н.О. Власової, Є.В. Дубровської, С.А. Кузнєцової, О.Г. Лищенко, І.А. Бланка, С.Д. Батехіна та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Нині невирішеними залишаються питання щодо відповідності ведення обліку дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття особливостей відображення дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності на підприємствах України за національними та міжнародними стандартами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство, яке прагне себе захистити від певних ризиків під час перевірок його діяльності, здійснює організацію бухгалтерського обліку відповідно до положень внутрішнього розпорядчого документа – облікової політики. Відповідно до ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [1].

Підприємство в цьому документі прописує ті принципи, методи і процедури, щодо яких передбачена альтернатива вибору щодо різних

об'єктів обліку. Не є винятком такий елемент, як дебіторська заборгованість. До того ж варто звернути увагу на те, що обрані підприємством елементи облікової політики щодо дебіторської заборгованості є досить важливими, адже від того, наскільки вони доцільно обрані, залежить фінансовий стан підприємства та його фінансовий результат.

Розглянемо основні елементи облікової політики щодо обліку розрахунків з дебіторами підприємства. До них належать такі:

1) встановлення складу дебіторської заборгованості підприємства;

2) оцінка дебіторської заборгованості для відображення в бухгалтерській звітності на дату балансу;

3) методи визначення величини резерву сумнівних боргів.

Основним нормативним документом щодо обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Також необхідно керуватися вимогами інших П(С)БО, таких як П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 14 «Оренда», П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін».

Розглядаючи бухгалтерський облік дебіторської заборгованості та її розкриття у фінансовій звітності за міжнародними стандартами, необхідно зазначити, що у зарубіжній практиці немає окремого стандарту для обліку дебіторської заборгованості. Принципи та методи ведення обліку такої заборгованості відображені в різних стандартах: МСБО 1 «Подання фінансової звітності», в якому показано, як відображають дебіторську заборгованість у фінансовій звітності; МСБО 18 «Дохід»; МСБО 16 «Основні засоби»; МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання й оцінка», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», згідно з якими дебіторська заборгованість визнається як фінансовий інструмент. У цих МСБО наводяться умови припинення визнання дебіторської заборгованості активом; МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», в якому зазначені вимоги до розкриття у звітності інформації про дебіторську заборгованість.

Проаналізувавши вказані національні та міжнародні стандарти, слід зазначити, що визнання, оцінка дебіторської заборгованості та розрахунок резерву сумнівних боргів здійснюються по-різному за національними та міжнародними стандартами.

Згідно з пунктами 5-7 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість визнається активом, якщо є ймовірність отримання підприємством майбутньої економічної вигоди та може бути достовірно визначена

її сума. Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю. У разі відстрочення платежу за продукцію, товари, роботи, послуги з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів та/або їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію, товари, роботи, послуги, така різниця визнається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) у періоді її нарахування. Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів [2].

Згідно з МСБО 39 підприємству слід визнавати дебіторську заборгованість у балансі, коли воно стає стороною контрактних зобов'язань і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові або інші цінності [3].

Щодо зарубіжного досвіду, то необхідно сказати, що є проблема визнання дебіторської заборгованості через використання практики застосування гнучкої системи численних знижок: торгових, тобто відсоткових знижок від базової ціни та знижок за оплату в строк – таких, що застосовуються залежно від строку оплати. Необхідно зауважити, що є два методи відображення таких знижок: валовий та чистий [4]. Порівняння оцінок поточної дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці наведено у таблиці 1.1.

Розроблено авторами на основі джерела [4]

Тож можемо дійти висновку, що методи оцінки дебіторської заборгованості у вітчизняній

та міжнародній практиці мають суттєві відмінності. У національній практиці не передбачено поняття знижок, а у зарубіжних нормативних документах немає точного визначення резерву сумнівних боргів. Все ж можемо зустріти поняття резерву в МСБО 39 у такому вигляді: якщо є об'єктивне свідчення того, що відбувся збиток від зменшення корисності фінансових активів, що оцінюються за амортизованою собівартістю, то балансову вартість активу слід зменшити прямо або застосовуючи рахунок резервів. Суму збитку слід визнавати у прибутку чи збитку [3]. Це положення є аналогічним до п.7 П(С)БО 10, де говориться про те, що поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю, тобто як сума поточної дебіторської заборгованості мінус резерв сумнівних боргів. Таким чином, вимоги П(С)БО 10 відповідають вимогам МСБО 39 з питань щодо резерву сумнівних боргів.

Порівняльний аналіз ведення обліку згідно з П(С)БО та МСБО (МСФЗ) подано в таблиці 1.2.

З таблиці можемо бачити, що майже за всіма критеріями є спільні риси обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО. Проте щодо кожного критерію можна знайти й свої особливості, що зумовлено відмінностями навіть у підходах до визначення поняття дебіторської заборгованості вітчизняними та зарубіжними вченими та особливостями взаємодії підприємств з покупцями. Спільні і відмінні риси обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО (МСФЗ) наведені у таблиці 1.3.

Отже, здійснивши порівняльний аналіз обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО (МСФЗ), бачимо, що є багато спільних рис, проте щодо основних положень облікової політики з обліку дебіторської забор-

Таблиця 1.1

Оцінка поточної дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці

Вітчизняна практика		Зарубіжна практика		
На дату виникнення	На дату складання Балансу	На дату виникнення	На дату погашення	На дату складання балансу
за первісною вартістю	– за первісною вартістю – за чистою вартістю реалізації (сума поточної дебіторської заборгованості мінус резерв сумнівних боргів)	Валовий метод		
		за сумою виставленого рахунку	з урахуванням знижки (за умови оплати в період дії знижки)	за сумою, скоригованою на знижку
		Чистий метод		
		за сумою, зменшеною на величину знижки	– з урахуванням знижки (за умови оплати в період дії знижки) – знижка, не отримана покупцем, трактується як «штраф» (за умови оплати пізніше періоду дії знижки)	за сумою, скоригованою на знижку

Розроблено авторами на основі джерела [4]

Таблиця 1.2

Порівняння обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО

Ознака	П(С)БО	МСБО (МСФЗ)
1. Класифікація дебіторської заборгованості	1. Довгострокова (п. 4 П(С)БО 10) 2. Поточна (п. 4 П(С)БО 10), у т. ч. : – за товари, роботи, послуги; – за розрахунками з бюджетом, за виданими авансами, нарахованими доходами, внутрішніми розрахунками; – інша дебіторська заборгованість.	1. Непоточна (довгострокова) (§ 57 МСБО 1) 2. Поточна(п. «є» § 54 МСБО 1): – торговельна; – інша.
2. Визнання дебіторської заборгованості	Визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума	Підприємство визнає дебіторську заборгованість у балансі, коли воно стає стороною контрактних зобов'язань і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові або інші цінності
3. Оцінка дебіторської заборгованості	Відповідно до п. 6 П(С)БО 10: 1. Поточна заборгованість визнається одночасно з визнанням доходу від реалізації та оцінюється за первісною вартістю.	Оцінюється за справедливою вартістю, включаючи витрати по здійсненню операції. Після первісного визнання дебіторська заборгованість
	2. Під час надання відстрочення платежу з утворенням різниці між справедливою вартістю і номінальною сумою майбутнього платежу різниця визнається доходом за нарахованими процентами	Оцінюється за амортизованою собівартістю за допомогою методу ефективного процента (§ 46 МСБО 39)
4. Припинення визнання	Якщо пройшов термін позовної давності. Списуються борги за рішенням керівника за рахунок резерву сумнівних боргів або на фінансові результати підприємства.	Коли організація втрачає контроль над правами за контрактом (договором).
5. Відображення в балансі	1. Поточна дебіторська заборгованість включається до підсумку балансу за чистою вартістю реалізації, яка дорівнює первісній вартості за вирахуванням суми резерву сумнівних боргів (п. 4,7 П(С)БО 10). При цьому первісна вартість і сума РСБ показуються в балансі окремими рядками. 2. Довгострокова дебіторська заборгованість, що підлягає погашенню протягом 12 місяців із дати балансу, відображається на ту ж дату у складі поточної. А та, на яку нараховуються проценти, відображається за теперішньою вартістю.	Торговельна дебіторська заборгованість відображається у фін звітності за чистою вартістю реалізації без зазначення первісної вартості та суми РСБ. Така оцінка не є згортанням (§ 33 МСБО 1)
6. Визначення резерву сумнівних боргів	Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: – застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; – застосування коефіцієнта сумнівності. За першим методом величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. За другим – величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності	- Визначення вірогідності стягнення заборгованості по кожному дебіторові і нарахування резерву лише по тим дебіторам, стягнення заборгованості з яких є сумнівним – Нарахування резерву в процентному відношенні від виручки за період – Розподіл дебіторської заборгованості на кілька груп залежно від періодів відстрочки

Розроблено авторами на основі джерела [5]

гованості – її оцінки та методів визначення величини резерву сумнівних боргів – якраз є значні відмінності. Тому необхідно переглянути критерії оцінки дебіторської заборгованості та визначення резерву сумнівних боргів на законодавчому рівні для збільшення ефективності управління та контролю за станом дебіторської заборгованості.

Висновки. Кожному підприємству слід вести бухгалтерський облік своєї діяльності, спираючись на положення облікової політики, яку воно розробляє самостійно, обираючи ті принципи, методи та процедури, які є найбільш ефективними для сфери його діяльності. Від правильності вибору цих елементів щодо різних об'єктів обліку, в т.ч. дебіторської заборгованості, зале-

Таблиця 1.3

Спільні і відмінні риси обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО(МСФЗ)

Ознака	Спільні риси	Відмінні риси
1. Класифікація дебіторської заборгованості	Класифікація дебіторської заборгованості на довгострокову та поточну	Різна класифікація поточної дебіторської заборгованості
2. Визнання дебіторської заборгованості	Визнання дебіторської заборгованості відбувається за умови, що в майбутньому підприємство отримає певні економічні вигоди від неї (грошові або інші цінності)	За МСБО визнання дебіторської заборгованості має більше юридичне підґрунтя
3. Оцінка дебіторської заборгованості	Первісне визнання та оцінка дебіторської заборгованості здійснюється за первісною вартістю, що включає в себе витрати на придбання або випуск цього активу	Після первісного визнання дебіторська заборгованість, що є фінансовим інструментом згідно з МСБО 39, оцінюється за амортизованою собівартістю за допомогою методу ефективного процента
4. Припинення визнання	-	За МСБО підприємство може припинити визнання дебіторської заборгованості раніше закінчення строку позовної даності
5. Відображення в балансі	Поточна дебіторська заборгованість включається до підсумку балансу за чистою вартістю реалізації	За П(С)БО 10 первісна вартість і сума РСБ показуються в балансі окремими рядками. За МСБО не зазначається первісна вартість та сума РСБ.
6. Визначення резерву сумнівних боргів	Схожими є перші методи визначення та розрахунку РСБ, що ґрунтуються на аналізі платоспроможності кожного конкретного дебітора	За МСБО немає чітко прописаних методів та правил розрахунку РСБ

Розроблено авторами

жить фінансове становище підприємства, тому необхідно уважно підходити до цього питання. Оскільки нині поширюються процеси глобалізації, пошуку нових ринків збуту, то вітчизняні підприємства мають пристосовуватися до ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами з питань обліку розрахунків із дебіторами. Варто зазначити, що облік дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах чітко регулюється П(С)БО, тоді як у міжнарод-

ній практиці немає єдиного стандарту, а в МСБО (МСФЗ) з цього питання наведені лише загальні правила. Проте все одно є багато спільних рис за критеріями класифікації та визнання дебіторської заборгованості. Основними відмінними рисами є оцінка заборгованості та методи визначення резерву сумнівних боргів. Тож необхідно розробити заходи щодо вдосконалення національної системи обліку, спираючись на досвід ведення бухгалтерського обліку за МСБО(МСФЗ).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 № 996-14 / Верховна Рада України. 1999. № 40. Ст. 365.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" : Наказ Мінфін від 08 жовтня 1999 № 237 URL: <http://zakon3.rada.gov.ua> (дата звернення: 22.10.2018).
3. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015 (дата звернення: 22.10.2018).
4. Гайдучок Т. С. Основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі. Економічні науки. 2012. № 9(1). С. 190-199.
5. Лисица Т. Дебіторська заборгованість: порівняння обліку за МСБО (МСФЗ) та П(С)БО. Утека. 2014. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/Debitorskaya-zadolzhennost-sravnenie-ucheta-po-MSBU-MSFO-i-PSBU> (дата звернення: 22.10.2018).
6. Касапова І. С. Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості згідно П(С)БО та МСФЗ. Молодий вчений. 2018. № 5(1). С. 288–291.
7. Облікові політики та облікові оцінки за правилами МСФЗ. Вісник податкової служби України. 2016. № 22 (880). URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9895> (дата звернення: 22.10.2018).
8. Цегельник Н. І. Формування облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями. Облік і фінанси. 2014. № 4. С. 77–81.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THE MAIN ASPECTS OF LABOUR RELATIONS AND THEIR IMPACT ON THE ORGANIZATION OF PAYROLL ACCOUNTING AT THE ENTERPRISE

Малахова А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Донбаський державний педагогічний університет

У статті досліджено та виявлено суттєві розбіжності у визнанні мінімальної та реальної заробітної плати, оцінки та обліку оплати праці, з'ясовано економічні проблеми, які викликані цими розбіжностями. Досліджені та визначені шляхи оптимізації процедур організації обліку заробітної плати, підвищення якісного складу кадрового потенціалу для прийняття зважених управлінських рішень.

Ключові слова: *кадри, оплата праці, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, утримання, оптимізація, потенціал, кваліфікація, витрати.*

В статье исследованы и выявлены существенные различия в признании минимальной и реальной заработной платы, оценки и учета оплаты труда, выяснены экономические проблемы, вызванные этими разногласиями. Исследованы и определены пути оптимизации процедур организации учета заработной платы, повышение качественного состава кадрового потенциала для принятия взвешенных управленческих решений.

Ключевые слова: *кадры, оплата труда, прожиточный минимум, минимальная заработная плата, содержание, оптимизация, потенциал, квалификация, затраты.*

The article examines and reveals significant differences in the recognition of the minimum and real wages, the assessment and accounting of wages, clarifies the economic problems caused by these disagreements. The ways of optimization of procedures for organizing payroll accounting and increasing the qualitative composition of the personnel potential for making weighted management decisions are studied and identified.

Key words: *personnel, wages, subsistence level, minimum wage, maintenance, optimization, potential, qualification, costs.*

Постановка проблеми. Сучасні соціально-економічні процеси характеризуються принципіальною зміною ролі організації, нормування та оплати праці у сучасному виробництві. По мірі розвитку ринкової економіки все більшого значення набуває проблема взаємозв'язку організації ринку праці. Не менш важливі проблеми збільшення виробництва товарів, підвищення продуктивності праці. Без відродження інтересу та поваги до виробничої і якісної праці неможливо досягнути соціального прогресу.

Досвід країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що без нормативного регулювання тривалості робочого часу, розширення сфери нормування праці, раціональної організації обліку праці і заробітної плати неможливо досягнути високої ефективності виробництва. Серйозного розгляду вимагає система соціального захисту населення, тому що в наш

час безробіття охоплює різні групи та категорії населення, що й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти трудових відносин та організації заробітної плати досліджували вітчизняні вчені: А.І. Акмаєв, Д.П. Богиня, Л.Л. Бунтовська, О.Ф. Вербило [1], Л.С. Герасимчук [2], В.М. Данюк, Г.А. Дмитренко, М.І. Долішній, Т.А. Заяць, Б.Т. Кліяненко, А.В. Калина, М.І. Карлін, А.М. Колот, Т.А. Костишина, Г.Т. Куліков, В.Д. Лагутін, О.К. Лишиленко [3], Н.Д. Лук'яненко, В.К. Мамутов, О.Ф. Новікова, Н.О. Павловська, П.Г. Перерва, І.Л. Петрова, О.В. Покатаєва [4], В.І. Терехов та інші. Аналогічні проблеми реформування заробітної плати в процесі ринкової трансформації економіки вирішуються у державах СНД. Вчені-економісти цих країн досліджують процеси вдосконалення механізму регулювання заробітної плати та змін

у системі розподільчих відносин. Серед учених Заходу вагомий внесок у розроблення проблем регулювання заробітної плати зробили Ж.Б. Сей, А. Маршалл, Дж.М. Кейнс, П. Самуельсон, К. Макконнелл та інші. Однак погляди цих економістів характеризуються неоднотайністю та суперечливістю.

Мета статті – дослідити особливості організації обліку та контролю праці та заробітної плати на підприємствах в умовах постійної зміни нормативно-правової бази з обґрунтуванням пропозицій щодо їх вдосконалення.

Дослідження здійснювалося на основі використання загальнонаукових та спеціальних методів пізнання за допомогою системного підходу з урахуванням міждисциплінарного характеру дослідження щодо розкриття економічної сутності механізму оплати праці.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена зазвичай у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану у встановленому обсязі роботу відповідно до трудового договору. [5]

Витрати на оплату праці складаються із: фонду основної заробітної плати; фонду додат-

кової зарплати; інших заохочень та компенсаційних виплат. Тобто є певні витрати підприємств на заробітну плату, які наведено на рисунку 1.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Не входять до фонду оплати праці будь-які кошти або відрахування, які виплачувалися з фондів державного соціального страхування, або гроші на відрядження та робочі поїздки, матеріальна допомога від підприємства, яка застосовується у одиничному випадку тощо [6, с. 18–19].

Як важлива соціально-економічна категорія заробітна плата в ринковій економіці має виконувати наступні функції:

- відтворювальну – як джерела відтворення робочої сили і засобу залучення людей до праці;
- стимулюючу – встановлення залежності рівня заробітної плати від кількості, якості і результатів праці;
- регулюючу – як засіб розподілу і перерозподілу кадрів по регіонах країни, галузях економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури;
- соціальну – забезпечення соціальної справедливості, однакової винагороди за однукову працю. [7, с. 318–320].

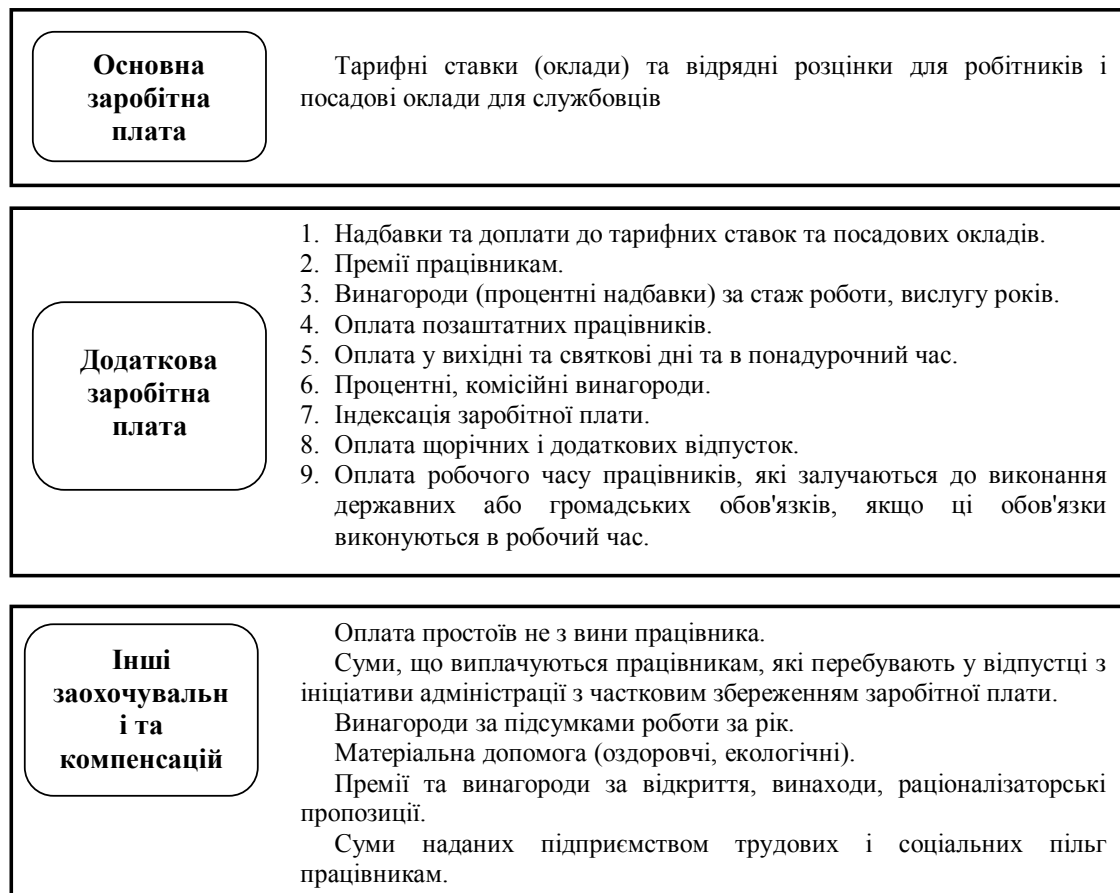


Рис. 1. Види витрат на заробітну плату (структура)

Проте в сучасних умовах становлення ринку в Україні заробітна плата не може виконувати цих функцій. Її рівень забезпечує не більш як 20% відтворення робочої сили, яке не відшкодовує навіть прямих затрат праці і не викликає зацікавленості у переорієнтації робочої сили на пріоритетні сфери діяльності [8, с. 28–33]. Заробітна плата нині виконує інші функції, а саме:

- збереження зайнятості, запобігання безробіттю ціною зниження заробітної плати;
- забезпечення соціальних гарантій;
- збереження попереднього статусу, пов'язаного із попереднім робочим місцем;
- стримування інфляції (шляхом заборгованості із заробітної плати);
- перерозподіл зайнятих по галузях і сферах економіки;
- поширення нелегальної діяльності та вторинної зайнятості;
- посилення мобільності робочої сили [9, с. 71].

За своєю структурою заробітна плата неоднорідна, кожний її елемент виконує властиву їй функцію матеріального стимулювання і має певну економічну самостійність за необхідного взаємозв'язку і взаємозумовленості всіх її частин [10; с. 36].

Стаття 25 Закону про оплату праці забороняє роботодавцю обмежувати робітника вільно користуватися власною заробітною платою, крім випадків, які визначені за законом. Тобто з зарплати можуть бути утримані податки, збори та обов'язкові платежі; сплата за виконавчими листами судів; суми заборгованостей працівника згідно ст.127 КЗпП (надмірно виплачена помилкова зарплата, погашення невитраченої підзвітної суми, утримання за надану наперед відпустку при звільненні робітника, відшкодування збитків заподіяних підприємству). Стаття 128 КЗпП обмежує розмір утримань:

- 20% – максимально можливий розмір всіх відрахувань;
- 50% – в окремих випадках за законодавством (за виконавчими документами до погашення заборгованості);
- 70% – під час відбування виправних робіт та утримання аліментів на неповнолітніх дітей.

Утримання із заробітної плати можуть бути:

- 1) обов'язкові – ті, які можуть провадитись у випадках, передбачених законодавством України;
- 2) утримання за ініціативою робітника чи підприємства.

Відрахування з нарахованої заробітної плати працівників можуть здійснюватися тільки на підставі законодавства. Податок із доходів фізичних осіб (ПДФО) відраховується із заробітної плати за основним місцем роботи і за сумісництвом згідно з Податковим Кодексом України, за ставкою 18% від нарахованого доходу.

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати

за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт). До неї не входять доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати. Мінімальна заробітна плата є соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності, та встановлюється Законом України «Про державний бюджет» (таблиця 1).

Таблиця 1

Розмір мінімальної заробітної плати за роками

Дата	Розмір мінімальної заробітної плати, грн
На 2014 рік	
01.01.2014	1218
На 2015 рік	
01.01.2015	1218
01.12.2015	1378
На 2016 рік	
01.01.16	1378
01.05.16	1450
01.12.16	1600
На 2017 рік	
01.01.17-31.12.2017	3200
На 2018 рік	
01.01.17-31.12.2018	3723
На 2019 рік	
01.01.17-31.12.2019	4173

Мінімальна заробітна плата є основою для визначення державних тарифів у сфері оплати праці, пенсій, стипендій, допомоги та інших соціальних виплат.

Розмір мінімальної заробітної плати визначається на основі прожиткового мінімуму, який розраховується за нормативами задоволення мінімальних потреб у товарах і послугах з урахуванням рівня цін, і повинна відповідати йому (таблиця 2, 3).

Те, що сьогодні мінімальна заробітна плата є «одиницею відліку» всієї структури заробітної плати, має негативний вплив на гнучкість останньої. Це викликає потребу перегляду значення, яке має мінімальна заробітна плата у встановленні загального рівня оплати праці в Україні. Цей перегляд має нормалізувати співвідношення розмірів середньої заробітної плати за різними професіями, а також дати змогу зменшити надмірну диференціацію доходів, яка провокує соціальну нестабільність. Під час розрахунків мінімальної заробітної плати практично не враховується прогностичний рівень зростання макропоказників української економіки. Офіційні ставки мінімальної зарплати і прожиткового мінімуму не завжди переглядаються у зв'язку з підвищенням індексу споживчих цін, а також під

Таблиця 2

Розмір прожиткового мінімуму, 2018 р.

Период дії	з 01.01 по 30.04	з 01.05 по 30.11	з 01.12 2018
для працевздатних осіб	1762	1841	1921
для непрацевздатних осіб	1373	1435	1497
в середньому на одну особу	1700	1777	1853
для дітей віком до 6 років	1492	1559	1626
для дітей віком від 6 до 18 років	1860	1944	2027

Таблиця 3

Планується розмір прожиткового мінімуму, 2019 р.

Период дії	з 01.01 по 30.04	з 01.07 по 30.11	з 01.12 2019
для працевздатних осіб	1921	2007	2102
для непрацевздатних осіб	1497	1564	1638
для дітей віком до 6 років	1626	1699	1779
для дітей віком від 6 до 18 років	2027	2118	2218

час її розрахунків не враховується рівень інфляції. Отже, мінімальна заробітна плата, всупереч законодавству, встановлюється без урахування прожиткового мінімуму для працевздатних осіб, у меншому розмірі. Як і раніше, мінімальна заробітна плата не виступає соціальним стандартом оплати праці, а залишається технічним нормативом для розрахунку зарплати у бюджетній сфері відповідно до можливостей видаткової частини бюджету. Держава, встановлюючи низькі стандарти оплати праці, не стимулює роботодавців ефективно організувати виробництво і дає можливість компенсувати власну некомпетентність у цій сфері. Сучасне співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму дає підстави вважати, що влада офіційно визнає, що працевздатні громадяни не живуть на заробітну плату. [11, с. 222–224].

Для працюючих завжди важливим питанням залишаються утримання з доходів. Розглянемо їх розмір більш детально.

1. Утримання ПДФО. Якщо заробітна плата не перевищує суми прожиткового мінімуму, встановленого станом на 1.01. поточного року, помноженої на коефіцієнт 1,4 та округленої до найближчих 10 грн – використовується податкова соціальна пільга [12].

Мінімальна зарплата станом на 01.01.2014 – 01.01.2015 рр. становила 1218 грн. Тобто гранична сума для застосування податкової соціальної пільги в 2014–2015 роках становила: $1218 \cdot 1,4 = 1710$ грн.

Мінімальна зарплата станом на 01.01.2016 р. – 1378 грн. Тобто гранична сума для застосування податкової соціальної пільги в 2016 році становить:

$$1378 \cdot 1,4 = 1930 \text{ грн.}$$

Прожитковий мінімум станом на 01.01.2017 р. – 1600 грн. Тобто гранична сума для застосування податкової соціальної пільги в 2017 році становила:

$$1600 \cdot 1,4 = 2240 \text{ грн.}$$

Прожитковий мінімум станом на 01.01.2018 р. – 1762 грн. Тобто гранична сума для застосування податкової соціальної пільги в 2018 році становить:

$$1762 \cdot 1,4 = 2470 \text{ грн.}$$

Прожитковий мінімум станом на 01.01.2019 р. – 1921 грн. Тобто гранична сума для застосування податкової соціальної пільги в 2019 році становить:

$$1921 \cdot 1,4 = 2690 \text{ грн.}$$

Існують окремі категорії осіб, до яких приймається податкова соціальна пільга під час розрахунку ПДФО, про що вказано в податковому кодексі України. Проте її застосування перестав бути актуальним, оскільки для основних верств населення її застосування є неможливим, тому що роботодавець зобов'язаний сплачувати заробітну плату не менше мінімальної, а це перевищує граничну суму для застосування податкової соціальної пільги.

Для узагальнення інформації про розрахунки з персоналом з оплати праці планом рахунків передбачений балансовий рахунок 66 «Розрахунки по оплаті праці», який має 3 субрахунки:

- 661 «Розрахунки за заробітною платою»
- 662 «Розрахунки з депонентами»
- 663 «Розрахунки за іншими виплатами»

Суми нарахованої основної і додаткової зарплати, премії і виплати, що відносяться до фонду оплати праці (ФОП) підприємства, відображаються за кредитом субрахунку 661 і дебетом відповідних рахунків витрат, передбачених для нарахування вказаних виплат.

Виплати, що не відносяться до фонду оплати праці, у т.ч. допомога по тимчасовій непрацевздатності, відображаються за кредитом 663 і дебетом субрахунку 378.

Депоновані суми заробітної плати відображаються по дебету субрахунку 661, 663 і кредиту субрахунку 662. Аналітичний облік ведеться по кожному робітнику, видам виплат та утримань.

Витрати на оплату праці є одним з основних елементів витрат операційної діяльності підприємства і пов'язані практично з усіма видами діяльності підприємства. У бухгалтерському обліку відображення витрат на оплату праці робиться відповідно до П(С)БО 16 «Витрати». У виробничу собівартість продукції (робот, послуг) суми оплати праці входять у складі прямих витрат і розподілених змінних і постійних загальновиробничих витрат (п. 11 П(С)БО 16 «Витрати»).

До прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші витрати працівникам, зайнятим виробництвом продукції, виконанням робіт або наданням послуг, що можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат. Враховуються такі витрати по дебету рахунку 23 «Виробництво».

До загальновиробничих витрат відноситься зарплата, витрати на оплату службових відряджень апарату керування цехами, ділянками; оплата праці загальновиробничого персоналу, оплата простоїв, браку. Облік таких витрат ведеться по дебету рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Загальновиробничі витрати щомісячно у порядку, встановленому П(С)БО, розподіляються і списуються з кредиту рахунку 91 у дебет рахунків 23 «Виробництво» і 90 «Собівартість реалізації».

Витрати підприємства на оплату праці, яка пов'язана з операційною діяльністю, але при цьому не входить у виробничу собівартість продукції, поділяються на такі види:

1) адміністративні витрати (рахунок 92). До них відносяться витрати на оплату службових відряджень апарату управління підприємством і витрати з його утримання;

2) витрати на збут (рахунок 93). Сюди відносять витрати на оплату праці і комісійні винагороди продавцям, торговельним агентам і працівникам, що забезпечують збут продукції;

3) інші операційні витрати (рахунок 94). До них відносять виплату матеріальної допомоги та ін.

Внески у соціальні фонди, нараховані на заробітну плату, відносяться на ті ж статті витрат, що й нараховані робітникам виплати із зарплати. Витрати на оплату праці на підприємствах відображають в основному за допомогою рахунків класу 9. Для класифікації витрат на оплату праці і відображення їх у бухгалтерському обліку складаються зведені відомості, дані яких заносяться у реєстри бухгалтерського обліку.

Для уникнення штрафних санкцій під час виплат заробітної плати та інших обкладених податком доходів потрібно своєчасно виконувати перерахування ПДФО – в бюджет, страхові платежі – у страхові фонди.

Часто науковці пропонують власні варіанти ведення аналітики обліку. Так, Т.Ф. Плахтій [8, с. 33] пропонує застосування таких аналітичних субрахунків: 6611 «Основна заробітна плата»;

6612 «Виплати під час звільнення»; 6613 «Виплати після закінчення трудової діяльності»; 6614 «Розрахунки за виплатою відпускних»; 662 «Розрахунки з депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами»; 664 «Розрахунки за виплатами заробітної плати в натуральній формі».

Н.М. Старченко [9, с. 75] – 6611 «Поточні виплати»; 6612 «Виплати при звільненні»; 6613 «Інші виплати працівникам»; 662 «Розрахунки з працівниками за товари продані в кредит»; 663 «Розрахунки з працівниками за безготівковими перерахуваннями на рахунки з вкладів у банках»; 664 «Розрахунки з працівниками за безготівковими перерахуваннями внесків за договорами добровільного страхування»; 665 «Розрахунки з членами профспілки за безготівковими перерахуваннями сум членських профспілкових внесків»; 666 «Розрахунки з працівниками за позиками банків»; 667 «Розрахунки за виконавчими документами та інші утримання».

Питання аналітичного обліку щодо розрахунків за виплатами працівникам є актуальними й під час здійснення контролінгу інноваційної діяльності підприємств [10, с. 36]. Отже, одночасне застосування для групування інформації кількох аналітичних ознак розширяє її аналітичні можливості і дає змогу використовувати у різних процесах (для нарахування заробітної плати, її узагальнення у розрізі структурних підрозділів, працівників, складання звітності з праці тощо). Багатоступенева ієрархічна структура робочого плану рахунків забезпечує узагальнення інформації на різних рівнях управління для проведення поглибленого, послідовного аналізу структури, динаміки фонду оплати праці та встановлення впливу факторів на його зміни.

Зараз на території нашої країни користується попитом практика оплати праці «у конвертах», що спричиняє недоврахування коштів на рахунках державного бюджету. Альтернативним та вдалим шляхом зміни такої тенденції може виявитися застосування іноземного досвіду, завдяки якому підвищується рівень податкового тиску на високооплачувані прошарки населення та застосування диференційованої шкали оподаткування для населення, у якого низький рівень заробітної платні.

Проте нині для вдалої боротьби з «тіньовою» політикою оплати праці урядом України була внесена пропозиція удосконалення процесу контрольних перевірок з організації праці. Під час вибору об'єкта перевірки контролюючі органи будуть враховувати вид й обсяг діяльності підприємства, його валовий дохід, кількість площ сільгоспугідь, кількість ліцензій, касових апаратів тощо. Також під підозру потрапляють ті підприємства чи підприємці, у яких всі робітники постійно оформлені на мінімальну заробітну плату, з ними укладені цивільно-правові договори або коли підприємства працюють в умовах неповної зайнятості.

На підставі акта перевірки Держпраці чи фіскальної служби, в процесі якої виявлено порушення, на роботодавців накладаються величезні штрафи.

Так, за фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, встановлений на підприємстві, виплата заробітної плати (винагороди) без нарахування і сплати єдиного соціального внеску та податків – 111 690 грн. за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення.

Порушення термінів виплати заробітної плати працівникам більш ніж за один місяць або виплата їх не в повному обсязі – 11 169 грн.

Недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці (наприклад, несплата за роботу в нічний час, роботу у вихідний або святковий день, понаднормову роботу та ін.) – 37 230 грн. за кожного працівника.

Недопускання до проведення перевірки або створення перешкод у її проведенні – 11 169 грн.

Недопускання до проведення перевірки з питань виявлення таких порушень, як: фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту); оформлення працівника на неповний робочий час в разі фактичного виконання роботи повний робочий час, встановлений на підприємстві; виплата заробітної плати (винагороди) без нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків – 372 300 грн.

Не сплачений добровільно штраф стягується в примусовому порядку органами виконавчої служби.

Висновки та пропозиції. Безумовно, держава повинна боротися з порушенням трудових прав людини і стежити за дотриманням роботодавцями норм трудового законодавства. Але при цьому для бізнесу повинні створюватися відповідні умови, які стимулювали б його до належного оформлення трудових відносин із працівниками, а не тільки залякування величезними штрафами. Для представників малого та середнього бізнесу стягнення цих сум може призвести до припинення їхньої комерційної діяльності взагалі. Тому насамперед необхідно провести внутрішній аудит правильності та повноти оформлення трудових відносин на підприємствах.

Відомо, що в умовах економічних змін та динамічного формування вільних ринкових відносин постійно є попит на послуги та спеціальності, котрі впливають на ефективне ведення бізнесу. Багато років існувала тенденція невдалої оцінки професійних кадрів, в результаті чого велика кількість кваліфікованого персоналу змушена була залишати свої підприємства, робочі

місця та шукати кращої оцінки своїх здібностей за кордоном.

Нині є великий попит на високого класу професіональний персонал. Тому керівники прагнуть підбирати кадри, які вміють нестандартно міркувати, спеціалістів із доброю професійною підготовкою. Формами підготовки кваліфікованих спеціалістів є :

- вищі навчальні заклади;
- навчальні заклади з підготовки молодших спеціалістів;
- індивідуальне та бригадне навчання безпосередньо в колективі;
- курси оволодіння другою та сумісними спеціальностями.

Підготовка кадрів здійснюється на основі укладеного договору між підприємством та навчальним закладом.

Платник податків має право віднести на витрати в податковому обліку затрати, пов'язані із професійною підготовкою, за виконання низки умов:

1) Для включення витрат на освіту в склад валових витрат фізична особа, навчання якої сплачує підприємство, не повинна бути зв'язаною особою щодо підприємства.

2) Фізична особа повинна бути в трудових правовідносинах із підприємством.

3) Навчання повинно здійснюватися у вітчизняних навчальних закладах як державної, так недержавної (комерційної) форми власності.

4) Між навчальним закладом та підприємством повинен бути договір.

5) Здійснювана професійна підготовка або перепідготовка повинна збігатися із профілем господарської діяльності фірми.

Обов'язки з доказу витрат на підготовку кадрів покладені на керівника та бухгалтера, що передбачає грамотне складання документів та освітлення цього питання в обліковій політиці. Тому окремо потрібно розглянути витрати на інформаційне забезпечення та дослідити основні джерела отримання інформації для підвищення кадрового потенціалу. Організація має бути зацікавлена в рості своїх кадрів, у кваліфікованих спеціалістах, працівниках, здатних забезпечити реалізацію завдань її розвитку, адже якщо головний бухгалтер кваліфікований в своїй сфері спеціаліст, то й облік буде в належному стані, і з податками все буде добре.

Однак під час вирішення кадрових питань не слід зупинятися тільки на підвищенні кваліфікації, необхідно зацікавити людей у підвищенні продуктивності праці, стимулювати їх не тільки матеріально, але й застосовувати ефективні форми психологічної мотивації, створити необхідні організаційні, економічні і психологічні умови для об'єднання інтересів працівників з інтересами підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Вербило О.Ф., Мельникова Л.В. Удосконалення обліку праці та її оплати. Бухгалтерія в сільському господарстві. 2015. № 17. С. 25–29.
2. Герасимчук Л.С., Кантаєва О.В. Шляхи вдосконалення обліку оплати праці. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія: Економічні науки. 2016. № 12. С. 186–194.
3. Лишиленко О.К. Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам. Бухгалтерський облік та аудит. 2016.
4. Покатаєва О.В., Кошулинська Г.О. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві. Держава та регіони: наук.-виробн. журнал. Серія: Економіка та підприємництво. 2015. № 3. С. 139–141.
5. Про оплату праці: Закон України від 23.01.1997р. № 20/97-ВР [Електронний ресурс] – URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 08.11.2018).
6. Вороная Н., Белова Н., Чернышова Н. Оплата труда: правовое регулирование, налоги и учет. – Харьков: ИД «Фактор», 2016. 128 с.
7. Овсюк Н.В. Бухгалтерський облік, аналіз і контроль виплат працівникам: проблеми обліково-аналітичного забезпечення: монографія. МОН України. Житомир : ЖДТУ, 2015. – 595 с.
8. Плахтій Т.Ф. Удосконалення моделі аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам. Науковий вісник ТДАУ. 2015. № 4. С. 28–33.
9. Старченко Н.М. Удосконалення методики обліку виплат працівникам. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Випуск 9(33). Ч. 3. 2012. С. 71–76.
10. Філіппова С.В., Юдін С.В., Мелих О.В., Селіванова Н.М. Інноваційний контролінг в діяльності промислових підприємств : навчальний посібник. Одеса : ФОП Бондаренко М.О. 2016. 134 с.
11. Федевич О. Вплив мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на оплату праці в Україні: матеріали 66-та студентської науково-технічної конференції. Секція «Економіка і менеджмент»: збірка тез доповідей. Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2009. 564 с. С. 222–224.
12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. N 2755-VI// URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 08.11.2018)

УДК 657.6

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ОПЛАТИ ПРАЦІ

INTERNAL AUDIT CHARACTERISTICS OF ENTERPRISES' CALCULATION OF PAYMENT

Морозова Є.П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри
обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Лучкіна Л.А.

магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті досліджено питання перевірки аудитором розрахунків з оплати праці, розглянуто типові помилки й порушення, які можуть виникати при обліку праці та її оплати; визначено їх вплив на достовірність фінансової звітності. Розглянуті проблеми організації внутрішнього аудиту як форми організації внутрішньогосподарського контролю.

Ключові слова: аудит, внутрішній аудит, облік, оплата праці, заробітна плата, внутрішній контроль, методичні забезпечення, етапи контролю.

В статье исследован вопрос проверки аудитором расчетов по оплате труда, рассмотрены типичные ошибки и нарушения, которые могут появиться при учете труда и его оплаты; определено их влияние на достоверность финансовой отчетности. Рассмотрены проблемы организации внутреннего аудита как формы организации внутреннехозяйственного контроля.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, учет, оплата труда, заработная плата, внутренний контроль, методологическое обеспечение, этапы контроля.

The questions of verification of calculations labor remuneration by the public accountants is examined in the article, typical errors and irregularities that may arise in accounting of labor and its remuneration are considered; their impact on the reliability of financial reporting has been determined. Problems of organization the internal audit as forms of organization internal control is considered. Inner control is one of the enterprise's economic management functions, so it is necessary to pay more attention at improving the control functions.

Key words: audit, interior audit, account, labor remuneration, violation, wages, inner control, methodical support, stages of control.

Постановка проблеми. Розвиток і стан економіки багато в чому залежить від загального життєвого рівня громадян, який формується у результаті визначення винагороди, обчислена у грошовому вираженні, яку власник виплачує працівникові за виконану ним роботу. Заробітна плата є індикатором економічного господарювання, рівня життя суспільства, вираженням наявних умов відтворення робочої сили. Також заробітна плата виступає як один із основних регулювальників ринку праці. Рівень заробітної плати характеризує ефективність виробництва, продуктивність праці, конкурентоспроможність продукції тощо. Тому, при переході України до ринкової економіки, вдосконалення систем оплати праці має важливе значення, оскільки заробітна плата забезпечує не тільки основи відтворення робочої сили, а також є найвагомішим чинником відтворення суспільного виробництва.

Розрахунки з оплати праці – це одна з найбільш трудомістких ділянок аудиторської перевірки. Труднощі викликані постійними змінами законодавства у сфері трудових відносин. Отже, дослідження обліково-аналітичного характеру, які б висвітлювали теоретично-методичні підходи до формування показників праці та заробітної плати на підприємствах України, є актуальним.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Аспекти обліку, аудиту і аналізу формування показників праці та заробітної плати за національними стандартами безпосередньо, на підприємствах висвітлені в економічній науці. Дослідженнями цієї проблеми займалися вчені-економісти: Бутинець Ф., Давидова К., Малярєвський Ю.Д., Пасенко Н., Пилипенко А. А., Соломченко Д., Тютюнник П. С., Чабанова Н., Чупир В., Чупир Т., Г. Беккер та інші. Потребують подальшої розробки наукові дослідження щодо форму-

вання методичних підходів до обліку, аудиту та аналізу праці і заробітної плати на вітчизняних підприємствах, які орієнтовані на національні і міжнародні стандарти. Проте, існує ряд змін у законодавчо-нормативних документах, а саме – у податковому обліку, що вимагає подальшого дослідження теоретично-методичних підходів до обліку, аудиту та аналізу праці і заробітної плати.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретично-методичні підходи щодо обліку, аудиту й аналізу праці й розрахунків підприємства з фонду оплати праці й обґрунтування напрямів з їх подальшого вдосконалення. У статті поставлено задачу охарактеризувати методику аудиту розрахунків з оплати праці, а також визначити типові помилки і порушення, які можуть бути виявлені аудитором під час аудиторської перевірки.

Ключові слова: аудит, внутрішній аудит, облік, оплата праці, заробітна плата, внутрішній контроль, методичні забезпечення, етапи контролю

Виклад основної частини. Однією із основних статей витрат будь-якого підприємства є оплата праці персоналу. Найважливішим вважають не тільки правильність відображення розрахунків заробітної плати працівників, але й правильність нарахувань сум, які належать до виплат кожному працівнику.

Заробітна плата – це винагорода за працю робітника. Розмір заробітної плати залежить безпосередньо від кваліфікації працівника, складності тієї роботи, яку він виконує, її кількості та якості.

Нормативно-правове регулювання оплати праці визначає права та обов'язки працівників на тому чи іншому підприємстві, порядок підписання трудового договору, робочий час співробітників, порядок нарахування заробітної плати, виплат страхового забезпечення, а також норми праці та інше[5].

Обов'язки з оплати праці між підприємством та працівником виникають на основі укладеного трудового договору.

На підприємствах існує розподіл оплати праці на основну та додаткову. До основної заробітної плати відносяться виплати за фактичний відпрацьований час, відповідно окладу і тарифним коефіцієнтам. До додаткової оплати відносять виплати за не вироблений час, такі як:

1. Оплата щорічної відпустки
2. Виплати по тимчасовій непрацездатності
3. По вагітності і пологах
4. Та інші

Бухгалтерія організації виконує суворий контроль за обліком праці та її оплати, як своїми силами, так і за допомогою проведення аудиту.

Аудит розрахунків з оплати праці має важливе значення у системі внутрішнього та зовнішнього аудиту.

Метою проведення аудиторської перевірки розрахунків з оплати праці є формування думки про достовірність фінансової звітності на підприємстві та коментувань цієї звітності в області

розрахунків з персоналом з оплати праці, а також відповідності проведення даних операцій згідно з законодавством України.

У якості основних напрямів аудиту розрахунків з заробітної плати з персоналом виокремлюють: оцінку існуючої системи розрахунків з персоналом та її ефективності; оцінку стану аналітичного та синтетичного обліку операцій з оплати праці на підприємстві у контрольному періоді; оцінку повноти відображення здійснених операцій у бухгалтерському обліку; перевірку дотримання на підприємстві податкового законодавства при здійсненні операцій з оплати заробітної плати; перевірку дотримання законодавства з соціального страхування; а також за розрахунками з позабюджетними фондами [3].

На початку проведення аудиторської перевірки розрахунків з оплати праці аудитор повинен скласти загальний план аудиту.

Для здійснення ефективної перевірки, аудитор слід ознайомитися з організацією та охороною праці, її ефективністю, відповідністю нарахувань заробітної плати працівникам до законодавчо-правової бази.

Аудитор повинен перевірити чисельність працівників підприємства і правильність їх відображення у звітності згідно з Інструкцією зі статистики чисельності працівників від 28.09.2005 р. № 286 [1].

Аудитору під час перевірки слід проаналізувати нарахування заробітної плати та інші виплати працівникам методом вибіркової перевірки.

Аудитору слід встановити відповідність аналітичного обліку з показниками синтетичного обліку. Джерелами даної перевірки слугують:

- Особові рахунки ф. №П-54, ф. №П-54а
- Розрахунково-платіжні відомості
- Ф.№П-49, Ф.№П-51, Ф.№П-53
- Рахунок 66 «Розрахунки з оплати праці
- Ф.1 «Звіт про фінансовий стан» («Поточні зобов'язання з оплати праці»)
- Трудове законодавство;
- Кодекс законів про працю;
- Законодавчі акти про підприємство і підприємництво;
- Трудові договори і контракти;
- Нормативні документи для нарахування з/п;
- Особисті справи робітників;
- Табелі, наряди, баланс;
- Відпускні та інші документи стосовно об'єкта дослідження;
- Головну книгу.

При проведенні внутрішнього аудиту розрахунків з оплати праці на підприємстві, слід перевірити наступні показники:

- чисельність працівників, їхні професії та кваліфікація;
- витрати робочого часу у людино-годинах, людино-днях;
- кількість виготовленої продукції;
- розмір фонду оплати праці за категоріями працюючих, видами нарахувань;

- нараховування премій, відпускних;
- розмір відрахувань за їх видами тощо.

При перевірці розрахунково-платіжних та платіжних відомостей, необхідно звернути увагу, чи справді отримували вказану суму грошей працівники згідно з відомостями. Також аудитор повинен впевнитися, чи дійсно виконувалась робота, за яку виплачена заробітна плата.

При проведенні даної перевірки, аудитор обов'язково має виключити наявність підставних осіб у відомостях[2].

Слід звернути увагу на витрати коштів на оплату робіт з поточного або капітального ремонту. Необхідно з'ясувати які норми та ціни застосовувались за проведення даної роботи.

При перевірці виплат допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю аудитор повинен перевірити наявність лікарняних листків та правильності їх оформлення. Необхідно звернути увагу на підписи та печатки, правильного нараховування допомоги.

Здійснюючи перевірку нараховування додаткової оплати праці за час відпустки аудитор перевіряє, чи правильно відображено в обліку суми виплат за відпустку. Також слід проаналізувати причини ненадання відпусток працівникам.

Аудитор, здійснюючи перевірку на підприємстві розрахунків з оплати праці, повинен дослідити штатний розпис, посадові оклади, розряди робітників. Необхідно проаналізувати дані журналів 5 та 5А, відповідність внесених сум нарахованої зарплати іншим категоріям працівників.

Необхідно з'ясувати правильність та своєчасність утримань із заробітної плати сум податків, які стягуються з оплати праці відповідно законодавства України.

При перевірці правильності нараховування заробітної плати аудитор може виявити такі типові порушення, як неправильне відображення дати прийому на роботу або звільнення з роботи, завищення окладу (розряду), а також включення в робочі дні періоду, за які слід було

би нараховувати допомогу з тимчасової непрацездатності[4].

Крім цього, при перевірці особлива увага приділяється правильності оформлення розрахунково-платіжних відомостей, в яких можуть бути виявлені такі порушення: включення до відомостей підставних осіб; завищення суми «Разом до виплати»; збільшення суми нарахованої заробітної плати, а потім її утримання під виглядом вкладу на рахунок в банк.

За порушення законодавства, що регулює питання оплати праці винні особи притягуються до відповідальності (ст. 36 Закону України «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 108/95-ВР): дисциплінарної; матеріальної; адміністративної; кримінальної.

Так, за порушення встановлених строків виплати заробітної плати, виплату її не в повному розмірі, а також за інші порушення законодавства про працю розмір штрафу дорівнює від 15 до 50 НМДГ.

За допущені та не виправлені помилки у бухгалтерському обліку і звітності передбачені фінансові санкції, адміністративна та кримінальна відповідальність. Штрафні санкції за порушення податкового законодавства визначені Податковим кодексом України.

Висновки. Основною метою внутрішнього аудиту розрахунків з оплати праці є здійснення господарських операцій відповідно до чинного законодавства, раціональний розподіл матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, виявлення суттєвих помилок та зловживань при нарахованні основної чи додаткової заробітної плати, формування необхідної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень для успішного функціонування організації.

Аудит розрахунків з оплати праці відіграє важливу роль не тільки у системі внутрішнього аудиту, а й зовнішнього. Внутрішній аудит розрахунків з оплати праці дозволяє нам проаналізувати ситуацію ризиків та вірогідності банкрутства підприємства

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та в світі: монографія / Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Петренко. Житомир: ЖДТУ, 2003. 408 с.
2. Внутрішньогосподарський контроль – запорука ефективної діяльності підприємств: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції [«Наука і освіта 2005»], (Дніпропетровськ, 2005 р.). – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – 83 [2] с.
3. Давидов Г.М. Аудит: [навч. посіб.] / Г.М. Давидов; [вид. 2-ге]. – К.: Знання, 2001. – 363 с. – (Вища освіта XXI століття)
4. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини: [навч. посібник] / Н.І. Єсінова. – К.: Кондор, 2004. – 432 с.
5. Суйц В.П. Аудит: общий, банковский, страховой: [учебник] / Суйц В.П., Ахметбеков А.Н., Дубровина Т.А.– М.: ИНФРА-М, 2000. – 556 с. – (Серия «Высшее образование»).
6. Усач Б.Ф. Аудит: [навч. посібник] / Б.Ф. Усач. – К.: Знання-Прес, 2002.
7. Хмельницький В.А. Ревизия и аудит: [учеб. комплекс] / В.А. Хмельницький. – Мн.: Книжный Дом, 2005. – 480 с.
8. Баранов О. Удосконалення системи аудиту оплати праці: проблеми та шляхи вирішення / О. Баранов, С. Міклуха // Довідник економіста. – 2009. – № 10. – С. 50–55.
9. Рогов К. Удосконалення організаційно-економічного механізму аудиту оплати праці / К. Рогов // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 12–15.

ОБЛІК ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

THE ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULT OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Онищенко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Костогриз А.В.

магістрант,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті розглянуто проблеми формування та обліку фінансових результатів. Розкрито поняття фінансових результатів як економічної категорії з урахуванням поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців. Окреслено вплив облікової політики на формування фінансових результатів підприємства. Надано пропозиції щодо покращення та удосконалення обліку фінансових результатів.

Ключові слова: фінансові результати, доходи, витрати, прибуток, збиток.

В статье рассмотрены проблемы формирования и учета финансовых результатов. Раскрыто понятие финансовых результатов как экономической категории с учетом мнений отечественных и зарубежных ученых. Очерчено влияние учетной политики на формирование финансовых результатов предприятия. Даны предложения по улучшению и совершенствованию учета финансовых результатов.

Ключевые слова: финансовые результаты, доходы, расходы, прибыль, убыток.

The article deals with the problems of formation and accounting of financial results. The concept of financial results as an economic category, taking into account the views of domestic and foreign scientists. The influence of accounting policy on the formation of financial results of the enterprise has been outlined. Suggestions for improvement and improvement of accounting of financial results have been gave.

Key words: financial results, income, expenses, profit, loss.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки діяльність суб'єктів господарювання спрямована на отримання максимально можливої економічної вигоди, що знаходить свій прояв у фінансових результатах. За позитивного фінансового результату забезпечується зміцнення бюджету держави, сприяння інвестиційній привабливості, діловій активності підприємств у виробничій і фінансовій сферах. Тому визначення шляхів збільшення фінансового результату як важливого показника ефективності діяльності підприємства є важливим завданням будь-якого суб'єкта господарювання.

Нині багато підприємств є неприбутковими або малоприбутковими, однак найважливішим показником, що характеризує ефективність фінансової діяльності підприємства, є фінансовий результат: прибуток чи збиток. Фінансовий результат діяльності – це важливий показник, який цікавить всіх користувачів облікової інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Цю тему досліджували такі вітчизняні вчені, як Ф.Ф. Бутинець [1, с. 680], А.Г. Загородній [2, с. 1072], Г.Л. Вознюк [2, с. 1072], С.Л. Лондар [3, с. 384], О.В. Тимошенко [3, с. 384], С.В. Мочерний [4, с. 607], В.М. Опарін [5, с. 357], М.С. Пушкар [6, с. 628], Р.В. Скасюк [7], Н.М. Ткаченко [8, с. 976], Л.М. Худолій [9, с. 167], М.С. Чебанова [10, с. 671], С.С. Василенко [10, с. 671], але вона залишається актуальною в умовах сьогодення і має бути досліджена.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Провідні вчені внесли вагомий внесок у розвиток обліку фінансових результатів, проте облік фінансового результату та пошук шляхів його вдосконалення потребують детального дослідження та надання пропозицій для практичної діяльності у зв'язку з постійною зміною нормативної бази. Так, зокрема, потребує вивчення облік фінансового результату та

його складників – доходів та витрат – в умовах переходу вітчизняних підприємств на міжнародні стандарти фінансової звітності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей обліку фінансових результатів підприємства та розроблення рекомендацій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, незалежно від його виду діяльності чи форми власності, є отримання остаточного фінансового результату, тобто прибутку. Отже, фінансовий результат – це прибуток або збиток, який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності.

Тема обліку фінансових результатів є завжди актуальною та предметом суперечок для багатьох науковців у сфері бухгалтерії й управління підприємством. У таблиці 1 наведено трактування поняття фінансового результату різними науковцями.

З таблиці бачимо, що думки вчених щодо визначення поняття «фінансовий результат» різняться, тому, на нашу думку, найбільш доречним є трактування, що фінансовий результат – це різниця між сумою доходів та сумою витрат підприємства, отриманими в результаті господарської діяльності. Якщо у кінцевому результаті перевищують доходи над витратами, то отримуємо прибуток, якщо навпаки – збиток.

Регулювання фінансових результатів здійснюється за допомогою: Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні, НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до

фінансової звітності», НП(С)БО № 2 «Консолідована фінансова звітність», П(С)БО № 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», П(С)БО № 15 «Дохід», П(С)БО № 16 «Витрати», МСФЗ № 18 «Дохід», Плану рахунків в Україні та Інструкції щодо його використання та ін. [11].

Основні бухгалтерські проведення, які складаються під час визначення фінансового результату, наведені в таблиці 2.

Правильний вибір облікової політики підприємства є важливим для обліку фінансових результатів, а саме: вибір методу амортизації, методу оцінки вибуття запасів, нарахування резерву сумнівних боргів та інші. Це має значний вплив на формування фінансових результатів та знаходить своє відображення у фінансовій звітності підприємства [12, с. 323–324].

Основні елементи облікової політики, що впливають на формування фінансових результатів підприємства, зображено на рис. 1.

Для покращення обліку фінансових результатів пропонуємо запровадити таке :

– по-перше, на законодавчому рівні створити таку дефініцію як фінансовий результат, уточнити показники, які характеризують фінансові результати підприємства;

– по-друге, збільшити перелік кваліфікаційних ознак, які дадуть змогу в майбутньому розробити систему та механізми управління окремими складниками фінансових результатів для управління рівнем фінансових результатів у довгостроковій та короткостроковій перспективах.

– по-третє, розробити спеціальні реєстри – аналітичні відомості про фінансові результати

Таблиця 1

Трактування терміна «фінансові результати»

Науковці	Фінансові результати – це
Бутинець Ф.Ф. [1, с. 680]	Зіставлення доходу та витрат підприємства, зображених у звіті. Прибуток або збиток організації.
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. [2, с. 1072]	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.
Лондар С.Л., Тимошенко О.В. [3, с. 384]	Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період
Мочерний С.В. [4, с. 607]	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках
Опарін В.М. [5, с. 357]	Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, навпаки збиток.
Пушкар М.С [6, с. 628]	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності.
Скасюк Р.В. [7]	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства
Ткаченко Н.М. [8, с. 976]	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності
Худолій Л.М. [9, с. 167]	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством
Чебанова М.С., Василенко С.С. [10, с. 671]	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства

для узагальнення облікової інформації з метою задоволення інформаційних потреб різних користувачів.

Сьогодні нормативно-правові акти, що призначені для регламентування порядку визначення фінансових результатів діяльності підприємства, взагалі не містять класифікації фінансових результатів, яка могла б бути використана для створення ефективних інформаційних облікових моделей.

Основним недоліком є те, що в чинному плані рахунків бухгалтерського обліку на субрахунках 791 рахунку «Результат операційної діяльності» та 792 «Результат фінансових операцій» насправді з'єднані два види діяльності, а саме на субрахунку 791 – основна та операційна діяльність, а на 792 – фінансова діяльність [13, с. 64–70].

Пропонуємо до плану рахунків внести такі зміни:

– до субрахунку 791 відкрити два рахунки третього порядку: 7911 «Результат від операційної діяльності»;

– до субрахунку 792 відкрити два рахунки третього порядку: 7921 «Результат від інвести-

ційної діяльності» та 7922 «Результат від фінансової діяльності».

Рахунку 79 «Фінансові результати» визначає прийняття кінцевого результату за певною діяльністю: операційною, фінансовою, іншою звичайною та надзвичайних подій. Потім після списання на відповідні субрахунки доходів і витрат необхідно визначити різницю і списати на 44 рахунок «Нерозподілені прибутки» [14].

Вважаємо за необхідне запровадити до рахунка 44 «Непокріті прибутки» нові субрахунки за видами діяльності, а саме:

– 441 «Прибуток (збиток від операційної діяльності)»;

– 442 «Прибуток(збиток) від фінансових операцій»;

– 443 «Прибуток (збиток) від іншої звичайної діяльності»;

– 444 «Прибуток, використаний у звітному періоді»;

– 445 «Нерозподілений прибуток».

Таким чином, класифікація за видами діяльності на рахунках 44 «Непокріті прибутки» і 791 «Результат операційної діяльності» допоможе перевіряти вплив результатів окремого виду

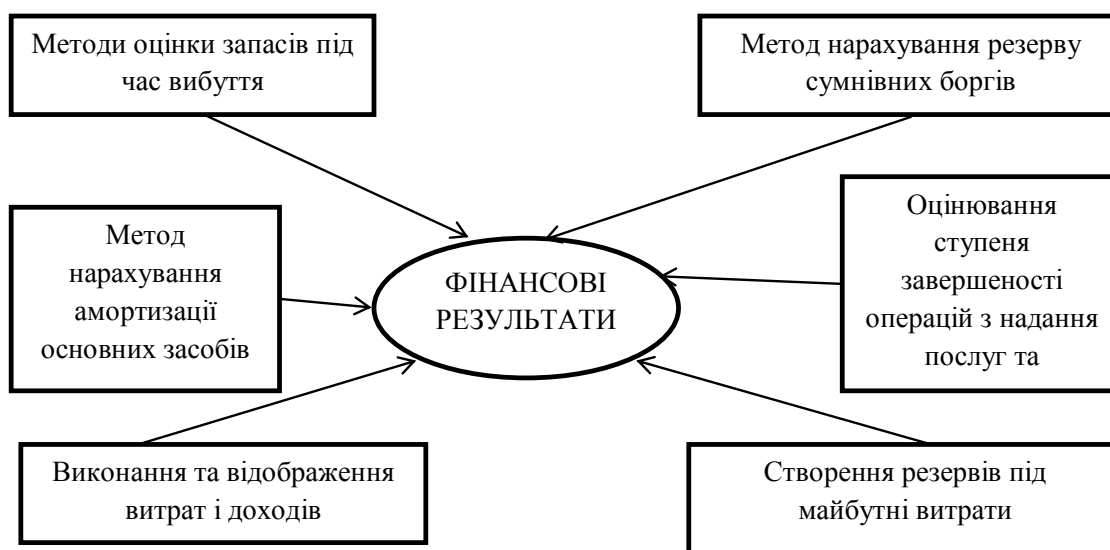


Рис 1. Вплив елементів облікової політики на фінансові результати

Таблиця 2

Кореспонденція рахунків з обліку фінансового результату

№ п/п	Зміст господарської операції	Дт	Кт
1	Списано собівартість реалізації продукції	791	90
2	Списано адміністративні результати на фінансовий результат	791	92
3	Списано витрати на збут на фінансові результати	791	93
4	Списано інші операційні витрати на фінансовий результат	791	94
5	Списано податок на прибуток за даними бухгалтерського обліку	791	981
6	Списано інші звичайні витрати на фінансовий результат	793	97
7	Списано результат від реалізації на фінансові результати	703	791
8	Списано інші операційні доходи на фінансові результати	71	791

діяльності на загальний кінцевий результат підприємства. Це дасть змогу бачити інформацію внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень щодо удосконалення результатів за конкретним напрямом діяльності підприємства.

Висновки. Таким чином, фінансовий результат – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Інформація про фінансові результати відображається у фінансовій звітності та є загальнодоступною інформацією для визначення показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

У фінансових звітах підприємства є доступною інформація про фінансовий результат,

що важлива для визначення коефіцієнтів ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості.

Для удосконалення обліку фінансових результатів необхідно здійснити такі кроки:

1) на законодавчому рівні закріпити поняття «фінансові результати», уточнити перелік показників, які їх характеризують;

2) розширити перелік кваліфікаційних ознак;

3) запровадити єдині кваліфікаційні ознаки і розмежування їх за видами діяльності, використання рахунків третього порядку;

4) впровадити реєстри аналітичного обліку фінансових результатів для узагальнення облікової інформації з метою задоволення інформаційних потреб різних користувачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз. Житомир: Рута, 2003. 680 с.
2. Загородній А.Г. Фінансово економічний словник К: Знання, 2007. 1072 с.
3. Лондар С.Л., Тимошенко О.В. Фінанси: навч. посібник для ВНЗ. Вінниця: Нова Книга, 2009. 384 с.
4. Мочерний С.В., Симоненко В.К., Секретарюк В.В., Устенко. А.А. Основы экономической теории. К: Общество «Знання», 2000. 607 с.
5. Опарін В.М. Фінанси загальна теорія. КНЕУ, 2000. 357 с.
6. Пушкар М.С. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 628 с.
7. Скасюк Р.В. Сутність і значення фінансових результатів у системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств). URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal1/natura1/npkntu_e.
8. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. 5-те вид. допов. і перероб. К: Алерта, 2011. 976 с.
9. Худолій Л.М. Теорія фінансів : навчально-методичний посібник. К: Вид-во Європ унту, 2003. 167 с.
10. Чебанова М.С., Василенко С.С. Бухгалтерський облік: навчальний посібник. Київ: Академія, 2002. 671 с.
11. Н(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 07.02.2013р № 73 URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
12. Ратушна М. Вплив елементів облікової політики на фінансові результати. 2010. № 5. С. 323–324.
13. Самохін Л.В. Протиріччя в методах обліку доходів і витрат та шляхи їх усунення. Наукові праці ДонНТУ. 2003. Серія: економічна, вип. 68. с. 64–70.
14. Інструкція щодо застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталів, зобов'язань і господарських операцій, затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 30.11.99р № 291. URL: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/nakaz-ministerstva-finansiv-ukrajini>.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

FEATURES OF ACCOUNTING OF CURRENT LIABILITIES OF ENTERPRISES AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Онищенко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Ткаченко І.В.

старший викладач кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Уфумов В.В.

магістрант,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Сьогодні гостро постає питання своєчасності проведення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності. Порушення строків погашення зобов'язань призводить до їх накопичення та знецінення грошових коштів для кредиторів. Це негативно впливає на фінансовий стан підприємств. Вирішення зазначеної проблеми можливе за умов ефективної організації обліку поточних зобов'язань. Для отримання більш докладної інформації про стан розрахунків за поточними зобов'язаннями рекомендовано вести їх облік на рахунках третього та четвертого порядків у розрізі суб'єктів, об'єктів та строків дотримання погашення поточних зобов'язань; відстроченої та простроченої заборгованості перед постачальниками.

Ключові слова: зобов'язання, облік поточних зобов'язань, заборгованість, розрахунки з кредиторами, розрахунки з постачальниками.

Сегодня остро стоит вопрос своевременности проведения расчетов между субъектами хозяйственной деятельности. Нарушение сроков погашения обязательств приводит к их накоплению и обесцениванию денежных средств для кредиторов. Это негативно влияет на финансовое состояние предприятий. Решение указанной проблемы возможно при условии эффективной организации учета текущих обязательств. Для получения более подробной информации о состоянии расчетов по текущим обязательствам рекомендовано вести их учет на счетах третьего и четвертого порядков в разрезе субъектов, объектов и сроков соблюдения погашения текущих обязательств; отсроченной и просроченной задолженности перед поставщиками.

Ключевые слова: обязательства, учет текущих обязательств, задолженность, расчеты с кредиторами, расчеты с поставщиками.

Today, the question of the timeliness of settlements between economic entities is acute. Violations of maturity of liabilities lead to their accumulation and impairment of funds for creditors. This negatively affects the financial position of enterprises. The solution to this problem is possible under the conditions of effective organization of accounting of current liabilities. For more detailed information on the status of settlements under current liabilities, it is recommended keep their records in the accounts of the third and fourth orders in terms of entities, objects, and maturity of current liabilities; deferred and overdue debts to suppliers.

Key words: liabilities, accounting of current liabilities, debts, settlements with creditors, settlements with suppliers.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови господарювання породжують об'єктивну необхідність

використання суб'єктами підприємницької діяльності крім власного капіталу ще й позикового. Залучений із зовнішніх джерел капітал призводить до утворення зобов'язань. Наяв-

ність зобов'язань вважається нормальним станом будь-якого діючого підприємства, оскільки вони є основою взаємозв'язків між суб'єктами господарювання.

В умовах фінансової кризи, що утворилася в економіці України, гостро постає питання своєчасності проведення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності. Порушення строків погашення зобов'язань призводить до їх накопичення та знецінення грошових коштів для кредиторів. Це негативно впливає на фінансовий стан підприємств. Вирішення зазначеної проблеми можливе за умов ефективної організації обліку поточних зобов'язань, адже прийняття управлінських рішень здійснюється на підставі інформації про поточні зобов'язання, що формується у системі фінансового обліку.

Недостатнє теоретичне розроблення питань визнання поточних зобов'язань, наявні розбіжності щодо їх визначення у правовому та обліковому полі та недосконалість методики відображення заборгованостей у реєстрах бухгалтерського обліку і фінансовій звітності характеризують цей вид пасивів як одну з найбільш складних ділянок облікового процесу. Дослідження ускладняється через різноманітність видів зобов'язань та методів їх погашення. У зв'язку із цим виникає необхідність удосконалення організації обліку поточних зобов'язань підприємства в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема обліку й контролю поточних зобов'язань присвячено багато праць учених-економістів. Вагомий внесок у їх вирішення зробили такі зарубіжні науковці, як А. Велш Глен [9], Б. Нідлз [12], Я. Соколов, А. Шеремет [14] та ін. Серед вітчизняних учених цією проблемою займалися М.Т. Білуха [7], Ф.Ф. Бутинець [8], С.Ф. Голов [11], В.В. Сопко [13] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте окремі проблеми обліку зобов'язань підприємств, зокрема їх оцінки, класифікації, умов визнання, методики та організації відповідно до нових вимог, потребують додаткових досліджень. Перед суб'єктами господарювання гостро постають питання щодо виникнення та погашення поточної кредиторської заборгованості, недопущення прострочення термінів платежів і доведення заборгованості до стану безнадійної, правильного та достовірного її відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Своєю чергою, чіткі організація і методика обліку зможуть забезпечити отримання об'єктивної інформації для аналізу і контролю поточних зобов'язань, ефективного формування, підготовки та прийняття управлінських рішень щодо діяльності підприємства та підтримання їхньої фінансової стійкості та платоспроможності на високому рівні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є узагальнення теоретичних, методичних і організаційних положень, а також розроблення науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку поточних зобов'язань підприємств відповідно до сучасних вимог управління.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основними документами, які регулюють зобов'язання в Україні, є Господарський та Цивільний кодекси. У ст. 510 Цивільного кодексу України зазначено: зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку [1]. Своєю чергою, ст. 173 Господарського кодексу України господарським визнається зобов'язання, що виникає між суб'єктом господарювання та іншим учасником (учасниками) відносин у сфері господарювання з підстав, передбачених цим Кодексом, унаслідок чого один суб'єкт (зобов'язана сторона, у тому числі боржник) зобов'язаний вчинити певну дію господарського чи управлінсько-господарського характеру на користь іншого суб'єкта (виконати роботу, передати майно, сплатити гроші, надати інформацію тощо) або утриматися від певних дій, а інший суб'єкт має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку [2]. Таким чином, правовий підхід регулює і пояснює механізм взаємовідносин, що виникають між сторонами в процесі господарських відносин. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [3]. Подібне визначення наведене в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», П(С)БО 11 «Зобов'язання» [4] та інших нормативних документах. Тобто з позиції бухгалтерського обліку зобов'язання – заборгованість підприємства перед іншими юридичними і фізичними особами, що виникла в результаті здійснених раніше дій, оцінена в грошовій або інших формах і щодо якої у підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк.

Одним із видів зобов'язань є поточні. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про поточні зобов'язання підприємств та розкриття її у фінансовій звітності визначають НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3], П(С)БО 11 «Зобов'язання» [4], П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [5], П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [6]. Застосовувати в наших умовах традиційні за кордоном методи аналізу кредиторської заборгованості не

завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків із кредиторами. Помилки, яких припускаються підприємства, часто є наслідками помилок у формуванні облікової політики, відсутності системного та послідовного застосування правил обліку зобов'язань, недостатнього розуміння положень бухгалтерського обліку.

У сучасних умовах господарювання кредити і позики є одним із головних джерел формування оборотних засобів торговельних підприємств. Проте зважаючи на те, що позикові ресурси, зокрема банківські кредити, недешеві, підприємству насамперед потрібно об'єктивно оцінити в них потребу. Підприємство може прийняти рішення про недоцільність кредитування: домовитися з постачальником про відтермінування платежу за роботи і послуги, здійснити продаж власних оборотних чи необоротних активів, які не використовуються, тощо.

Для обліку короткотермінових кредитів і позик у Плані рахунків передбачено рахунок 60 «Короткострокові позики», на якому здійснюється облік розрахунків за кредитами банків у національній та іноземній валютах, термін повернення яких не перевищує рік із дати балансу, та за простроченими позиками. Таким чином, можна зробити висновок, що рахунок 60 «Короткострокові позики» призначений переважно для обліку банківських кредитів, оскільки за цим рахунком не визначено окремого субрахунка для обліку позик. У разі якщо підприємство отримало позику від небанківських установ, то бухгалтеру буде необхідно для обліку цієї позики відкрити додаткові субрахунки: 607 «Інші короткострокові позики в національній валюті» та 608 «Інші короткострокові позики в іноземній валюті». Р.Е. Грачова одним із варіантів відображення на рахунках бухгалтерського обліку позик пропонує «...використовувати для цієї цілі той же рахунок 60 «Короткотермінові позики» за умови, що ніякого іншого кредиту, крім небанківської позики, на балансі в даний час не знаходиться» [10].

Господарські операції щодо руху сум короткострокових позик і кредитів на підприємстві, які відбулися протягом звітного періоду, відображаються за журнальної форми обліку в другому розділі журналу 2 у хронологічному порядку відповідно до отримання первинних документів. У розділі III цього журналу показуються аналітичні дані до рахунка 60 «Короткострокові позики», зокрема з указанного розділу можна отримати інформацію про позикодавців та види позик, які вони надають, терміни погашення позик, суми їх отримання та повернення за звітний період, сальдо на початок і кінець місяця, а також нараховані відсотки за користування кожною окремою позиною за звітний період та з початку року.

Для відображення витрат на сплату відсотків призначено субрахунок 951 «Відсотки за кредит». Для спрощення порядку заповнення у розділі III журналу 2 у графі щодо нарахованих від-

сотків за позиками та кредитами доцільно буде виділити три аналітичних рахунка до субрахунку 951 «Відсотки за кредит»: 9511 «Відсотки за довготерміновий кредит»; 9512 «Відсотки за середньотерміновий кредит»; 9513 «Відсотки за короткотерміновий кредит». За несвоєчасне погашення позики (кредиту) чи несплату позичальником відсотків за позиною (кредитом) у кредитних договорах передбачають штрафну санкцію у вигляді пені, розмір якої визначається за угодою сторін. На нашу думку, суми цих штрафних санкцій також варто відображати в розділі III журналу 2, додавши у цьому розділі графи 11 і 12. Це дасть змогу отримувати оперативну інформацію не лише про суму погашеної позики та відсотків, а й про своєчасність їх сплати. Приділення належної уваги цьому питанню полегшить подальшу співпрацю з позикодавцями.

Правильна організація обліку зобов'язань потребує суворого дотримання фінансової дисципліни: власної оплати боргів за зобов'язаннями і забезпечення своєчасного одержання коштів за реалізовану продукцію та надані послуги. Одним з основних зобов'язань для кожного підприємства є кредиторська заборгованість. На нашу думку, для поліпшення організації обліку доцільно розбити заборгованість на такі терміни: від трьох місяців, від трьох до шести і більше шести місяців та заносити інформацію у форму для відображення саме заборгованості між постачальниками та покупцями, де будуть відображатися форма та термін оплати, схема документообігу між постачальниками та покупцями на підприємстві (табл. 1). Буде одразу видно, чи відбулося погашення заборгованості, на яку саме суму.

При цьому доцільно буде поділяти заборгованість на такі три групи:

- Заборгованість, термін якої ще не настав;
- відстрочена заборгованість;
- прострочена заборгованість.

Розрахунки з постачальниками і підрядниками займають вагоме місце в системі розрахункових операцій. Заборгованість перед постачальниками і підрядниками виникає через розрив у часі моменту переходу права власності на придбані товари, виконані роботи чи надані послуги з моментом їх оплати. Облік розрахунків із постачальниками і підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги ведеться на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками». Сам факт укладення господарського договору на цьому рахунку не відображається, хоча він і є джерелом зобов'язань. У момент укладення договору в підприємстві уже виникли права і обов'язки, але поки хоча б одне з них не перейде до їх виконання, права і обов'язки не будуть відображені в балансі. Інструкцією про застосування плану рахунків передбачено такі субрахунки: 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками», 633 «Розрахунки з учасниками ПФГ». Така

деталізація є досить доречною та зручною, але, на нашу думку, не зовсім достатньою. Доречно було б відкривати до наведених субрахунків такі аналітичні рахунки: 631/1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»; 631/2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками»; 631/3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками»; 632/1 «Заборгованість перед іноземними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»; 632/2 «Відстрочена заборгованість перед іноземними постачальниками»; 632/3 «Прострочена заборгованість перед іноземним постачальниками» (рис. 1).

Запропоновані рахунки полегшать роботу бухгалтера для ведення обліку зобов'язань, запропонована форма дасть змогу одразу бачити термін та вид заборгованості, легше буде стежити за її погашенням. Це призведе до більш раціональної організації бухгалтерського обліку зобов'язань на підприємстві, сприятиме виявленню найбільш ефективних форм та умов залучення позикових ресурсів, забезпеченню своєчасності розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями підприємства, проведенню заходів щодо зменшення розміру заборгованості та забезпеченню виконання зобов'язань перед кредиторами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дослідження методики обліку поточних зобов'язань дало змогу зробити висновок про недостатню аналітичність облікової інформації щодо поточних зобов'язань. Для отримання більш докладної інформації про стан розрахунків за поточними зобов'язаннями рекомендовано вести їх облік на рахунках третього та четвертого порядків у розрізі суб'єктів, об'єктів та строків дотримання погашення поточних зобов'язань; відстроченої та простроченої заборгованості перед постачальниками. Для поліпшення організації обліку запропоновано розділяти заборгованість у спеціальній формі за термінами, постачальниками та покупцями, де будуть відображатися форма та термін оплати, схема документообігу між постачальниками та покупцями на підприємстві. Раціонально організований бухгалтерський облік зобов'язань на підприємстві сприятиме виявленню найбільш ефективних форм та умов залучення позикових ресурсів, забезпеченню своєчасності розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями підприємства, проведенню заходів щодо зменшення розміру заборгованості та забезпеченню виконання зобов'язань перед кредиторами.



Рис. 1. Деталізована структура рахунка 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»

Таблиця 1

Таблиця для розрахунку заборгованості

Назва контрагента	Субрахунок	Дата виникнення заборгованості	Термін дії її погашення, дата		
			До 3-х місяців	3-6 місяців	Більше 6 місяців

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 07.11.2018).
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 07.11.2018).
3. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 07.11.2018).
4. Зобов'язання: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 від 31.01.2000 № 20 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> (дата звернення: 07.11.2018).
5. Фінансові інструменти: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 від 30.11.2001 № 559 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> (дата звернення: 07.11.2018).
6. Виплати працівникам: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 від 28.10.2003 № 601 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> (дата звернення: 07.11.2018).
7. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку. Київ, 2000. 187 с.
8. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-є вид., доп. і перероб. Житомир: ЖІТІ, 2001. 672 с.
9. Велш Глен А., Шорт Даніел Г. Основи фінансового обліку; пер. з англ. О. Мініна, О. Ткач. Київ: Основи, 1997. 943 с.
10. Грачова Р. Зобов'язання як елемент фінансової звітності, або Бухгалтерський нарис про події та наслідки. URL: <http://www.dtk.com.ua/debet/ukr/2001/43/43pr17.html> (дата звернення: 04.11.2018).
11. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі. Київ, 2000. 840 с.
12. Нідлз Б., Андерсон Х., Колдуелл Д. Принципы бухгалтерского учета. Москва: Финансы и статистика, 2000. 495 с.
13. Сопко В. Бухгалтерський облік: навч. посіб.; 3-є вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2000. 578 с.
14. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Ненашев Е.В. Методика фінансового аналізу. Москва: Инфра-М, 2000. 208 с.
15. Хом'як С. Вексельна документація. Баланс. 2001. № 30(363). 325 с.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ РЕЗЕРВІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

CLASSIFICATION OF RESERVOIR RESOURCES FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

Падій І.О.
аспірант,

Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

Велике значення для підтримання безперебійної діяльності підприємства має формування резервів майбутніх витрат і платежів в бухгалтерському обліку. Сформовані резерви додають впевненості в завтрашньому дні не тільки підприємству та його працівникам, але й партнерам. Метою статті є розкриття теоретичних засад та вдосконалення класифікації резервів на сільськогосподарських підприємствах. Окреслено нормативно-правові основи регулювання та завдання щодо створення резервів на підприємстві. Систематизовано класифікаційні ознаки, визначено основні підходи до класифікації резервів. Розкрито алгоритм формування та використання резервів в обліку сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: управління витратами, резерви майбутніх витрат і платежів, види резервів, класифікація резервів, сільськогосподарські підприємства.

Большое значение для поддержания бесперебойной деятельности предприятия имеет формирование резервов предстоящих расходов и платежей в бухгалтерском учете. Сформированные резервы добавляют уверенности в завтрашнем дне не только предприятию и его работникам, но и партнерам. Целью статьи является раскрытие теоретических основ и усовершенствование классификации резервов на сельскохозяйственных предприятиях. Определены нормативно-правовые основы регулирования и задачи по созданию резервов на предприятии. Систематизированы классификационные признаки, определены основные подходы к классификации резервов. Раскрыт алгоритм формирования и использования резервов в учете сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: управление затратами, резервы предстоящих расходов и платежей, виды резервов, классификация резервов, сельскохозяйственные предприятия.

Significant importance for maintenance of continual activity of enterprise has the creation of reserves of costs and payments to be occurred in accounting. Created reserves give confidence in the future not only to the company and its employees but also to the partners. The purpose of the article is to reveal the theoretical foundations and to improve the classification of reserves in agricultural enterprises. The regulatory framework and the tasks of creating reserves in the enterprise were defined. The classification features were systematized and the main approaches to the classification of reserves were determined. The algorithm of formation and use of reserves in the accounting of agricultural enterprises was disclosed.

Key words: cost management, reserves of forthcoming of costs and payments, types of reserves, classification of reserves, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Діяльність підприємства пов'язана з формуванням та використанням резервів, які повинні характеризуватись відповідним складом і структурою для здійснення резервування на підприємстві. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та отримання необхідного прибутку потрібно здійснювати постійний аналіз ефективності використання резервів та досліджувати фактори впливу на їх зміну. Тому актуальними питаннями є визначення ефективності формування та використання резервів на підприємстві з урахуванням оцінювання їх тлумачення

та класифікація, тобто допомога бухгалтерам у створенні та веденні резервів на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження нормативно-правових документів щодо обліку резервів, спеціальної літератури, монографій, навчальних посібників, наукових статей дає підставу стверджувати, що проблема тлумачення та класифікації резервів піднімалась лише в деяких працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Питання визначення та класифікації резервів знайшли своє відображення в працях І. Кошкіна, Ф. Бутинця, О. Гудзь, С. Дячека, Ю. Вериги, Ж. Дюмарше, М. Козлової, В. Терещенко, Й. Бетге.

У працях зазначених науковців розглядалися проблеми термінології та класифікації резервів, доцільності їх створення на підприємствах, відображення резервів у бухгалтерському обліку та подання інформації про них у фінансовій звітності, контролю за процесом резервування тощо.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, які присвячені проблематиці резервування, питання термінології резервів, їх класифікації, методики формування та порядку відображення в бухгалтерському обліку та звітності залишаються невіршеними. Варто зауважити, що вчені зі споріднених сфер економічних знань здебільшого розглядають створення резервів як спосіб управління підприємницькими ризиками. Проте бухгалтерські наукові теорії, зокрема балансові, трактують резерви ширше, хоча й неоднозначно.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні та вдосконаленні класифікації резервів в бухгалтерському обліку на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення резервів обумовлено низкою принципів бухгалтерського обліку, закладених у міжнародних та національних стандартах. Сьогодні в різних сферах діяльності суспільства питання резервування є досить актуальним, адже фінансовий стан будь-якого підприємства значною мірою залежить від наявності та ефективного управління резервами.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) не повинні суперечити міжнародним стандартам фінансової звітності (далі – МСФЗ) та міжнародним стандартам бухгалтерського обліку (далі – МСБО). На відміну від МСФЗ, П(С)БО не передбачають єдиного стандарту, що регулює порядок обліку та відображення у звітності резервів. Водночас необхідність створення резервів на підприємстві обумовлена вимогами бухгалтерських стандартів. Отже, правильна постановка завдання та класифікація резервів сприяють достовірному відображенню фінансових результатів підприємства. Таким чином, завданнями обліку резервів на сільськогосподарських підприємствах є:

- своєчасний і поточний облік розміру (стану, змін) кожного виду резервів за певний проміжок часу;
- контроль за правильним (з урахування чинного законодавства) утворенням (формуванням) резервів (забезпечень);
- систематичний контроль за раціональним та обґрунтованим використанням резервів за призначенням.

Значення облікових резервів також визначається через конкретизацію їх функцій, які, на думку М. Козлової, полягають у:

- забезпеченні системою бухгалтерського обліку надання об'єктивної інформації про ефективність управління;

- стабілізації інформаційної моделі діяльності підприємства;

- інформаційному забезпеченні фінансового планування [5, с. 7–8].

В економічній літературі поняття резервів часто зводиться до зниження втрат у використанні ресурсів.

Розвиток економіки та теорій бухгалтерського обліку (зокрема, балансових) як методологічної основи інформаційного забезпечення управління нею зумовили розширення сфер і напрямів застосування резервів. С. Дячек вважає, що бухгалтерське розуміння резерву охоплює:

- створення резерву як оцінювання майбутніх витрат активів;

- використання резерву як справжнього фізичного збитку (зменшення) активів;

- визнання резерву в повному обсязі або в його частині як недоцільного (це означає, що передбачені господарські явища не настали або величина резерву перевищує його справжню вартість) [3].

Правильніше під резервами розуміти об'єкт бухгалтерського обліку, що формується за принципами безперервності та відповідності доходів і витрат та забезпечує покриття можливих та/або очікуваних витрат і збитків з метою достовірного відображення фінансового стану та фінансових результатів діяльності підприємства. Усунення нераціональних витрат – це один зі шляхів використання резервів. Отже, резерви в повному обсязі можна вимірювати різницею між досягнутим рівнем використання ресурсів та можливим рівнем на підставі накопиченого виробничого потенціалу підприємства або недоотриманої вигоди.

Як і кожна категорія, об'єкт бухгалтерського обліку має певні властивості, специфічні ознаки, які потребують систематизації та групування. Резерви підприємства не є винятком, адже саме правильно наведена класифікація резервів дасть користувачам змогу під час прийняття управлінських рішень вибрати найприйнятніший вид резервів. В умовах реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку до вимог МСФЗ резервам не приділялось належної уваги. Проблема полягає в необхідності створення та вдосконалення класифікації резервів. Рішення про формування певного резерву приймається на підприємстві залежно від його галузевої специфіки, майнового стану, кількості працівників тощо. Безпосередньо перелік резервів та порядок їхнього формування мають бути передбачені в документі, який регламентує облікову політику. Чинним законодавством України, що регламентує організацію та ведення бухгалтерського обліку, не закріплена визначена класифікація резервів, а саме в нормативних документах їх лише

перераховано (резерв сумнівних боргів, гарантійні зобов'язання тощо).

Спроби розроблення єдиної класифікації резервів в обліковій літературі були вже в першій половині ХХ ст. Так, І. Кошкін пропонував створювати резерви на погашення природного убутку товарів, майна, сумнівних боргів, збитків від зниження цін. Проблеми класифікації резервів приділяли увагу також зарубіжні вчені та науковці радянського періоду, але у своїх дослідженнях вони наводили зведену класифікацію резервів загалом або виділяли занадто широкі групи резервів [8].

Згідно з вимогами чинного законодавства України передбачено створення забезпечень (резервів) для відшкодування майбутніх операційних витрат (рис. 1).

Основні підходи до формування резервів та методології їх у бухгалтерському обліку, відображені в статичній та динамічній балансових теоріях, досліджені Й. Яремком. За статичною теорією в балансі зазначають резерви, в основі яких лежать зобов'язання стосовно третіх осіб. Ця теорія не розглядає резерви подальших витрат і платежів через відсутність їх прямих зобов'язань до боргів підприємства. Також статична теорія розмежує гарантійні резерви з двох точок зору: перша орієнтується на ліквідацію підприємства та передбачає відображення в балансі тільки

тих зобов'язань, за якими підприємству можуть бути висунуті вимоги; друга зорієнтована на безперервність діяльності та припускає утворення гарантійних резервів без відповідних правових зобов'язань з боку підприємства. Обов'язковою вимогою є розмежування майбутніх витрат за змістом і часом, тобто порівняння витрат з доходами. Трактують передбачає утворення резервів не тільки для боргових зобов'язань і покриття можливих збитків, але й для забезпечення подальших витрат і платежів [9, с. 58–59].

Вважаємо, що аналіз доцільності та ефективності резервування повинен ґрунтуватись на діагностиці таких ключових облікових блоків, як нарахування витрат за встановленим нормативом резервів, створення резервів, використання резервів, визначення фінансового результату (рис. 2).

Уточнення класифікації резервів сприятиме формуванню достовірної, прозорої та своєчасної інформації для управління підприємством. Виконання наміченої стратегії формування та використання резервів на підприємстві, що розроблена в національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, забезпечить достовірність, прозорість, прогнозованість фінансової звітності.

М. Козлова стверджує, що для бухгалтерського обліку насамперед мають значення облі-



Рис. 1. Види резервів та їх характеристика

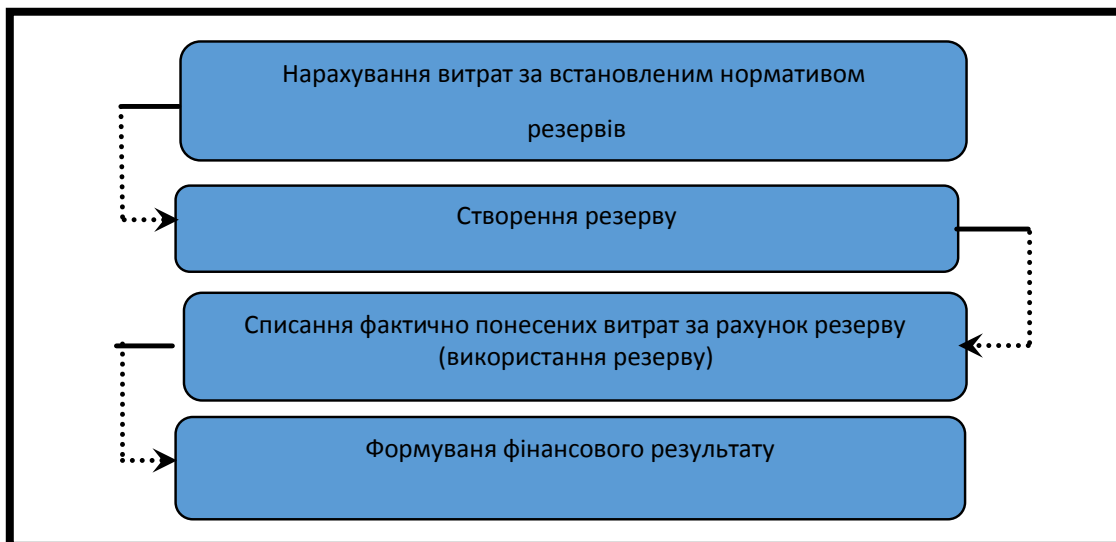


Рис. 2. Алгоритм формування та використання резервів в обліку сільськогосподарських підприємств

кові резерви, тобто об'єкти, які вводяться до системи бухгалтерського обліку як засіб її оптимізації через забезпечення відповідності доходів та витрат і впливу на фінансовий результат. Доцільність виділення облікових резервів зумовлена необхідністю чіткої демонстрації резервів, які формуються у системі бухгалтерського обліку як засоби впливу на фінансовий результат та забезпечення відповідності доходів і витрат один одному [5].

Ю. Верига класифікує резерви за:

1) джерелами утворення:

- резерви, що створюються за рахунок нерозподіленого прибутку;
- резерви, що створюються за рахунок витрат звітного періоду;

2) нормативно-правовим регулюванням:

- резерви, що створюються відповідно до чинного законодавства та установчих документів підприємства;
- резерви, що створюються відповідно до П(С)БО [2].

Під час проведеного аналізу виявлено, що зарубіжні вчені також зробили значний внесок у розвиток наукових підходів до характеристики класифікації видів резервів. Велику увагу в теоретичних та практичних дослідженнях з питань резервування приділено французьким вченим Ж. Дюмарше. На його думку, резерву завжди в активі протистоїть реальна вартість, а регулятиву – тільки фіктивні цінності [5]. На думку Й. Бетге, виділені резерви виникають на основі зовнішніх та внутрішніх зобов'язань. Зовнішні зобов'язання означають зобов'язання перед третіми особами. До резервів, створених на основі внутрішніх зобов'язань, відносяться резерви на основі правових (наприклад, резерви на додаткове пенсійне

забезпечення) чи економічних відносин підприємства (наприклад, гарантійні резерви). Внутрішні резерви передбачають наявність балансового зобов'язання по відношенню до самого себе. Зокрема, Йорг Бетге пропонує поділяти резерви на чотири види:

- резерви невизначених зобов'язань;
- резерви можливих збитків від незавершених угод;
- гарантійні резерви, створені без правового зобов'язання з боку організації;
- резерви майбутніх витрат і платежів.

Основним недоліком класифікацій резервів, розроблених на основі імперативних документів, є те, що вони враховують вимоги імперативів конкретної країни та не враховують інші. Як наслідок, описана Й. Бетге класифікація резервів, яка ґрунтується на Німецькому торговельному кодексі 1985 року, придатна для складання балансів лише німецьких компаній того часу. Її недоліком є також те, що визначені нею резерви призначені для регулювання лише зобов'язань та не передбачають створення резервів, наприклад сумнівної дебіторської заборгованості.

У зв'язку із зазначеними дискусіями доцільним є доповнення класифікації видів резервів сільськогосподарських підприємств, зокрема їх поділ на обов'язкові (встановлюються на законодавчому рівні) та добровільні (утворюються відповідно до положень облікової політики), а також на прогнозні та розрахункові. При цьому розрахунковим резервом є резерв, який визначають на підставі розрахункових даних минулих подій, а прогнозний резерв передбачає розрахунок ймовірної суми резерву на основі прогнозування майбутніх витрат, пов'язаних з умовною подією.

М. Козлова пропонує документування процесу облікового резервування поділити на чотири

стадії, на кожній з яких визначаються відповідні документи та їх характеристика.

1) Виникає заборгованість, постає питання щодо їхнього створення за бухгалтерськими стандартами.

2) Прийняття рішення про створення резерву. На цій стадії формуються документи-передумови, що засвідчують право на створення резерву, до яких належать розпорядчі документи (положення про облікову політику та положення про облікове резервування); документи-причини, що підтверджують наявність причини здійснення резервування, до яких зараховують документи, що засвідчують ймовірність виникнення умовного зобов'язання (акти перевірок, позовні заяви, гарантійні талони тощо); документи-підстави, що є підставою для прийняття рішення про створення резерву та його розміру (довідки та розрахунки бухгалтерії).

3) Реалізація рішення про формування резерву. На цій стадії формуються документи-наслідки, що засвідчують факт здійснення господарської операції про створення резерву (довідки та розрахунки бухгалтерії).

4) Використання даних системи обліку. На цій стадії формуються зведені документи, до яких належать облікові регістри, внутрішні та зовнішні звіти підприємства [4, с. 91–92].

Отже, проблеми термінології та класифікації резервів пов'язані з тим, що кожен науковець вкладає в це поняття різний зміст залежно від

своїєї галузевої специфіки знань. Також потрібно врахувати недосконалість нормативно-законодавчої бази з питань бухгалтерського обліку. Вона містить значну кількість невирішених питань щодо формування та використання резервів відповідно до сучасних умов господарювання. Перелік резервів та порядок їх формування мають бути зазначені в обліковій політиці підприємства.

Висновки. Узагальнюючи вищенаведене, можемо стверджувати, що процес резервування є одним з найефективніших інструментів забезпечення стабільності діяльності підприємства та самострахування від господарських ризиків. Сформовані на підприємстві резерви відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, вони здійснюють істотний вплив на капітал підприємства та його фінансові результати. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що досліджена в працях вітчизняних та зарубіжних вчених класифікація резервів для обліку та аудиту має давати можливість найефективнішого обслуговування формування й використання резервів в обліку, забезпечувати надійність та повноту надання інформації управлінському персоналу. Запропоновані автором класифікаційні види резервів надають багатогранну характеристику досліджуваному об'єкту та можуть бути використані як основа для організації та ведення обліку операцій щодо формування та використання резервів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баканов М., Шеремет А. Теория экономического анализа: учебник. 4-е изд., доп. и перераб. Москва: Финансы и статистика, 1998. 416 с.
2. Верига Ю., Орищенко М. Резервування капіталу: облік, аудит та звітність: монографія. Полтава: РВВПУЕТ, 2011. 177 с.
3. Дячек С. Резерви як інструмент управління ризиками господарської діяльності. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/52.pdf.
4. Козлова М. Документування процесу облікового резервування. Вісник ЖДТУ. 2012. № 1 (59). С. 90–94.
5. Козлова М. Облік і контроль процесу резервування (на прикладі діяльності великих промислових підприємств України): дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. Київ, 2006.
6. Нагорна І. Резерви підприємства як інструмент підвищення фінансової стійкості. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2010_4/Nagorna.pdf.
7. Орлов І. Документування та інвентаризація трансформації зобов'язань. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_30/10_30_29.pdf.
8. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд., перераб. и доп. Минск: Новое знание, 2000. 688 с.
9. Яремко І. Економічні категорії в методології обліку: монографія. Львів: Каменяр, 2002. 192 с.
10. Боярова О., Кузик Н. Резерв сумнівних боргів як обачний інструмент впливу на діяльність підприємства. Облік і фінанси АПК. 2010. № 4. С. 41–44.

ВПЛИВ ВИДІВ ЗНОСУ ТОВАРНОГО ЗНАКУ НА ЗМІНУ ЙОГО ВАРТОСТІ В ЧАСІ

TRADEMARK DEPRECIATION TYPES INFLUENCE ON ITS VALUE TIME CHANGES MODEL CHOICE

Поздняков Ю.В.

провідний експерт-оцінювач,
представник Експертної ради у Львівській області,
Українське товариство оцінювачів

Лапішко М.Л.

кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті виявлено, проаналізовано найбільш впливові ціноформуючі фактори, що визначають показники зносу та динаміки змін вартості нематеріальних активів, а саме гудвіла та товарного знаку, яким притаманний як додатний, так і від'ємний знос протягом економічного життя. Показано, що використувані в документах бухгалтерського обліку моделі зміни вартості в часі товарного знаку (нарахування або відсутність нарахування амортизації залежно від прийнятого припущення про термін економічного життя активу) не відповідають фактичному стану, оскільки не враховують можливості можливого збільшення його вартості, тобто наявності від'ємного зносу. Встановлено відсутність впливу факторів фізичного зносу та критично високу чутливість подібних активів до впливу інформаційних джерел виникнення функціонального (морального) та економічного (зовнішнього) зносу. Запропоновано обидва притаманні активам цього класу види зносу за невеликих витрат вартості кваліфікувати як усувний знос, який за обвального падіння вартості може набувати характеру неусувного. Доведено, що фактичні показники справедливої ринкової вартості та зносу досліджених видів активів можуть бути встановлені на підставі виконання періодичної незалежної експертної оцінки (переоцінки), але для виконання оцінювання не можуть використовуватися вихідні дані щодо розміру амортизації об'єкта оцінки у фінансовій звітності, які ніяк не пов'язані з реальними змінами вартості.

Ключові слова: незалежна оцінка вартості, бухгалтерський облік, ринкова вартість, нематеріальні активи, знос, товарний знак, торгова марка, гудвіл, методичні підходи, грошові потоки витрат.

В статье выявлены, проанализированы наиболее влияющие ценоформирующие факторы, которые определяют показатели износа и динамики изменений стоимости нематериальных активов, а именно гудвила и товарного знака, которым присущ как положительный, так и отрицательный износ в течение экономической жизни. Показано, что используемые в документах бухгалтерского учета модели изменения стоимости во времени товарного знака (начисление или отсутствие начисления амортизации в зависимости от принятого предположения о сроке экономической жизни актива) не соответствуют фактическому состоянию, поскольку не учитывают возможности возможного увеличения его стоимости, то есть наличия отрицательного износа. Установлены отсутствие влияния факторов физического износа и критически высокая чувствительность подобных активов к влиянию информационных источников возникновения функционального (морального) и экономического (внешнего) износа. Предложено оба присущие активам этого класса вида износа при небольших потерях стоимости квалифицировать как усувный износ, который при обвальном падении стоимости может принимать характер неустраняемого. Доказано, что фактические показатели справедливой рыночной стоимости и износа исследованных видов активов могут быть установлены на основе выполнения периодической независимой экспертной оценки (переоценки), но для выполнения оценивания не могут использоваться исходные данные относительно размера амортизации объекта оценки в финансовой отчетности, которые никак не связаны с реальными изменениями стоимости.

Ключевые слова: оценка стоимости, бухгалтерский учет, рыночная стоимость, нематериальные активы, износ, товарный знак, торговая марка, гудвил, методические подходы, денежные потоки расходов.

It is obtained and analyzed some most influenced price-forming factors, determined the Depreciation/Obsolescence indexes and value time changes dynamics of intangible assets, which are able to change these characteristics in both directions – such as goodwill and trademark, which are able to change the depreciation sign during the term of economic life. It is shown that the trademark value time changes models are used in the accounting documents (needed or needs no of Accounting Depreciation, depending on the accepted preview supposition about the term of asset economic life) not corresponds to real economic conditions, because it does not take into account possibility of trademark value increase, ides presence of negative Depreciation. Absence of physical Depreciation factors influence and critically high sensitivity to the informative sources influence of functional (moral) Obsolescence and economic (external) Obsolescence for this class intangible asset is set. It is offered both these types of Obsolescence to interpret as the Curable (removable) Obsolescence in the small value losses cases and as the Incurable (removable no) Obsolescence in the value collapsed falling cases. It is well-proven that the fair market value and real Depreciation/Obsolescence actual indexes of intangible assets researched can be set on the basis of periodic independent valuation/appraising implementation. But it cannot be used as the initial primary data for valuation any Accounting Depreciation indexes used in the financial reporting documents, which are unconnected with the real value changes.

Key words: independent valuation/appraising, accounting, market value, intangible assets, depreciation, trademark, brand name, goodwill, methodical approaches, expenses cash flows.

Постановка проблеми. Нині існує методологічна невизначеність щодо визначення характеристик зносу окремих видів нематеріальних активів, зокрема товарного знаку та гудвілу, навіть у якісній формі, не говорячи вже про кількісну. Методична база для подібних оціночних ситуацій досі недостатньо опрацьована та вельми суперечливим чином описана у фаховій літературі. Це пов'язане з недосконалістю законодавчої бази, наявністю нормативно-правових колізій між вимогами положень нормативних документів незалежної оцінки та бухгалтерського обліку, специфічністю цих видів нематеріальних активів, методологічною складністю оцінювання їх вартості, відсутністю теоретичних розробок з обґрунтуванням методик, придатних для цього випадку. Недослідженими частинами проблеми є визначення видів зносу, характерних для товарного знаку; встановлення основних ціноформуючих факторів, що визначають показники зносу та змін вартості досліджуваного об'єкта оцінювання; обґрунтування адекватної моделі зміни його вартості в часі. Значний практичний та теоретичний інтерес має аналіз можливостей врахування характеристик зміни вартості в часі вказаного вище нематеріального активу як об'єкта оцінювання в документах бухгалтерського обліку. Виявлена дослідженнями розбіжність між фактичними закономірностями зміни його вартості в часі та їх відображенням у фінансовій звітності підприємств вимагає інтенсифікації теоретичних розробок у цьому напрямі. Задекларована міжнародними стандартами потреба відображення активів у документах бухгалтерського обліку за їх справедливою вартістю підтверджує високу актуальність та практичну цінність цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання наявності чи відсутності, кількісні характеристики зносу є надзвичайно важливими для незалежної експертної оцінки досліджуваних нематеріальних активів, оскільки від коректної відповіді на це питання будуть залежати використовувана під час оцінювання методична база

і, зрештою, отриманий в результаті показник їх справедливої вартості. Для товарного знаку як особливого об'єкта інтелектуальної власності це питання недостатньо досліджене у фаховій літературі та ніяк не визначене в чинній нормативній базі оцінювання, тому варто зупинитись на ньому більш детально. Знос ("Depreciation") в оцінці визначається як техніко-економічне поняття, що відображає, з одного боку, зниження рівня споживчих властивостей активів та зменшення їх корисності, а з іншого боку, відповідне цим процесам знецінення, тобто зниження їх вартості в часі як об'єкта оцінювання.

Згідно з опублікованими результатами досліджень під час визначення зносу товарного знаку слід враховувати лише фактор морального старіння оцінюваного об'єкта [1, с. 9]. Суперечливі та дещо абсурдні дані містяться в джерела [2, с. 15], де стверджується, що нематеріальним «об'єктам інтелектуальної власності, на відміну від матеріальних об'єктів, крім відомих видів зносу (фізичного, функціонального, економічного), притаманні ще й моральний знос та так званий строковий знос (обумовлений терміном корисного використання та юридичними чи іншими обмеженнями щодо цього терміну)». Говорити про наявність фізичного зносу нематеріальних активів, що відносяться до інтелектуальної власності, розділяти функціональний та моральний знос, а тим більше додатково вводити цілком нетрадиційний «строковий» вид зносу у сучасній парадигмі незалежної оцінки недоцільно та необґрунтовано. Тим більше що «строковий» вид зносу – це той самий функціональний з тією лише особливістю, що закладається дещо інша модель зміни вартості в часі. У джерелі [2, с. 15] «строковим» видом зносу пропонується називати знос, обумовлений терміном корисного використання активу та юридичними чи іншими обмеженнями цього терміну, зокрема строком дії охоронного документа або умовами ліцензійного договору. Тобто передбачається, що протягом терміну чинності подібних документів цей вид зносу відсутній, а після

вичерпання встановленого ними терміну корисного використання він відразу досягає 100%. Отже, з економічної точки зору це означає прийняття припущення про ступінчасту модель зміни вартості нематеріального активу в часі, на відміну від моделі плинного поступового збільшення відсотка зносу, характерного для більшості матеріальних активів. Цілком очевидно, що в обох випадках йдеться про той самий функціональний знос, коли втрата вартості виникає в результаті втрати, зниження чи обмеження функціональних можливостей активу. Тільки в першому випадку вона є різкою та одномоментною, відбувається на дату вичерпання встановленого терміну корисного використання, тобто завершення строку чинності охоронного чи дозвільного правового документа. Саме в цей день відбувається повна втрата вартості нематеріального активу, а його функціональний знос відразу зростає від нуля до 100%. Натомість у другому випадку втрата вартості як прояв функціонального зносу не є різкою, а відбувається поступово та повільно, протягом усього тривалого терміну корисного використання активу, тобто продовжується на час його економічного життя. Для більшості матеріальних активів функціональний знос і на початку цього періоду може відрізнитись від нуля, оскільки далеко не всі активи в момент їх зарахування на баланс підприємства цілковито відповідають сучасним вимогам та здатні ідеально й повністю виконувати свої функціональні можливості. Також у кінці строку економічного життя таких активів їх функціональний знос зазвичай не досягає 100%, адже фактично вони виводяться з виробничого циклу значно раніше, за ступенем можливості їх заміни більш продуктивними та економічно ефективними зразками обладнання й устаткування з нижчими показниками функціонального зносу. Але в обох розглянутих випадках йдеться про один і той самий вид зносу, а саме функціональний знос, лише з різним видом функцій зміни вартості активів у часі.

В нормативних документах (п. 2.19 Методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності [3, с. 1]) зазначається, що «витратний підхід до оцінки інтелектуальної власності заснований на визначенні вартості витрат, необхідних для прямого відтворення або заміщення об'єкта оцінки з урахуванням величини зносу». При цьому в подальшій конкретизації методик оцінки за методами прямого відтворення (п. 2.25 [3, с. 1]) та методу заміщення п. 2.26 [3, с. 1]) вказано, що на певному етапі робіт «визначається в грошовому виразі величина зниження вартості об'єкта оцінки за рахунок зносу, визначеного на дату оцінки», але в обох випадках не визначено, яким саме чином встановлюються показники зносу.

У п. 21 НСО-4 [4, с. 1] міститься дещо більше інформації щодо «зносу (знецінення) майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, яка

визначається залежно від залишкового строку корисного використання об'єкта оцінки методом строку життя. Метод строку життя передбачає визначення зносу шляхом ділення фактичного строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються, на суму фактичного та залишкового строків корисного використання такого об'єкта. Залишковий строк корисного використання визначається на підставі результатів порівняльного аналізу строків корисного використання подібних об'єктів права інтелектуальної власності або з огляду на строк чинності майнових прав інтелектуальної власності, що оцінюються. У разі припущення про безкінечно довгий строк корисного використання об'єкта оцінки знос не враховується». Але й у цьому документі не розглядаються особливості визначення зносу особливих об'єктів права інтелектуальної власності, які характеризуються можливістю збільшення їх вартості з плином часу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження видів зносу специфічних видів нематеріальних активів, а саме товарного знаку та гудвіла, які мають властивість додатного та від'ємного зносу, тобто зменшення або збільшення вартості в часі; визначення найбільш впливових факторів, що визначають показники зносу та вартості подібних активів; формулювання засад можливих до практичного використання методик оцінки вартості цих нематеріальних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, найбільш характерною особливістю цих унікальних видів нематеріальних активів є висока чутливість показників їх вартості до факторів внутрішнього (з боку власника) та зовнішнього (з боку зовнішнього ринкового середовища) інформаційного впливу. Дія цих факторів дає можливість цілеспрямовано впливати на зміну їх вартості в часі та, відповідно, на показники зносу. Отже, для товарного знаку знос доцільно визначати за дослідженими оцінювачем фактичними ретроспективними даними [5, с. 25] або за вибраною моделлю прогнозованої зміни вартості ринкової вартості активу в майбутньому. При цьому відбір вихідних даних має бути певним чином формалізований [6, с. 5; 7, с. 114] та з повною прозорістю розкритий у звіті про оцінку. Це суттєво відрізняється від трактування зносу в бухгалтерському обліку, де сума амортизації, що нараховується на рахунки прибутків та збитків ("profit and loss accounts"), відображає виключно або зменшення вартості активу, або відсутність цього зменшення. Ця сума зазвичай є нормативно встановленим певним відсотком від первинної балансової вартості активу, зафіксованої в документах бухгалтерської звітності; цей відсоток може бути різним та обчислюватися від різних вартостей активу, що викликає відмінності щодо способів нарахування аморти-

тизації. Але в бухгалтерському обліку показник зносу завжди додатний або умовно нульовий і ніколи не є від'ємним, як це спостерігається для досліджуваних видів нематеріальних активів, що з плином часу можуть багаторазово зменшувати або збільшувати вартість протягом періоду економічного життя (наприклад, товарний знак чи гудвіл).

Залежно від причин, що викликали знос активів, у теорії оцінки розрізняють три його класичні види, а саме фізичний знос ("Depreciation, Physical Depreciation"), коли втрата вартості обумовлена природним його зношуванням і погіршенням стану в процесі експлуатації або тривалого зберігання; функціональний, або моральний, знос ("Functional Obsolescence"), коли втрата вартості виникає в результаті зниження функціональних можливостей активу, зокрема внаслідок створення нових, прогресивніших та економічно ефективніших його аналогів; зовнішній, або економічний, знос ("Economic Obsolescence"), за якого втрата вартості активів обумовлена впливом зовнішніх по відношенню до них чинників. Під час оцінювання вартості товарного знаку фізичний знос відсутній за визначенням, оскільки об'єкт оцінювання є нематеріальним активом і не має жодних фізичних характеристик.

Функціональний знос товарного знаку теоретично може проявлятися у зменшенні вартості цього активу внаслідок виникнення часткової невідповідності його функціональних характеристик сучасним вимогам до подібних об'єктів. Він може бути зумовлений переважно впливом інформаційних джерел, науково-технічного прогресу та зміною умов його інформаційно-рекламної підтримки. Помітний функціональний знос внаслідок науково-технічного прогресу в цьому разі є малоімовірним через те, що розроблений та зареєстрований у встановленому порядку товарний знак надалі придатний для виконання своїх первинних функціональних можливостей протягом практично необмеженого часу та без жодних ознак втрати цих можливостей. Причинами виникнення функціонального зносу матеріальних об'єктів вважаються недоліки, що вимагають додавання елементів; недоліки, які потребують заміни або модернізації елементів; наявність надлишкових поліпшень. Усі ці причини переважно ніяк не стосуються товарного знаку, який дуже рідко може вимагати вилучення, заміни або модернізації окремих елементів позначення. Це можливе, як правило, лише в разі зміни назви або профіля діяльності підприємства-власника. В такому разі текстове або графічне позначення потребує заміни наявних чи внесення додаткових елементів. Іноді після певного тривалого періоду використання товарного знаку його власник може дійти висновку, що шрифт текстового позначення виглядає несучасним чином або дизайн графічного позначення є застарілим. Це може суб'єктивно

сприйматись як ознаки прояву морального зносу товарного знаку або навіть як зниження його можливості надалі ефективно виконувати попереднє функціональне призначення, а також спричинити прагнення власника внести в нього якісь зміни з метою його осучаснення. Але якщо внесені зміни будуть суттєвими, то виникає великий ризик втрати впізнавання знаку, а за високого ступеня капіталізації цього активу це означає можливість різкого зменшення його вартості. Тоді йтиметься про реєстрацію нового товарного знаку, який загалом може й не перейняти на себе усі властивості та переваги, притаманні його високовартісному попереднику, в розвиток якого вже було інвестовано велику суму коштів. Отже, визнавати наявність проявів морального зносу товарного знаку внаслідок науково-технічного прогресу є сенс лише тоді, коли його застосування справді стане економічно не вигідним порівняно з новими, потенційно більш ефективними та більш сучасними варіантами цього ж позначення.

Вважається, що моральний знос проявляється у двох формах. Моральний знос першої форми виникає в результаті знецінення старих активів через зниження вартості їх відтворення, внаслідок зменшення витрат виробництва в споріднених галузях, через що вартість подібних однотипних активів стає нижчою. Моральний знос другої форми пов'язаний зі втратою цінності старих активів через створення нових, більш економічно ефективних аналогів та нової, більш продуктивної техніки й технології, застосування яких приводить до зменшення відносної корисності старих активів та вимагає заміни їх елементів або модернізації. У застосуванні до товарного знаку описані вище ознаки морального зносу можуть бути віднесені до другої форми, якщо можна впевнено стверджувати факт потенційно вищої економічної ефективності оновленого дизайну позначення. Тоді часткову втрату вартості активу можна кваліфікувати як суспільний моральний знос другого роду, який передбачає зниження вартості об'єкта оцінювання в результаті появи (чи в цьому разі – можливості появи) більш досконалого модернізованого нематеріального активу аналогічного призначення, який здатний забезпечити збільшення вартості об'єкта оцінювання для його власника внаслідок виникнення його потенційно вищої економічної ефективності.

Економічний (зовнішній) знос товарного знаку може викликати втрати його вартості, обумовлені впливом зовнішніх чинників, а саме змінними в часі галузевими, регіональними, загальнонаціональними або світовими технологічними, соціально-економічними, екологічними, культурними та політичними тенденціями, наприклад скороченням платоспроможного попиту або пропозиції на певний вид продукції/ послуг, погіршенням умов ринкової діяльності суб'єкта господарювання, тобто власника знаку,

змiнами співвідношення між попитом та пропозицією на ринку, змiнами умов залучення фiнансування (вартостi кредитних коштів), змiнами законодавчої бази, а також iншими зовнiшнiми по вiдношенню до об'єкта причинами. Основним фактором виникнення зовнiшнього зносу активiв пiдприємств в Украiнi є погiршення загального стану в економiцi, зумовлене вiйськово-полiтичною кризою, яке в окремих регiонах посилюється мiсцевими факторами. Для товарного знаку визначальним є функцiональний знос, зумовлений ступенем впливу iнформацiйних джерел, насамперед усiх видiв засобiв масової iнформацiї, якi використовуються пiдприємством-власником для його iнформацiйно-рекламної пiдтримки та формування позитивної дiлової репутацiї (гудвiла).

За нормальних умов дiяльностi пiдприємства, коли в розвиток товарного знаку систематично iнвестуються достатнi кошти, спецiально враховувати прояви його додатного зовнiшнього зносу немає особливого сенсу, оскiльки викликає ним зниження вартостi є порiвною незначним на фонi швидкого зростання його вартостi, зумовленого вжиттям заходiв з його iнформацiйно-рекламної пiдтримки. За таких умов прояви додатного зовнiшнього зносу є малопомiтними, змiни вартостi щодо її зниження є досить повiльними та вiдносяться не тiльки до товарного знаку, але тiєю чи iншою мiрою також до матерiальних активiв пiдприємства. Але цiлком можливою є рiзка втрата вартостi товарного знаку внаслiдок дiї зовнiшнiх iнформацiйних чинникiв, наприклад в разi проведення цiлеспрямованої антирекламної кампанiї, iнспiрованої конкуруючими пiдприємствами. Вiдомо, що внаслiдок поширення антиглобалiстських тенденцiй громадська думка у краiнах з ринковою економiкою є дуже чутливою до iнформацiї, компрометуючої великi транснацiональнi компанiї. Тому пiд час оприлюднення фактiв про можливе забруднення пiдприємствами навколишнього середовища, порушення норм екологiчної безпеки, недотримання санiтарно-гiгiєнiчних норм на виробництвi чи iншiї подiбної iнформацiї про зневагу iнтересiв споживачiв можливим є рiзке падiння вартостi гудвiла компанiї, вiдповiдно, вартостi товарного знаку також, який є символiчним втiленням цього гудвiла у вiдокремленим чином iдентифiкованому активi. Зокрема, пiд час поширення засобами масової iнформацiї вiдомостей про виявленi факти будь-яких дiй або бездiяльностi власникiв високовартiсних брендiв, наслiдком яких стало завдання шкоди довкiллю, здоров'ю або iншим iнтересам споживачiв, часто спостерiгається обвальне падiння ринкової вартостi гудвiла й товарного знаку звинуваченої компанiї. Громадськiстю дуже критично сприймаються також вiдомостi про факти проявiв неполiткоректностi чи дискримiнацiї окремих груп споживачiв за будь-якими ознаками. При цьому в найгiршому випадку можли-

вою є повна втрата вартостi цих нематерiальних активiв з її падiнням до нульових та навiть вiд'ємних показникiв. Тодi продукцiя, маркована брендом, на який вiдбулась iнформацiйна атака, рiзко втрачає попит на ринку, а подальше використання товарного знаку вже не може забезпечити власнику запланований та очiкуваний ним обсяг додаткових прибуткiв. Якщо правдивiсть виявлених та опублiкованих фактiв буде доведена в судi, подальше використання скомпрометованого товарного знаку може принести лише додатковi збитки, оскiльки продукцiя/послуги власника, можливо, будуть масово й довго бойкотуватися покупцями. Власне, це є проявом швидкого та рiзкого економiчного (зовнiшнього) зносу, за якого вартiсть бренду протягом короткострокового перiоду спадає до нуля або досягає вiд'ємних значень. При цьому власником бренду втрачаються всi кошти, що були спрямованi на пiдтримку та розвиток цього товарного знаку, акумульованi в його вартостi протягом багатьох рокiв накопичення. Зрештою, подiбнi випадки є нечисленними, адже кожний власник дорогого нематерiального активу у виглядi вiдомого товарного знаку дбає про його захист вiд можливих проявiв зовнiшнього зносу, утримуючись вiд прямих порушень законодавства, демонструючи прояви лояльностi до споживачiв, дотримання норм пiдприємницької етики та забезпечуючи необхiдний рiвень конфiденцiйностi критично небезпечної пiд час розголошення iнформацiї.

Варто вiдзначити, що прояви зовнiшнього зносу для товарного знаку також можуть мати два спрямування, тобто вiдбуватися не лише щодо зменшення його вартостi, але й щодо її збiльшення. Це може спостерiгатися, наприклад, в разi отримання пiдприємством-власником престижних премiй чи нагород за високу якiсть продукцiї/послуг, вагому пiдтримку соцiально спрямованих iнiцiатив чи добродiяльностi, звичайно, за умови, що цi нагороди не отримано за замовленням самого пiдприємства, а надано авторитетними незалежними органiзацiями як об'єктивний наслiдок загального суспiльного визнання. Також велике значення для вартостi гудвiла й товарного знаку мають факти зайняття пiдприємством вигiдних позицiй у рiзних рейтингах, а особливо мiжнародних, знову ж таки за умови об'єктивностi визнання зайнятих позицiй. Поданi вище приклади демонструють прояви збiльшення вартостi дослiджуваних нематерiальних активiв саме за рахунок вiд'ємного економiчного (зовнiшнього) зносу, тобто збiльшення вартостi гудвiла й товарного знаку внаслiдок впливу дiї зовнiшнiх цiноформуючих факторiв ринкового середовища, незалежних вiд пiдприємства-власника.

Отже, внаслiдок проведеного розгляду особливостей зносу товарного знаку можна дiйти висновку про необхiднiсть врахування двох

видів його зносу, а саме функціонального (морального) та економічного (зовнішнього) зносу. За нормальних умов діяльності підприємства, якщо в розвиток товарного знаку систематично інвестуються достатні кошти, обидва ці види зносу, як показує практика, не демонструють помітних ознак прояву зменшення вартості нематеріальних активів. Ознаки додатного зносу можуть виникати в нечисленних виняткових випадках або лише після дуже тривалого періоду використання цього нематеріального активу, що може вимірюватися десятками років. В будь-якому разі протягом першого десятка років після дати реєстрації товарного знаку видимих ознак його морального зносу, як правило, не спостерігається. Якщо власник товарного знаку здатний забезпечити постійне й достатнє фінансування заходів, спрямованих на його підтримку та розвиток, використання цього товарного знаку буде ефективним та приноситиме власнику певні потоки додаткових прибутків, а інвестовані в розвиток товарного знаку кошти будуть акумулюватися в його вартості. Перманентне зростання вартості цього нематеріального активу в такому разі багаторазово перекиватиме теоретично можливі наслідки впливу обох можливих видів його додатного зносу, який, зрештою, може взагалі ніяк не проявлятися протягом десятків років. Сама по собі довга тривалість використання товарного знаку не є підставою для появи хоч якось помітних ознак втрати його вартості. Адже для гудвіла, торгових марок (брендів) та товарних знаків велика тривалість їх використання на ринку продукції/послуг та наявність довгої історії стабільної діяльності підприємства-власника становлять скоріше перевагу, ніж недолік. Відповідно, вартість цих активів в такому разі лише збільшується. Це дає підстави під час економічно успішної діяльності підприємства-власника товарного знаку протягом довгого часу в найбільш загальному випадку вважати показник накопиченого зносу цього виду активів від'ємним.

Можна також констатувати, що для таких нематеріальних активів, як гудвіл та товарний знак, за повної відсутності впливу факторів фізичного зносу спостерігається їх критично висока чутливість до впливу інформаційних джерел виникнення функціонального (морального) та економічного (зовнішнього) зносу. Це, з одного боку, відкриває майже необмежені можливості для власника цих активів впливати на збільшення їх вартості шляхом вжиття цілеспрямованих заходів інформаційно-рекламної підтримки, здійснюючи виникнення їх від'ємного морального зносу, а з іншого боку, спричиняє небезпечну вразливість досліджуваних активів до стороннього негативного інформаційного впливу, який здатний викликати прояви їх різкого додатного зовнішнього зносу. Проведений вище аналіз дає підстави визначити обидва притаманні товарному знаку види зносу як

усувний знос ("Curable Obsolescence"), тобто такий, що дає можливість виправити економічні наслідки додатного зносу й усунути невелику втрату вартості шляхом здійснення додаткових витрат, причому ці витрати будуть меншими, ніж додана активу вартість [8, с. 315]. За великої (обвальної) втрати вартості внаслідок проведення інформаційної атаки та антирекламної кампанії економічний знос може стати неусувним ("Incurable Obsolescence"), що буде означати критично великі втрати капіталізації гудвіла компанії-власника й необхідність проведення повного ребрендингу. Якщо неправдивість опублікованих відомостей, компрометуючих компанію, буде доведена в судовому порядку, вона може вимагати компенсації заподіяних збитків, тобто відшкодування оцінених втрат вартості гудвіла й товарного знаку [9, с. 414].

Таким чином, можна вважати встановленим, що для товарного знаку вимогами чинних стандартів бухгалтерського обліку [10, с. 1; 11, с. 1] передбачена дуже спрощена модель зміни їх вартості в часі, що не враховує можливості фактичного збільшення вартості, тобто від'ємного зносу. На облікований на балансі товарний знак нараховується або не нараховується амортизація залежно від прийнятого бухгалтерією підприємства припущення про термін подальшого корисного використання цього активу. Зауважимо, що показники зносу досліджених нематеріальних активів, які використовуються в документації бухгалтерської звітності, є досить умовними величинами й мають мало спільного з проаналізованими вище реальними показниками зносу, використовуваними під час експертного оцінювання. Бухгалтерський облік базується лише на вимогах документів нормативної бази, а оцінювачі зацікавлені в максимально коректному визначенні показників зносу, використовуючи, можливо, більш наближені до реальності моделі зміни вартості активу в часі. Такі моделі мають враховувати незаперечний факт, що цим видам нематеріальних активів притаманний як додатний, так і від'ємний знос залежно від впливу виявлених вище ціноформуючих факторів. Натомість у нормативній базі бухгалтерського обліку показники зносу, застосовані для визначення розміру амортизації вартості активу, є продуктом узагальнених умовних правил, які можуть і не враховувати дійсну модель зміни вартості активу в часі. Ця принципова відмінність відзначена також у джерелі [12, с. 39] так: «Хоча теоретично коригування, пов'язані зі старінням <нематеріальних активів>, мають відображувати втрату їх здатності приносити дохід за ступенем старіння, на практиці вони великою мірою є продуктом правил та угод, прийнятих у бухгалтерській справі. Таким чином, знос, що вказується у річних <бухгалтерських> звітах, може не дорівнювати (і зазвичай не відповідає) зносу, що використовується у податкових деклараціях». Можемо лише пого-

дитися з цим твердженням, додаючи, що для досліджених нематеріальних активів розмір бухгалтерської амортизації активу здебільшого не збігається з розміром зносу цього активу також з точки зору незалежної оцінки, а для товарного знаку та гудвіла він може відрізнятись навіть за знаком, тобто визначатися бухгалтерією «з точністю до навпаки».

У вітчизняній літературі описано наявність суперечностей між нематеріальним змістом об'єктів інтелектуальної власності та матеріальною формою їх вираження і між немайновою природою та майновим характером прав на об'єкти інтелектуальної власності [13, с. 9]. Описана вище колізія між вимогами до визначення зносу (амортизації) та вартості товарного знаку нормативних баз бухгалтерського обліку та незалежної оцінки є частковим прикладом прояву цих онтологічних суперечностей, а запропоновані рішення дають можливість уникнути невизначеності, спричиненої їх наявністю. У джерелі [14, с. 313] також відзначається невизначеність питання про знос нематеріальних активів: «Вказані об'єкти не підлягають фізичному зносу і не потребують його врахування. Щодо морального зносу, то його визначення щодо нематеріальних об'єктів викликає ще більш проблем, ніж щодо матеріальних. Найчастіше цінність нематеріальних об'єктів обмежується часом, передбачуваним розробником для його використання. Техніко-економічний (зовнішній) знос можна визначити лише за відхиленням результатів діяльності підприємства порівняно з аналогами, якщо нейтралізувати вплив усіх інших зовнішніх та внутрішніх факторів». На практиці сформульована вище задача може бути ефективно розв'язана шляхом застосування методів незалежної експертної оцінки [15, с. 5], і саме оцінювачам доводиться вирішувати питання про фактичну наявність чи відсутність, знак та розміри зносу товарного знаку на довільну дату оцінки внаслідок неможливості базуватися на цілком умовних бухгалтерських даних щодо його амортизації. Саме оцінювач здатний коректним чином встановити показники зносу цих вельми особливих активів, ні в якому разі не спираючись на вихідні дані щодо розміру амортизації об'єкта оцінювання у фінансовій звітності, які є абстрактними та ніяк не пов'язані з реальними змінами вартості. Знос досліджуваних активів може бути достовірно визначений на підставі тривалого моніторингу та аналізу результатів періодичної незалежної експертної оцінки їх вартості, але не навпаки.

Висновки. В результаті виконаного дослідження можна вважати встановленим, що вартість окремих специфічних видів нематеріальних активів, зокрема товарного знаку та гудвіла, протягом терміну їх корисного використання

може змінюватися в обох напрямках, тобто як у бік зменшення (додатний знос), так і в бік збільшення (від'ємний знос). Характеристики зміни вартості в часі вказаних вище активів у документах бухгалтерського обліку не відповідають фактичному стану та не враховують можливості фактичного збільшення їх вартості, тобто наявності від'ємного зносу. Для досліджених видів нематеріальних активів спостерігаються цілком зрозуміла повна відсутність впливу факторів фізичного зносу та критично висока чутливість до впливу інформаційних джерел виникнення функціонального (морального) та економічного (зовнішнього) зносу. Найбільш впливові ціноформуючі фактори, що визначають показники зносу та відповідної зміни вартості нематеріальних активів у вигляді товарного знаку та гудвіла, мають інформаційний характер: це, зокрема, проведення власником різноманітних заходів з їх інформаційно-рекламної підтримки, що спричиняють від'ємний моральний знос, або публікація конкурентами компрометуючих компанію-власника матеріалів та організація антирекламних кампаній, що може спричинити додатний зовнішній знос. Під впливом встановлених вище ціноформуючих факторів обидва притаманні товарному знаку та гудвілу види зносу можуть неодноразово змінювати знак протягом економічного життя цих активів. За можливих невеликих втрат вартості розглянуті види зносу кваліфікуються як додатний усувний знос ("Curable, or removable, Obsolescence"), що за обвального падіння вартості цих активів може набувати характеру неусувного ("Incurable, or removable no, Obsolescence"). Фактичні показники зносу таких вельми особливих активів, як товарний знак та гудвіл, можуть бути встановлені на підставі аналізу результатів моніторингу вартості, здійснюваного шляхом виконання періодичної незалежної експертної оцінки (переоцінки), але для виконання оцінювання не можуть використовуватися вихідні дані щодо розміру амортизації об'єкта оцінки у фінансовій звітності підприємства-власника, які є абстрактними та ніяк не пов'язаними з реальними змінами вартості. Сформульовані вище висновки можуть бути помічними під час обґрунтування методики виконання оцінки вартості подібних нематеріальних активів та покращити достовірність її результатів.

Значний практичний та теоретичний інтерес для подальших розвідок та досліджень у цьому напрямі має аналіз можливостей врахування терміну корисного використання досліджених у роботі нематеріальних активів як прогнозованого строку їх економічного життя. Це сприяло би подальшому розвитку методологічної бази та створенню більш ефективних інструментів незалежної експертної оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єременко А.В. Особливості формування вартості майнових прав на добре відомі знаки для товарів і послуг. Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів. Переяслав-Хмельницький: ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди», 2013.
2. Капіца Ю.М., Мальчевський І.А., Федченко Л.Ю., Аралова Н.І. Рекомендації з оцінки вартості інтелектуальної власності. Київ, 2001. 40 с.
3. Про затвердження Методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності: Наказ Фонду державного майна України від 25 червня 2008 р. № 740. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0726-08>.
4. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>.
5. Оцінка вартості майна на дату, віддалену від поточної (обмеження, припущення, алгоритм) / І.І. Гохберг, Ю.В. Поздняков, Ю.Г. Чащин, О.В. Нефьодов, Т.О. Сірош, Н.Ю. Чистякова; за заг. ред. Я.І. Маркуса. Практика оцінки майна. 2018. № 1. 126 с.
6. Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л. Критерій відбору та верифікації вихідних даних при оцінці нерухомості. *Magyar Tudományos Journal (Budapest, Hungary)*. 2018. № 19. С. 5–10.
7. Лапішко М.Л., Поздняков Ю.В. Інформаційний критерій максимальної частоти для відбору, верифікації та систематизації ринкової інформації. *Економіка та суспільство*. 2018. № 17. С. 114–119. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.
8. Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / пер. с англ. В.Н. Лаврентьевой, Л.В. Познанской, О.В. Тихоновой. Москва: Дело Лтд, 1995. 480 с.
9. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса: учебное пособие. Москва: Маросейка, 2007. 448 с.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). Нематеріальні активи. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
12. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.
13. Вірченко В. Суперечності розвитку інтелектуальної власності в умовах постіндустріальних трансформацій. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 4 (15). С. 3–10.
14. Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: навч. пос. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
15. Поздняков Ю.В. Торгова марка підприємства. *Вісник оцінки*. 2005. № 1. С. 5–22.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

FEATURES OF ASSETS ACCOUNTING AT ENTERPRISES OF THE RESTAURANT BUSINESS

Рета М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Линник О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті проведено аналіз спеціальної літератури, нормативно-правової бази щодо визначення підходів до організації бухгалтерського обліку основних засобів та відображення витрат, які пов'язані з експлуатацією основних засобів на підприємствах ресторанного господарства. Виявлено основні специфічні особливості діяльності підприємств ресторанного бізнесу та облікового відображення витрат на підприємствах ресторанного господарства.

Ключові слова: основні засоби, амортизація, витрати, витрати на виробництво, витрати на експлуатацію, методи амортизації.

В статье проведен анализ специальной литературы, нормативно-правовой базы по определению подходов к организации бухгалтерского учета основных средств и отражению расходов, связанных с эксплуатацией основных средств на предприятиях ресторанного хозяйства. Выявлены основные специфические особенности деятельности предприятий ресторанного бизнеса и учетного отражения расходов на предприятиях ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, расходы, затраты на производство, расходы на эксплуатацию, методы амортизации.

The analysis of the special literature, the regulatory and legal framework is carried out for the definition of approaches to the organization of accounting of fixed assets and the reflection of costs associated with the exploration of fixed assets at restaurants in the restaurant industry. The main peculiarities of activity of enterprises of the restaurant business and accounting of expenses at restaurant enterprises are revealed.

Key words: fixed assets, depreciation, expenses, production costs, operational costs, depreciation methods.

Постановка проблеми. Сучасні умови постіндустріальної економіки не тільки змінюють виробничі процеси та процеси надання послуг, але й приводять до того, що змінюються мислення та спосіб життя сучасної людини. Прискорення темпів життя та його напруженість приводять до появи потреби в розвитку підприємств ресторанного господарства, які стають головною забезпечувальною ланкою сучасних мегаполісів. Отже, сучасні умови господарювання потребують змін у діяльності господарюючих суб'єктів, зокрема ефективного використання основних засобів, які є базисною складовою усієї виробничо-господарської діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних основ, методичних та методологічних підходів до проблеми обліку основних засобів зробили провідні вчені, зокрема Н.М. Ткаченко, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.В. Сопко, А.В. Максименко, М.І. Бондар, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, А.М. Герасимович, Б.І. Валуєв, С.Ф. Завгородній, В.Г. Лінник, В.О. Озеран, Ю.І. Осадчий, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, Р.Н. Ентоні. Проте результати досліджень щодо обліково-аналітичного забезпечення обліку основних засобів є недостатніми, потребують удосконалення та уточнення. Отримані ними протягом багатьох років результати теоретичних і практичних розробок з про-

блем удосконалення обліку основних засобів мають велике значення для розвитку вітчизняної теорії обліку, але низка питань, пов'язаних з особливістю умов експлуатації в галузі, потребують удосконалення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Саме тому сьогодні питання оцінювання основних засобів, визначення граничних строків їх використання, шляхи компенсації їх вартості набувають значної актуальності та вимагають постійного пошуку варіантів вирішення. Основні засоби є складовою необоротних активів та відповідають всім законодавчо визначеним ознакам необоротних активів, проте відрізняються матеріальною формою, станом, що характеризується придатністю до експлуатації, відсутністю біологічних перетворень. Вони не є заборгованістю, інвестиціями в інші підприємства, вартість основних засобів має бути вище за законодавчо врегульовану вартісну межу. Крім того, основні засоби підприємств ресторанного бізнесу мають таку особливість, як залежність термінів від умов експлуатації, що є досить потужним фактором, який необхідно виховувати під час класифікації та формування синтетичного обліку на підприємстві.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Синтетичний та аналітичний облік основних засобів загалом у ресторанному господарстві відповідає вимогам, проте окремої уваги заслуговує таке питання, як формування та розподіл амортизаційних витрат, встановлення економічно доцільної класифікації основних засобів та розгляд термінів експлуатації. Ці питання потребують детального дослідження з метою вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині ресторанне господарство є розвинутою перспективною галуззю, яка передбачає досить швидку оборненість вкладених засобів, що є привабливим для інвестування. У зв'язку з цим необхідно використовувати всі можливі підходи для її розвитку, насамперед методи та способи оцінювання, обліку та поступової компенсації витрат засобів виробництва підприємств ресторанного господарства.

Головна особливість ресторанного господарства полягає в тому, що воно одночасно має ознаки виробництва, роздрібною торгівлі та сфери послуг. Відповідно до загальновідомої класифікації щодо виду послуг, які надаються підприємствами ресторанного господарства, виокремлюють такі групи цих підприємств:

– продаж їжі та напоїв, призначених для споживання на місці з презентацією розважальних вистав або без них (ресторан, ресторан-бар, кафе, кав'ярня, кафе-бар, кафе-пекарня, чайний салон, кафетерій, закуочна, шинок);

– продаж напоїв і страв до них, як правило, призначених для споживання на місці, з презентацією розважальних вистав або без них (бар, нічний клуб, пивна зала);

– продаж їжі та напоїв для споживачів, об'єднаних за професійними ознаками (їдальня, буфет);

– постачання їжі, приготованої централізовано, для споживання в інших місцях (фабрики-заготівельні, фабрики-кухні, домашня кухня, ресторан за спеціальними замовленнями (кей-терінг)) [2].

З огляду на таку специфіку в цілях бухгалтерського обліку неможливо вважати ресторанну діяльність суто роздрібною торгівлею або тільки виробництвом. Крім того, відповідно до джерела [6], розрізняють типи та класи закладів ресторанного господарства, що визначають рівень вимог до продукції власного виробництва й закупних товарів, умов їх споживання, організації обслуговування та дозвілля споживачів. Отже, наявність такого різноманіття типів підприємств у галузі наводить на певні думки про те, що досить різними будуть умови експлуатації, терміни та шляхи компенсації амортизаційних витрат.

Бухгалтерська класифікація основних засобів наведена у п. 5 П(С)БО 7, відповідно до якого всі основні засоби поділяються на такі дві групи, як основні засоби (дев'ять груп) та інші необоротні матеріальні активи (сім груп).

Крім того, п. 7 Методичних рекомендацій № 561 дає змогу підприємствам розширювати зазначену класифікацію, підрозділяючи основні засоби у групах (підгрупах) на власні, орендовані, ті, що перебувають в експлуатації, запасні, ремонтні, основні засоби на модернізації, реконструкції, добудові, частковій ліквідації тощо.

Невеликі підприємства повинні амортизувати ОЗ виключно за правилами П(С)БО 7. А високодохідним платникам, а також платникам, які вирішили коригувати свій фінансовий прибуток на різниці, потрібно додатково класифікувати ОЗ для податкових цілей.

У податковому обліку основні засоби та інші необоротні активи класифікуються за 16 групами (п. 138.3.3 ПКУ). Причому для різних груп ОЗ передбачено свої мінімально допустимі строки корисного використання, що приводить до виникнення податкових різниць.

Відповідно, помилка в класифікації може призвести до помилок у нарахованій сумі амортизації, а отже, спотворити об'єкт обкладення податком на прибуток.

Але, незважаючи на таке різноманіття підприємств ресторанного господарства, номенклатура основних засобів цих підприємств може бути згрупована за декількома напрямками:

1) будівлі, споруди, передавальні пристрої;

2) машини та обладнання, зокрема:

– електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення

чення до телекомунікаційних мереж, телефони (зокрема, стільникові);

– механічне обладнання (овочерізалні машини, картоплечистки, тістомісильні машини, слайсери тощо);

– теплове обладнання (грилі, фритюрниці, сковороди, плити, кавоварки);

– барне (фрезери, льодогенератори, гранітори тощо);

3) транспортні засоби;

4) інструменти, прилади, інвентар, меблі;

5) інші основні засоби;

6) малоцінні необоротні матеріальні активи;

7) тимчасові (нетитульні) споруди;

8) інвентарна тара;

9) предмети прокату.

Відповідно до П(С)БО 7 [7; 10] передбачено п'ять методів нарахування амортизації для основних засобів за рахунком 10: прямолінійний, виробничий, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний. Підприємства зазвичай використовують прямолінійний метод, але останні три методи дають змогу швидше списувати на витрати вартість основних засобів протягом перших років експлуатації, що є вигідним для оподаткування. Уся сума амортизації накопичується на рахунку 13 у кореспонденції з такими рахунками, як 23, 92, 93, 91, з подальшим віднесенням на собівартість чи витрати періоду. Проте для підприємств ресторанної галузі порядок списання витрат на амортизацію матиме низку характерних особливостей, які визначаються вибраним методом обліку на підприємстві. З огляду на специфіку роботи закладів ресторанного господарства неможливо достовірно визначити, яка частка амортизації виробничого обладнання, на якому готують практично всю продукцію, припадає на ті чи інші вироби. У зв'язку з цим до складу прямих витрат, які відображаються на рахунку 23 «Виробництво», відносять лише матеріальні витрати, тому необхідно розглянути можливість використання додаткового рахунку, на якому можна відобразити витрати, пов'язані з виробництвом, але які неможливо віднести до конкретного виробу однозначно.

Відповідно до наявної нормативної бази [4; 6; 7; 8] підприємства ресторанного бізнесу самостійно вибирають один з двох методів ведення обліку:

– торговельний метод;

– виробничий метод.

Торговельний метод ґрунтується на тому, що запаси (продовольча сировина й купівельні товари) обліковуються на рахунку 28 «Товари». На підставі калькуляцій заздалегідь визначається відпускна ціна страви (як правило, це й облікова ціна). У кінці періоду (місяця) запаси списуються за цінами реалізації із застосуванням середнього відсотка торгової націнки згідно з П(С)БО 9. Усі інші витрати (прямі, змінні та

постійні загальновиробничі витрати) належать до витрат звітного періоду та відображаються на рахунках 92 «Адміністративні витрати» і 93 «Витрати на збут».

За виробничим методом калькуляція собівартості готової продукції здійснюється так само, як і на виробничих підприємствах. Цей метод базується на використанні стандартних методів та прийомів бухгалтерського обліку, що виявляється у веденні обліку запасів відповідно до П(С)БО 9 і витрат відповідно до П(С)БО 16, що є основною перевагою цього методу.

Досить актуальним є питання встановлення термінів експлуатації основних засобів підприємств ресторанного господарства. Так, наприклад, відповідно до Податкового кодексу, наявні рекомендації щодо мінімально допустимих строків амортизації. На підприємствах ресторанного бізнесу, крім основних засобів, які безпосередньо пов'язані з виробництвом та реалізацією товарів і послуг, існує також значна кількість основних засобів, які мають виключно оздоблювальне призначення, зокрема картини, предмети інтер'єру, які повинні оновлюватися залежно від іміджевих характеристик, типу та класу закладу. Постає досить слушне питання щодо встановлення строків корисної експлуатації таких основних засобів та методів нарахування амортизації.

Крім того, під час вибору методу амортизації та строків експлуатації основного засобу необхідно також враховувати сезонний фактор. Якщо використовувати прямолінійний спосіб нарахування амортизації, то нарахування амортизації здійснюється щомісяця, тому що місячну суму амортизації визначають шляхом ділення річної суми амортизації на 12 місяців, але при цьому виходить, що фактичне використання об'єкта ОЗ до уваги не береться. У цьому разі логічним є використання виробничого методу. Місячну суму амортизації при цьому визначають як фактичний місячний обсяг продукції (робіт, послуг), помножений на виробничу ставку амортизації. Виходить, що в тих місяцях, коли виробництва немає, будуть відсутні також витрати у вигляді амортизації, проте необхідно враховувати, що у підприємства з'являться витрати на консервацію та збереження обладнання, яке сезонно не використовується. Але головною проблемою цього методу є те, що в податковому обліку він є неприйнятним.

Висновки. Узагальнюючи проведене дослідження, можемо зробити висновок, що пріоритетними завданнями обліку основних засобів є:

– правильне документальне оформлення та своєчасне відображення в регістрах обліку надходження, внутрішнього переміщення та вибуття об'єктів основних засобів;

– контроль за збереженням основних засобів;

– економічно доцільна класифікація основних засобів, вибір методу амортизації,

обчислення та відображення в обліку сум амортизації.

Під час формування облікових підходів до основних засобів на підприємствах необхідно враховувати тип та клас ресторанного закладу,

характерні особливості діяльності підприємства, можливість та економічну доцільність використання методу амортизації відповідно до специфіки експлуатації та відновлення основних засобів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Т.А. Основні засоби: точка зору економіста. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2012. Вип. 2 (23). С. 22–36.
2. Зайцева В.М. Ресторанний консалтинг як складова сучасного маркетингу. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2017/3_2017_ukr/10.pdf.
3. Ресторанний бізнес: специфіка обліку за П(С)БО. URL: <https://online.dtkr.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9629.epub/navPoint-7>.
4. Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 17 червня 2003 року № 157 URL: <http://www.vobu.com.ua/img/custom/DodatokPdf/0379-ukr.pdf>.
5. Адамович Н. Облік у ресторанному господарстві. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/june/issue-48/article-28153.html>.
6. Правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства, затверджені Наказом № 219. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0680-02>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27 квітня 2000 року № 92. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 (із змінами та доп.). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 (із змінами та доп.). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
10. Замлинський В.А. Облік основних засобів: переосмислення принципів та завдань. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7092-oblk-ekspluatats-ta-vikoristannya-osnovnih-zasobv>.
11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів: Наказ Мінфіну від 30 вересня 2003 року № 561. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/metodicheskie-rekomendacii/metodichni-rekomendacii-z-1024180.html>.
12. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

CONCEPT OF ACCOUNTING OF INNOVATIVE ACTIVITIES

Саченко С.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

Черешнюк О.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної експертизи
та аудиту бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

У статті досліджено особливості обліку інноваційної діяльності промислових підприємств. Виокремлено інноваційну діяльність у процесі життєвого циклу підприємства. Сформовано схематичне відображення господарських процесів інноваційної діяльності на промислових підприємствах з точки зору управління перспективною та ретроспективною інформацією. Обґрунтовано, що облікова система інноваційної діяльності впливає на діяльність бізнес-одиниці та формує інформаційну базу управління.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, облік інноваційної діяльності, моделювання інноваційної діяльності, життєвий цикл підприємства, управління інноваційною діяльністю.

В статье исследованы особенности учета инновационной деятельности промышленных предприятий. Выделена инновационная деятельность в процессе жизненного цикла предприятия. Сформировано схематическое отображение хозяйственных процессов инновационной деятельности на промышленных предприятиях с точки зрения управления перспективной и ретроспективной информацией. Обосновано, что учетная система инновационной деятельности влияет на деятельность бизнес-единицы и формирует информационную базу управления.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, учет инновационной деятельности, моделирование инновационной деятельности, жизненный цикл предприятия, управление инновационной деятельностью.

In the article the features of accounting of innovative activity of industrial enterprises are investigated. The innovative activity in the life cycle of the enterprise is singled out. The schematic representation of economic processes of innovation activity in industrial enterprises from the point of view of management of perspective and retrospective information is formed. It is substantiated that the accounting system of innovation activity affects the activity of the business unit and forms the information management base.

Key words: innovations, innovative activity, accounting of innovation activity, modeling of innovative activity, life cycle of the enterprise, management of innovative activity.

Постановка проблеми. Сучасний стан вітчизняної економіки актуалізує питання планування, організації та обліку інноваційної діяльності, оскільки інновації є прогресивним методом оновлення потенціалу промислових підприємств відповідно до поставлених цілей розвитку та задоволення вимог ринку. В період стрімкого та непередбачуваного розвитку вітчизняної ринкової економіки з метою збереження та покращення роботи підприємств завдання обліку полягають у підтримці створення, впровадження та використання інновацій, а також охоплюють такі основні напрями, як оцінювання інноваційної діяльності, надання оперативної інформації для управління процесами розро-

блення, впровадження та реалізації інновацій, ведення реєстрів аналітичного та синтетичного обліку для відображення процесів інноваційної діяльності, надання управлінської, фінансової та статистичної звітності для контролю за створенням, впровадженням та реалізацією інноваційної діяльності. Схематичне відображення господарських операцій дасть різним групам користувачів структуровану та систематизовану інформацію про інноваційну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Структуризація облікових процесів та їх моделювання складають основу досліджень низки науковців. Це питання розглядали М.І. Кутер [5, с. 396], М.М. Шигун [10, с. 35] та інші вчені.

Вагомий внесок у вивчення теорії, організації та методики обліку й аналізу витрат і фінансових результатів інноваційної діяльності здійснили вітчизняні учені-економісти й практики, такі як В.М. Жук [2], О.В. Кантаєва [3], Я.Д. Крупка [4], В.О. Озеран [6]. Хоча в працях цих дослідників наявні вагомі здобутки, невирішеними залишаються питання структуризації обліку інноваційної діяльності, яка актуалізується в умовах переходу до інтенсивного та динамічного розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження наукової літератури в контексті організації та методики обліку впровадження інновацій свідчить про необхідність узагальнення концептуальних основ та фундаментальних розробок господарських процесів інноваційної діяльності. З огляду на це та специфіку означеного виду діяльності і практичної реалізації обліку виникає необхідність узагальнення схеми обліку господарських процесів інноваційної діяльності промислових підприємств, що відображає особливості проведення обліку з метою формування ретроспективної та перспективної інформації для організації управління.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення концептуальної схеми облікового процесу інноваційної діяльності в межах функцій управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практика провідних країн свідчить про те, що впровадження новацій у виробничий процес підприємства збільшує час, впродовж якого продукція є життєздатною на ринку, забезпечує досягнення цілей продавця та запити покупця, а також збільшує життєвий цикл підприємства.

Життєвий цикл підприємства передбачає його створення, діяльність та її припинення. Під час діяльності промислові підприємства проходять етапи постачання, виробництва та збуту продукції, утверджуючи свої позиції на ринку та конкурентоспроможність. Проте зростаючі потреби суспільства та вимоги до якості продукції створюють для підприємств об'єктивну необхідність впровадження інновацій з метою збереження ринкових переваг та утримання споживачів. Зважаючи на важливість упровадження інновацій для збереження діяльності підприємства та уникнення її припинення, вважаємо за доцільне виокремлення зазначеної категорії як окремого процесу у загальній діяльності підприємства (рис. 1).

Дослідження наукової літератури в контексті організації та методики впровадження інновацій показало, що у вітчизняній літературі немає розробок щодо концептуальних основ і фундаментальних схем її облікових процесів, тому доцільно сформулювати послідовність дій, що дасть змогу в межах облікового моделювання відображати цей вид економічної діяльності підприємства. Його роль як загальнонаукового методу пізнання завжди визначають для вивчення економічного середовища, в якому функціонує будь-яке підприємство, порядку організації облікового процесу та формування відносин з контрагентом.

Моделювання є одним з методів пізнання, який застосовують у науковій та практичній діяльності, адже модель чи схему адаптують відповідно до розвитку суспільства та середовища функціонування підприємства. Для управлінських та планових потреб воно є ефективним

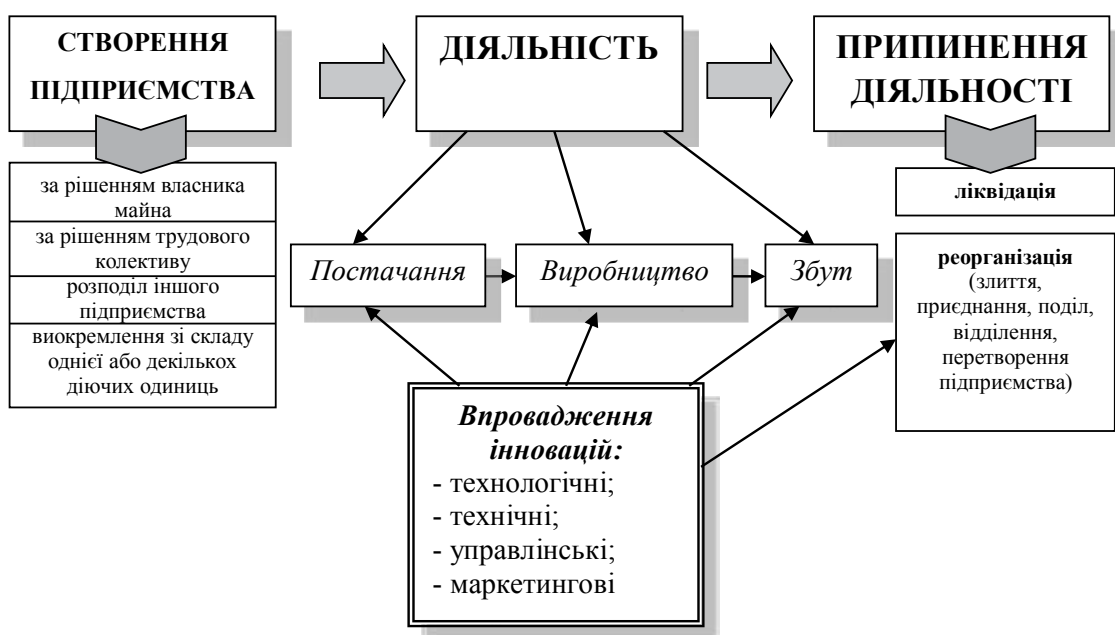


Рис. 1. Інноваційна діяльність у процесі життєвого циклу підприємства

засобом відображення господарських операцій, адже облікова система структурована та систематизована згідно зі стандартами її ведення.

Схематичне відображення облікових процесів складається з низки відокремлених підсистем, таких як фінансовий та управлінський облік, податкові розрахунки, стратегічний облік та контролінг; при цьому на кожному внутрішньо системному рівні моделі виконують унікальні, особливі та властиві їм функції, притаманні тільки окресленому виду діяльності.

Як зазначила О.В. Кантаєва, реалізація ефективного управління інноваційною діяльністю на рівні організації обліку залежить від трьох факторів, а саме побудови організаційної структури управління загалом та облікового персоналу зокрема; розроблення облікових і планових інформаційних моделей, що розкривають зміст процесів, витрат і джерел їх покриття; застосування комплексної системи управління економічними об'єктами за рахунок поєднання персоналу різної функціональної спеціалізації в центрах управління інноваційними процесами [3, с. 14].

Таким чином, потреба облікового опрацювання результатів інноваційних процесів на різних рівнях економіки зумовлена підвищенням уваги з боку інституційного середовища функціонування промислових підприємств. Передумовою облікового відображення інноваційної діяльності є те, що будь-які засоби цілеспрямованого впливу на інноваційний процес пов'язані з витратами ресурсів, котрі безпосередньо або опосередковано впливають на отримання додаткових конкурентних переваг, що необхідно відображати в обліку.

Факти господарського життя та інноваційної діяльності потрапляють у підсистему фінансового обліку через вхід шляхом документування з використанням прийомів реєстрації, групування, накопичення, узагальнення та систематизації. На основі методичних прийомів (документування, оцінювання, групування, відображення на рахунках і подвійний запис, реєстри обліку) та принципів бухгалтерського обліку формують фінансову звітність підприємства, яка є джерелом відображення інформації про його роботу для стейкхолдерів. Проте досі не розроблені методичні рекомендації з відображенням на рахунках, а також в облікових регістрах витрат, доходів та фінансових результатів інноваційної діяльності, а у Плані рахунків та Інструкції про його застосування не наведена типова кореспонденція рахунків про відображення витрат, доходів та результатів інноваційної діяльності.

Відсутність методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку щодо витрат інноваційної діяльності привела до їх відображення на різних рахунках, що ускладнює систематизацію інформації для визначення собівартості кожного етапу робіт і формування узагальненої інформації про вартість понесених ресурсів. Отже, різні підходи

вітчизняних науковців до розуміння сутності інноваційних витрат спричиняють різні методи їх відображення в обліку (додаток 3).

Робота інших підсистем базується на інформації фінансового, управлінського та податкового обліку, яка проходить детальне дослідження та систематизацію. Джерелом роботи підсистем є групування витрат діяльності за відповідними параметрами та опрацювання звітності витрат інноваційної діяльності.

У світовій практиці інноваційна діяльність стимулюється з боку держави низкою податкових пільг. В умовах кризи, яка є в Україні, можна припустити, що податкове стимулювання впровадження інновацій може врегулювати фінансову ситуацію підприємств, що дасть змогу перейти економіці держави на новий щабель розвитку. У додатку К подано інформацію про важелі стимулювання інноваційної діяльності іноземними державами. Аналіз таблиці показує, що низка країн використовують у своїй економіці прямі важелі мотивування інноваційної діяльності. Доцільно зазначити, що високорозвинені країни або ті, що тривалий час перебувають у стані розвитку, використовують податкові пільги як основний засіб стимулювання та підтримки інноваційної діяльності.

Потрібно врахувати, що економічні методи та їх використання промисловими підприємствами мають деякі специфічні особливості. Звідси випливає, що доцільно впровадити в систему управління інноваційною діяльністю методи прогнозування, моделювання та нормування. Також використовують економічно-математичні методи й програмно-цільове управління. Другий метод застосовують для прийняття управлінських рішень від виміру внутрішніх бізнес-процесів, які становлять основоположну функцію у виборі інноваційної діяльності, до досягнень фінансово-економічних цілей у цій сфері.

Управлінський облік – це підґрунтя для регулювання бізнес-процесів на інноваційно активному підприємстві. Отже, згаданий облік на промислових об'єктах має певні цілі, а саме групування витрат інноваційної діяльності за проектами, процесами, етапами чи місцем їх створення. Для поліпшення та інтенсифікації роботи управлінського апарату підприємства доцільно створювати спеціальні звіти, які б містили всю інформацію, пов'язану з діяльністю підприємства. Це допоможе зібрати за певною схемою всю облікову інформацію про господарську діяльність та інформаційно узагальнити процес інноваційної діяльності, що є важливим фактором для ефективного та скоординованого управління підприємством.

Враховуючи масштаби глобалізації та запити сучасного економічного світу, можемо стверджувати, що розширення використання облікової інформації може відкрити новітні можливості для його розвитку, адже це дає змогу отримати достовірні та оперативні дані про еко-

номічні та неекономічні сфери. Багато науковців запевняють, що додавання управлінського обліку в облікову систему розширить можливості, пріоритети та цінність облікової інформації; менеджменту підприємства буде дана змога обґрунтування та достовірності управлінських рішень. Отже, низка учених, формують як альтернативне застосування інформаційних ресурсів обліку принципи стратегічного обліку. Зокрема, К. Уорд зазначив, що «стратегічний управлінський облік має на меті бути системою обґрунтування управлінських рішень, тобто він повинен надати необхідну інформацію для певних менеджерів компанії, відповідальних за прийняття стратегічних управлінських рішень» [8]. В.І. Чиж та О.О. Мазейкіна [9, с. 276] також висловилися стосовно використання стратегічного управлінського обліку. Вони наголосили на тому, що ця підсистема стратегічного управління інноваційною діяльністю має відповідати загальній концепції роботи підприємства. Тому модульний принцип, на якому тримається побудова господарсько-фінансової діяльності, може сформувати стратегічну підсистему управлінського обліку, яка відповідатиме загальній економічній стратегії господарюючого суб'єкта та сприятиме керуванню інноваційної діяльності та її процесами.

В монографії «Креативний облік» М.С. Пушкар стверджує, що «стратегічний облік формує свої власні інформаційні ресурси прогнозного характеру. Інформаційні ресурси стратегічного обліку мають зв'язок з традиційним обліком, але ним не обмежуються. Зокрема, для стратегічного управління необхідні дані не лише про діяльність підприємства (внутрішнє середовище), але й про зовнішнє середовище, яке має надзвичайно велике значення для передбачення траєкторії розвитку підприємства» [7, с. 282–283].

Управління інноваційною діяльністю відбувається в контексті таких двох векторів: базовий, заснований на ретроспективному обліку, метою якого є реєстрація фактів минулих подій та аналіз результатів; перспективний, зміст якого полягає в спланованому та продуманому розвитку підприємств. Підприємства, що формують стратегію розвитку на основі інноваційної діяльності, для яких головною метою плану є освоєння нових технологій, випуск нових товарів і послуг, мають змогу завоювати лідерські позиції на ринку, зберігати високі темпи розвитку, знизити рівень витрат, набутти високі показники прибутку.

Враховуючи специфіку наукових принципів конструювання та практичної реалізації обліку, наукових підходів вітчизняних та зарубіжних учених-економістів для оптимізації процесу управління інноваційною діяльністю, сформували концептуальну схему її обліку з урахуванням специфіки промислових підприємств (рис. 2).

Для підприємств, які випускають товари чи послуги та освоюють різні види технологій, найкращим варіантом буде перспективний вектор управлінської діяльності. Підприємства створюють стратегію розвитку та керівництва на основі інноваційної діяльності. Їхня мета полягає в тому, щоби стати лідером на ринку певної сфери діяльності, знизити рівень витрат, збільшити кар'єрне зростання та прибуток підприємства.

П.Є. Житний [1, с. 20] зазначив, що облікова система інноваційної діяльності повинна мати певні принципи розвитку інноваційних технологій та базуватися на них. Такими принципами є:

- оформлення виготовленого продукту як об'єкта, що належить до системи бухгалтерського обліку;

- відображення інновацій на рахунках бухгалтерського обліку, які мають статус «кількісно визначених» або «відокремлених» об'єктів;

- розкриття змісту та переліку об'єктів обліку шляхом розширення розуміння інвестицій як вкладень не тільки в основний бюджет підприємства, але й в інші процеси, пов'язані з науковими цілями (дослідженнями та розробленнями) в людський капітал.

Отже, великого значення набуло відображення впливу інновацій у досягненні позитивного результату підприємств. Визначення місця витрат та їх систематизація в обліку становлять основу досліджень вітчизняних науковців. З цього випливає, що сучасна облікова система не обмежується реєстрацією та систематизацією господарських об'єктів та суб'єктів промисловості, а слугує підтримкою прийняття рішень для визначення конкурентної позиції, аналізу інтелектуального капіталу та створення подальших стратегічних планів інноваційної діяльності.

Таким чином, облікова система інноваційної діяльності впливає на діяльність бізнес-одиниці та формує інформаційну базу управління. З огляду на стрімкий розвиток економіки конкурентні переваги, які притаманні інноваційно активному підприємству, мають дедалі коротший термін.

За таких умов облікова система повинна швидко реагувати на зміни в економіці підприємства та бізнес-середовищі. Для створення методики майбутньої облікової системи потрібно враховувати впливи не тільки у внутрішньому, але й у зовнішньому середовищі, які не відображають у звичайному обліку. Інноваційно активне підприємство, яке виконує такі умови, може охоплювати всі стадії ухвалення рішення, такі як планування, контроль і керування діяльністю на основі отриманої облікової інформації. Таким чином, отримана інформація слугує достовірним та повним відображенням процесів діяльності підприємства та впливає на прийняття управлінських рішень, а її узагальнення у звітних формах сприяє обґрунтованому

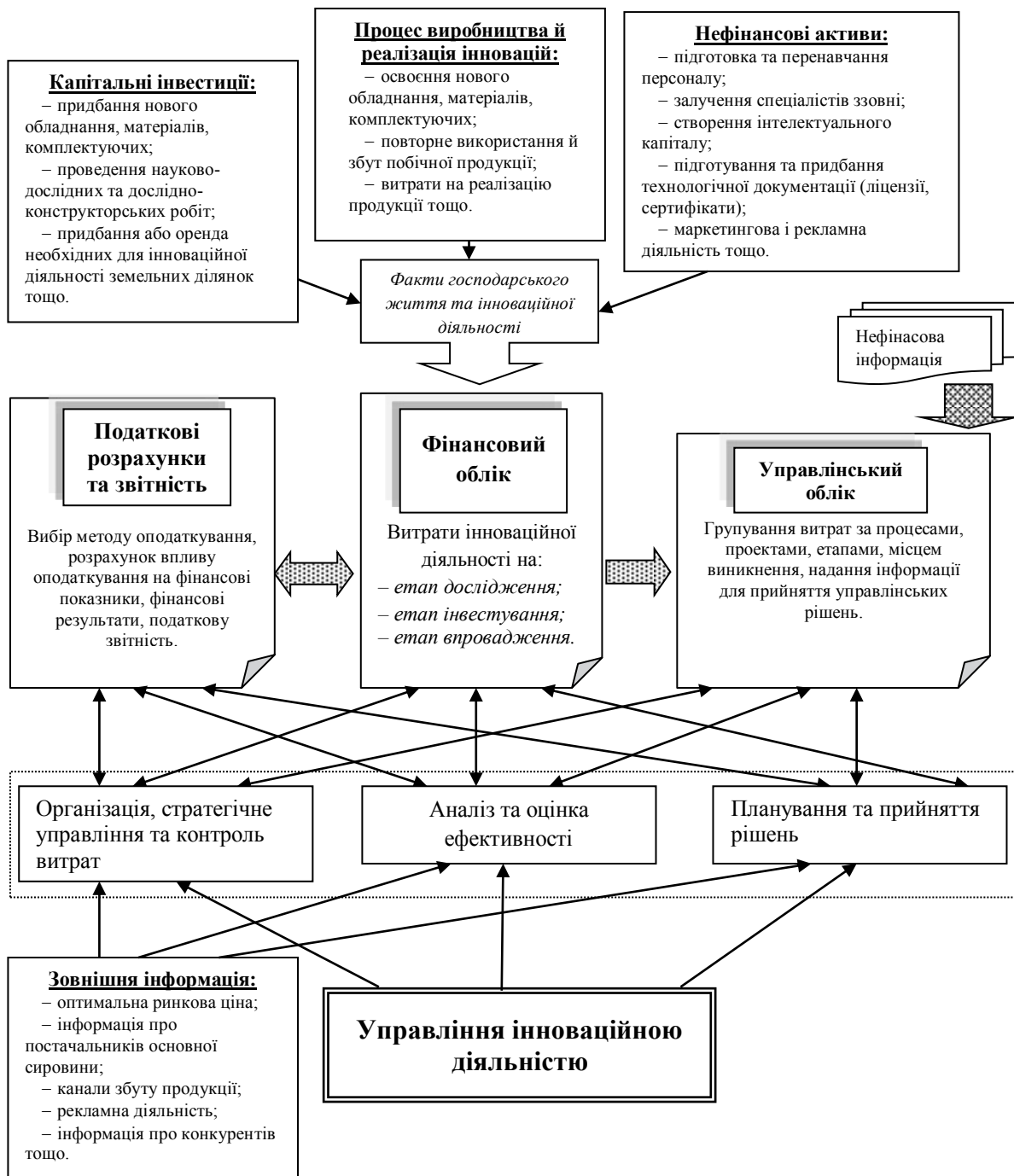


Рис. 2. Схема обліку господарських процесів інноваційної діяльності на промислових підприємствах

оцінюванню минулих, поточних та майбутніх господарських операцій.

Висновки. Найсуттєвіше на організацію та методику обліку інноваційної діяльності впливає той факт, що інновації спрямовані насамперед на підвищення якості продукції для утримання на вітчизняному ринку збуту й виходу на відповідні європейські ринки, а також оптимізації процесу виробництва для зменшення собівартості.

Структурування інформаційного середовища інноваційної діяльності сприяє адаптації облікової системи до потреб управління. Схематичне відображення господарських процесів інноваційної діяльності на промислових підприємствах з точки зору управління перспективною та ретроспективною інформацією сприятиме вдосконаленню новаторського процесу та поглибленню його аналітичності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Житний П.Є. Організація управлінського обліку в фінансово-промислових установах. Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. 2006. № 5 (99). С. 19–23.
2. Жук В.М. Концептуальні підходи вирішення поверхневих та глибинних проблем обліку інноваційної діяльності. Облік і фінанси АПК. 2011. № 1. С. 36–39.
3. Кантаєва О.В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія: монографія. Житомир: ФОП Кузьмін Дн.Л., 2010. 424 с.
4. Крупка Я.Д., Питель С.В., Мельничук І.В. Облік інвестиційно-інноваційної діяльності: навчальний посібник. Тернопіль: ТАЙП, 2011. 234с.
5. Кутер М.И. Теория бухгалтерського учета: учебник. Москва: Финансы и статистика, 2006. 592 с.
6. Озеран В.О. Актуальні проблеми обліку витрат на інновації. Бухгалтерський облік і аудит. 2013. № 12. С. 21–29.
7. Пушкар М.С. Креативний облік: створення інформації для менеджерів: монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2006. 334 с.
8. Уорд К. Стратегический управленческий учет / пер. с англ. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. 448 с.
9. Чиж В.І. Стратегічний управлінський облік інноваційної діяльності Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. 2010. № 11. Ч. 1. С. 271–277.
10. Шигун М.М. Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2009. 632 с.

АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ІНВЕСТУВАННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF INVESTMENT AND INVESTMENT ACTIVITIES IN UKRAINE

Сьомченко В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Запорізький національний університет

Момот І.Д.

студент,
Запорізький національний університет

У статті розглянуто поняття «інвестиції» та «інвестиційна діяльність» як основні фактори розвитку економіки, сформовані поняття «інвестиції» та «інвестиційна діяльність» та наведено приклади трактування понять «інвестиції» та «інвестиційна діяльність» різних вітчизняних та іноземних учених. Проаналізовано обсяги, структуру та питому вагу прямих іноземних та капітальних інвестицій в Україну за останні роки, а також розглянуто основні країни, які інвестують в Україну. Досліджено інвестиційну діяльність України за допомогою міжнародного індексу економічної свободи. Виокремлено головні негативні фактори, які заважають розвитку та активізації інвестиційної діяльності в Україні. Розроблено практичні рішення щодо поліпшення інвестиційного клімату на основі наявних умов з метою приваблення нових інвестиційних проектів та стимулювання інвестиційного процесу.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, капітальні інвестиції, прями іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, країна-інвестор.

В статье рассмотрены понятия «инвестиции» и «инвестиционная деятельность» как главные факторы развития экономики, сформированы понятия «инвестиции» и «инвестиционная деятельность» и приведены примеры трактовки понятий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность» различных отечественных и иностранных ученых. Проанализированы объемы, структура и доля прямых иностранных и капитальных инвестиций в Украину за последние годы, также рассмотрены основные страны, которые инвестируют в Украину. Исследована инвестиционная деятельность Украины с помощью международного индекса экономической свободы. Выделены главные негативные факторы, которые мешают развитию и активизации инвестиционной деятельности в Украине. Разработаны практические решения по улучшению инвестиционного климата на основе существующих условий с целью привлечения новых инвестиционных проектов и стимулирования инвестиционного процесса.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, капитальные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, страна-инвестор.

The article deals with the concept of «investment» and «investment activity» as the main factors of economic development, the concepts of «investment» and «investment activity» are formed and examples of interpretation of the concepts of «investment» and «investment activity» of various domestic and foreign scientists are given. The volumes, structure and share of foreign direct and capital investments in Ukraine over recent years have been analyzed, as well as the main countries that invest in Ukraine. Investigated the investment activity of Ukraine with the help of the international index of economic freedom. The main negative factors that hamper the development and activation of investment activity in Ukraine are identified. Practical solutions have been developed to improve the investment climate based on existing conditions with the aim of attracting new investment projects and stimulating the investment process.

Key words: investment, investment activity, capital investments, foreign direct investment, investment climate, investor country.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному світі перед кожною країною постає питання, як залучити інвестиції та які фактори впливають на їх залу-

чення. Ці питання є завжди актуальними, незалежно від країн, які з ними стикаються. В Україні цій проблемі приділяється досить багато уваги, адже зараз виникає ще більша потреба залучення іноземних інвестицій. Результати дослі-

джень свідчать про те, що процеси економічного оновлення і зростання визначаються розмірами і структурою інвестицій, якістю та швидкістю їх здійснення. Навіть більше, дослідники фіксують, що без інвестиційних накопичень і відповідних матеріальних ресурсів в інвестуванні взагалі ніяких позитивних зрушень не відбувається. Без інвестицій неможливі сучасне створення капіталу, забезпечення конкурентоспроможності товаровиробників на зовнішніх і внутрішніх ринках. Інвестиційна діяльність, а також сукупність практичних дій з реалізації інвестицій є одним з основних засобів зростання національного доходу та національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спираються автори. Питанням інвестування присвячені роботи провідних вітчизняних учених: І.А. Бланка, С.В. Буряка, В.В. Бочарова, М.П. Денисенка, С.В. Мочерного, А.А. Пересади, А.М. Поддєрьогіна, Н.О. Татаренка, В.Г. Федоренка, А.Е. Фукса, А.В. Череп та багатьох інших. Серед праць зарубіжних учених, які досліджували проблеми теорії інвестування, заслуговують уваги праці Л.Дж. Гітмана, М.Д. Джонка, В. Шарпа, М. Портера та інших.

Так, В.В. Бочаров вважає, що «інвестиції виражають усі види майнових та інтелектуальних цінностей, які спрямовуються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті яких формується прибуток (дохід) або досягається інший корисний ефект» [1].

За визначенням В.Г. Федоренка та В.Б. Захочая, інвестиції – це «всі види цінностей, які вкладаються в об'єкти інвестиційної діяльності на території тієї чи іншої країни» [2].

На думку Л.Н. Павлової, «іноземні інвестиції являють собою всі види майнових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку» [3].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розгляд теоретичних основ інвестицій, аналіз обсягів інвестування та інвестиційної діяльності в Україні, вивчення структури капітальних інвестицій за видами економічної діяльності та встановлення головних негативних чинників впливу на інвестиційну діяльність і шляхи покращення інвестиційного клімату в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «інвестиції» в нашій країні використовується досить часто та є багатограним. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та всіх інших видів діяльності» [4]. З фінансового погляду, це всі види активів, що вкладаються в господарчу діяльність з метою отримання доходу.

Поняття «інвестиційна діяльність» напряму пов'язане з терміном «інвестиції». Дослідивши трактування багатьох учених, можна сформулювати таке визначення: інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Аби провести аналіз сучасної інвестиційної діяльності в Україні, потрібно дослідити найбільш впливові показники. Насамперед це прямі іноземні інвестиції. З наведеного рис. 1 видно, що приплив інвестицій протягом останніх чотирьох років сильно впав порівняно з 2014 роком. За останні три роки обсяг прямих іноземних інвестицій майже не змінився. Так, станом на 01.01.2018 р. прямих іноземних інвестицій надійшло в Україну всього на 3 млрд. дол. більше, ніж станом на 01.01.2016 р, та на 1,6 млрд. дол. більше, ніж на станом 01.01.2017 р. Причинами такого стану є продовження агресивної політики Російської Федерації, окупації Криму і військових операцій на сході України.

Незважаючи на зменшення обсягів інвестицій, багато країн-інвесторів все ж залишаються

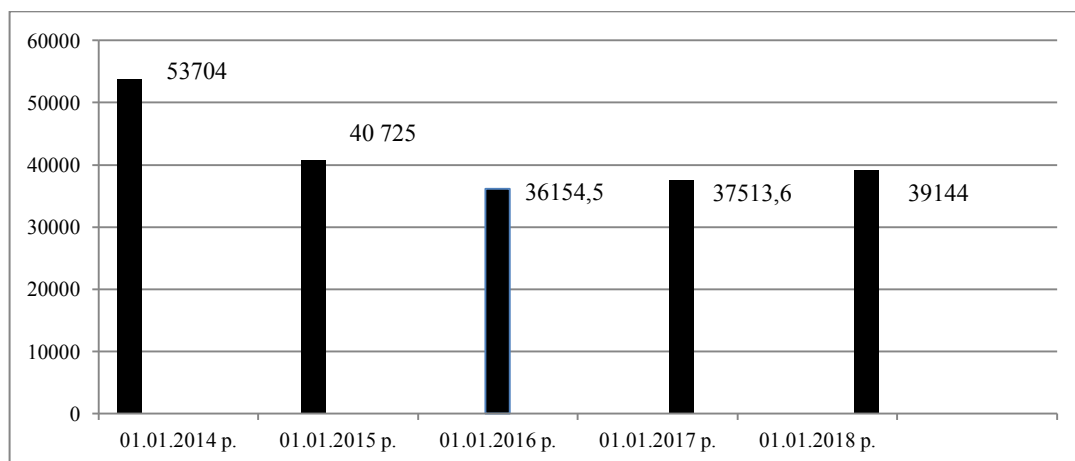


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну, млрд. дол.

Джерело: складено автором на основі [5]

на нашому ринку. Але є великий нюанс: в Україну надходить велика частка інвестицій з країн офшорів. Це означає, що українські бізнесмени, приховуючи свої статки в Україні, відхиляючись від сплати податків, вкладають гроші під виглядом іноземних інвестицій.

Аналізуючи дані рис. 2, бачимо, що минулого року найбільше грошей в Україну вклав Кіпр. На цю країну припало 27% всіх інвестицій, або 506 млн. дол. Трохи менше вклала Росія – 395,9 млн. дол., Нідерланди – 262,5 млн. дол., Велика Британія – 211,7 млн. дол., а Німеччина – 119,3 млн. дол. Щороку український уряд намагається знаходити нових партнерів, і вже зараз можемо чути про нові угоди з Китаєм (побудова четвертої лінії метро у Києві), Саудівською Аравією (домовленість про збільшення обсягів інвестування вдвічі у сільське господарство) та Японією (фінансова допомога з 2014 року та реалізація проектів у сфері інфраструктури).

Нерозвиненість фондового ринку в Україні спричиняє те, що більшість інвестицій здійснюється у капітальній, а не у фінансовій формі. Тому варто більш детально розглянути склад та структуру капітальних інвестицій у національну економіку за останні роки у найбільшій сфері економіки.

Аналізуючи структуру капітальних інвестицій (табл. 1), можна побачити, що найбільшу питому вагу займають вкладення у промисловість (32,0%). Частка капіталовкладень у промисловість зростає кожного року так само активно, як і вкладання в державне управління й оборону (на 46,7% більше, ніж у 2016 році) та сільське господарство загалом (на 27,2 % більше, ніж у 2016 році).

На основі даних, наведених у таблиці 1, можна дійти висновку, що є істотні зрушення у структурі капітальних інвестицій за видами

економічної діяльності, а саме сільське господарство, промисловість, транспорт, операції з нерухомим майном та оборона. Таким чином, сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні може вважатися відносно стабільним, проте за останні роки вагомим зрушень у напрямі масштабного її розширення не відбулося. Причиною такої ситуації є несприятливий інвестиційний клімат в країні. Це, зокрема: нестабільність нормативно-правової бази; постійні коливання курсу національної грошової одиниці; політична нестабільність, недостатність внутрішніх ресурсів та заощаджень, незначним обміном управлінським досвідом, сучасними технологіями.

Завдяки різним міжнародним рейтингам проаналізуємо інвестиційний клімат в країні. Для початку розглянемо рейтинг України за індексом економічної свободи Heritage Foundation, який оцінює рівень лібералізації взаємодії держави. За цим рейтингом Україна належить до економічно невеликих деспотичних держав, де економічна свобода обмежується та є репресивною. В Україні високими є тільки три складники індексу – індекс свободи торгівлі, індекс регулювання цін та індекс податкового навантаження. Натомість інші складники індексу є значно нижчими. В Україні низький рівень захисту прав власності та поширена корупція, яка не спонукає відкривати бізнес. Фінансовий сектор є слабким та нерозвиненим, з активним втручанням держави в діяльність фінансових установ. В основному розвиваються банківські установи, натомість небанківська частина фінансового сектору тільки в останні роки почала повільно розвиватися. Загалом за індексом економічної свободи Україна не є досить привабливою для інвесторів державою, адже економічні свободи перебувають на дуже низькому рівні, що значно погіршує інвестиційний клімат країни.

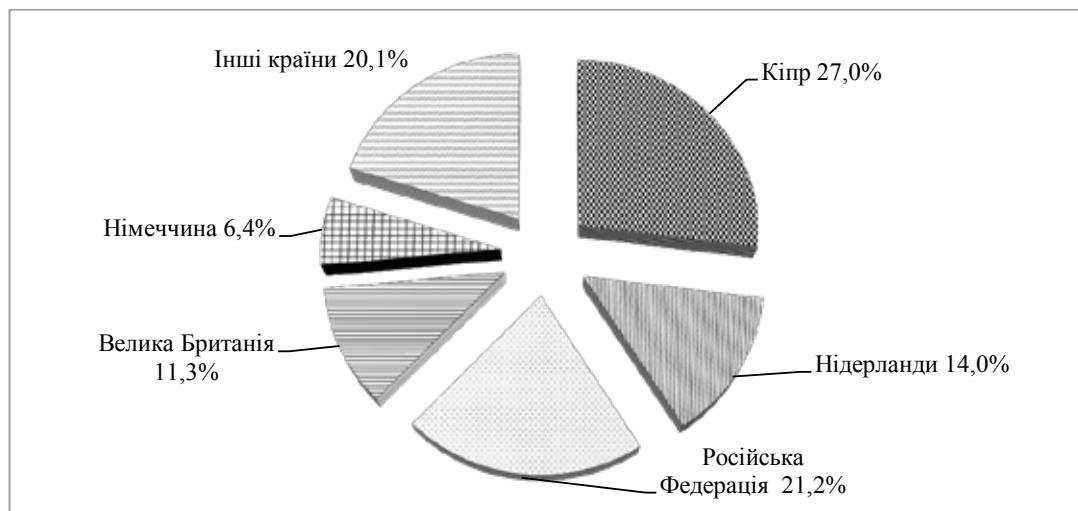


Рис. 2. Обсяги надходжень прямих іноземних інвестицій за країнами-інвесторами у 2017 р.

Джерело складено автором на основі [6]

Таблиця 1

Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2015–2017 рр.

Назва	2015		2016		2017	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Сільське, лісове та рибне господарство	30154,7	11,0	50484	14,1	64243,3	14,3
Промисловість	87656	32,1	117753,6	32,8	143300	32,0
Будівництво	43463,7	15,9	44444	12,4	52176,2	11,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	20662,9	7,6	29956,8	8,3	33664,8	7,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	18704	6,8	25107,8	7,0	37943,5	8,5
Тимчасове розміщування й організація харчування	1393,1	0,5	1477,9	0,4	2133,5	0,5
Інформація та телекомунікації	22975	8,4	15651,2	4,4	18395,2	4,1
Фінансова та страхова діяльність	6448	2,4	7678,7	2,1	8055,3	1,8
Операції з нерухомим майном	11899	4,4	19665	5,5	22505,6	5,0
Професійна, наукова та технічна діяльність	4065,2	1,5	6579,4	1,8	7965,3	1,8
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	6535,2	2,4	10009,2	2,8	12747,3	2,8
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	13942,4	5,1	22380,8	6,2	32843,9	7,3
Освіта	1540,1	0,6	2257,3	0,6	3492,5	0,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2367,2	0,9	4479	1,2	6708,3	1,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1044,3	0,4	969,9	0,3	1649,2	0,4
Інші	265,6	0,1	321,5	0,1	637,6	0,1
Всього	273116,4	100,0	359216,1	100,0	448461,5	100,0

Джерело складено автором на основі [7]

Таблиця 2

Індекс економічної свободи України

Показники	2005	2010	2015
Зміна реального ВВП % (рік до року)	3,00	4,10	-10,8
Індекс споживчих цін (у середньому на рік)%	13,5	9,4	50,3
Співвідношення сальдо рахунку поточних операцій до ВВП %	2,94	-2,14	-0,1
Зміна середньорічного обмінного курсу грн./дол. США (рік до року) %	-3,66	1,85	103,5
Зростання прямих іноземних інвестицій в Україну (рік до року) %	340,28	24,86	900,3
Баланс зведеного бюджету до ВВП %	-1,8	-6,0	-6,8

Джерело: складено автором на основі [8]

Однак, незважаючи на вказані негативні фактори, що стримують процес збільшення обсягів інвестицій та формують високий ризик для інвесторів, Україна залишається інвестиційно привабливим регіоном як для внутрішніх, так і для зовнішніх інвесторів. Зокрема, на думку А.В. Череп та О.В. Топчанюк, для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним нині є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки [3]:

Аби досягти успіху та зрушити з місця, потрібно вже зараз робити серйозні кроки. На

нашу думку, перед урядом постає надзвичайно важливе завдання – не просто забезпечити залучення того чи іншого іноземного інвестора в Україну, а створити максимально привабливі умови ведення бізнесу, які є запорукою інвестиційної привабливості економіки. Причому ці інвестиції повинні не консервувати технологічну відсталість та сировинний характер економіки, а дати Україні можливість перетворитися на сучасну технологічно розвинуту державу.

Ви рішення завдання щодо процесу поживлення залучення інвестицій поділяють на три частини [9].

1. Середовище. Формування середовища охоплює цілу низку завдань. Це, зокрема: демонополізація, максимально широка, прозора при-

ватизація, справедлива судова та ефективна правоохоронна система, захист прав інвесторів та кредиторів, швидке і якісне виконання судових рішень, максимальна прозорість використання бюджетних коштів, сприятлива для інвестицій податкова система, зниження фіскального відсотка ВВП, відповідна грошово-кредитна політика Нацбанку.

Зрозуміло, що це не миттєвий процес. Потрібно підтримувати вже заданий темп реформування, який відзначають партнери України, а саме МВФ, США та ЄС. Кількість та якість цих реформ приведе до переходу в якісно іншу систему відносин у державі. Чим швидше та радикальніше проходять зміни, тим швидше ми почнемо відчувати позитивні результати.

2. Куди інвестувати та навіщо. Ми маємо користуватися своїми перевагами, в тому числі географічним розташуванням, виходити з адміністративно-територіальних, природно-кліматичних реалій, ментальних особливостей, рівня освіти й науки, зробити стрибок з третього та четвертого технологічного укладів у п'ятий і шостий (епохи штучного інтелекту, телекомунікацій і нанотехнологій). Саме від уряду залежить створення умов, які б на першому етапі стимулювали залучення інвестицій у малий та середній бізнес, який стане рушійною силою для подальшого розгортання серійного та масового виробництва в Україні.

3. Інструментарій. Розуміючи, які потрібні передумови для залучення інвестицій і знаючи, куди вони мають спрямовуватися, можна окреслити й інструменти їх залучення. Створення максимально сприятливих умов ведення бізнесу в будь-якому куточку України – це і є неодмінна умова інвестиційної привабливості України.

Замість кількох неефективних державних банків необхідно створити Банк розвитку (БР), який працюватиме за принципами Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). Можливо, до речі, запросити у співзасновники

БР той самий ЄБРР та Міжнародну фінансову корпорацію Світового банку.

БР, як і ЄБРР, має залучати довгострокові ресурси на міжнародних фінансових ринках, від Нацбанку та уряду. А потім надавати рефінансування комерційним банкам, але під їхню повну відповідальність за цільове використання кредитів, їх забезпеченість та зворотність. Участь такого банку була б важливою в державних програмах надання комерційними банками довгострокових кредитів населенню під реалізацію заходів енергозбереження, у державно-приватних партнерствах та угодах концесії.

Також уряд має на рівні бюджетної політики стимулювати розвиток малого й середнього бізнесу та інвестиції в конкретні види виробництв [9].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, із усього вищезазначеного можна стверджувати, що основним негативним чинником розвитку економіки є фінансово-економічна нестабільність в Україні, починаючи з 2014 року, що привела до уповільнення інвестиційних процесів.

Аналізуючи обсяги іноземних інвестицій в економіку країни, визначивши основні країни-інвестори, можна стверджувати, що інвестиційний потенціал України потребує поступового позбавлення негативних явищ в економічній та політичній діяльності країни. Наявна ситуація впливає на розміри інвестицій і на кількість країн-інвесторів, однак для виходу з кризи є необхідність залучення довгострокових інвестицій.

Всі розглянуті проблеми щодо інвестування в Україні значно впливають на загальний стан інвестиційного клімату держави. Тому виникає необхідність системного виявлення основних тенденцій погіршення інвестиційного клімату та пошуку можливих шляхів формування сприятливого інвестиційного клімату національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. Санкт-Петербург, 2000. 160 с.
2. Захожай В.Б., Федоренко В.Г. Страховий та інвестиційний менеджмент. Москва. МАУП, 2002. 344 с.
3. Павлова Л.Н. Финанси підприємств : підручник для вузів. Москва. ЮНІТІ, 1998. 639 с.
4. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991. № 1560-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. (в редакції від 09.11.2013 року на підставі документу 639-19).
5. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну за 2017 рік. URL: <http://ukraine.web2ua.com/obsjagi-prjamih-inozemnih-investicij-v-ukrajinu-za-2017-rik-zrosli-na-4-3-2805/> (дата звернення: 14.10.2018).
6. Найбільші інвестори України. Финанси України. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/414234/chetvirka-najbilshyh-krajin-investoriv-v-ekonomiku-ukrajiny-derzhstat> (дата звернення: 13.10.2018).
7. Структура капітальних інвестицій. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_u_e_bez.htm (дата звернення: 13.10.2018).
8. Показники економічної свободи України. Науковий блог. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2015/> (дата звернення: 12.10.2018).
9. Череп А.В., Топчанюк О.В. Інвестиційний клімат України і шляхи його покращення. Економіка. Финанси. Право. 2016. № 1. С. 7–11.
10. Як привабити інвесторів в Україну. Газета.юа. URL: <https://gazeta.ua/blog/49249/ak-privabiti-investoriv-v-ukrajinu>. (дата звернення: 12.10.2018).

УДК 330.131.7:658

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ACCOUNTING POLICY AS A TOOL OF FINANCIAL STATEMENTS

Тесак О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті досліджено сутність облікової політики та її значення в організації бухгалтерського обліку і подання фінансової звітності підприємства. Охарактеризовано мету, об'єкт та призначення облікової політики підприємства. Розкрито питання облікової політики як складової частини фінансової звітності підприємства.

Ключові слова: облікова політика, фінансова звітність, користувачі фінансової звітності, бухгалтерський облік, положення (стандарти) бухгалтерського обліку, наказ про облікову політику підприємства, підприємство.

В статье изучена суть политики бухгалтерского учета и ее значение в организации бухгалтерского учета и представления финансовой отчетности компании. Охарактеризованы цель, объект назначения политики бухгалтерского учета компании. Решены вопросы политики бухгалтерского учета как неотъемлемой части финансовой отчетности компании.

Ключевые слова: политика бухгалтерского учета, финансовые отчеты, пользователи финансовых ведомостей, положения (стандарты) бухгалтерского учета, приказ об учетной политике предприятия, предприятие.

The article explored the essence of accounting policy and its significance in the Organization of accounting and presentation of the financial statements of the company. Main purpose of the object and purpose of the accounting policy of the company. Solved issues of accounting policy, as an integral part of the financial statements of the company.

Key words: accounting policy, financial statements, users of financial statements, accounting provisions (standards) of accounting, order on accounting policy of the enterprise, the enterprise.

Вступ та постановка проблеми. Облікова політика є важливим інструментом формування фінансової звітності та обов'язковим елементом фінансового обліку. Розроблення та прийняття облікової політики кожним підприємством сприяє поліпшенню бухгалтерського обліку і звітності, що в кінцевому підсумку забезпечить ефективність прийнятих рішень і діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження проблем облікової політики та звітності висвітлили у своїх працях такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як С.В. Голов, В.В. Сопоко, Л.М. Кіндрацька, В.Г. Швець, Л.В. Чижевська, П.Є. Житній, Ф.Ф. Бутинець, М.С. Пушкар, В.С. Лень, М. Портер, Ж. Рішар, Б. Нідлз та інші. Незважаючи на значення результатів досліджень науковців, питання щодо призначення облікової політики мають дискусійний характер.

Метою статті є обґрунтування значення облікової політики, її важливості в організації бухгалтерського обліку та визначенні вимог, які до неї пред'являються.

Результати дослідження. Організація роботи підприємства та облікового процесу

починається з формування облікової політики. Ретельно продумана облікова політика забезпечує ефективну фінансово-господарську діяльність підприємства, а також максимальний ефект від ведення обліку. Основою для прийняття рішень про облікову політику повинно бути формування повної, достовірної, правдивої інформації, яка максимально ефективно розкривала б інформацію про діяльність підприємства для зацікавлених осіб-користувачів.

Формування облікової політики є непростим і важливим етапом у діяльності суб'єкта господарювання, який є дуже трудомістким та відповідальним, оскільки впливає на фінансові результати та ефективність діяльності загалом. Економічно обґрунтована політика дає змогу суб'єктові господарювання впливати на ефективність використання своїх ресурсів та на фінансово-економічні показники своєї діяльності.

Згідно з нормами Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються

підприємством для складання і подання фінансової звітності.

У вітчизняній практиці термін «облікова політика» з'явився на початку 90-х років ХХ століття, а набув офіційного статусу з прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р.[1].

Виходячи з визначення терміна «облікова політика», можна стверджувати, що облікова оцінка є невід'ємним складником облікової політики підприємства та забезпеченням достовірності фінансової звітності. Проте порядок відображення у фінансовій звітності підприємства змін у облікових оцінках відрізняється від порядку коригування звітності у зв'язку з переглядом облікової політики [2, с. 368].

Основною метою облікової політики є забезпечення одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень. Саме тому підприємство самостійно визначає облікову політику, фіксуючи у відповідному наказі визначальні аспекти облікового процесу: осіб, відповідальних за зміст фінансових звітів, порядок розроблення документів, підстави для здійснення бухгалтерських записів, терміни подання первинних документів до бухгалтерії, форму ведення бухгалтерського обліку та інші важливі моменти [3, с. 188].

Об'єктом облікової політики є сукупність альтернативних норм чинного законодавства, що передбачає необхідність вибору відповідного варіанту облікових дій.

Основне призначення облікової політики полягає в упорядкуванні облікового процесу на підприємстві; методологічному та методичному відображенні майна підприємства, господарських операцій та результатів його діяльності; наданні бухгалтерському обліку плановірності та цілеспрямованості; забезпеченні ефективності обліку тощо [6, с. 127].

Середовище застосування облікової політики – це загальновстановлені правила ведення бухгалтерського обліку відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Міжнародних стандартів фінансової звітності (якщо підприємство формує фінансову звітність відповідно до їх норм згідно з чинним законодавством) та інших нормативних актів.

Таким чином, облікова політика фактично покликана інтегрувати економічну (як внутрішнього, так і зовнішнього характеру), соціальну та екологічну політики підприємства в єдиний інформаційний простір для прийняття рішень, що забезпечать стійкий розвиток підприємства та приріст вартості на кожному з його життєвих циклів [5, с. 224].

Виходячи з визначення терміна «облікова

політика», можна стверджувати, що облікова оцінка є невід'ємним складником облікової політики підприємства та забезпеченням достовірності фінансової звітності. Проте порядок відображення у фінансовій звітності підприємства змін в облікових оцінках відрізняється від порядку коригування звітності у зв'язку з переглядом облікової політики. Наслідки зміни облікових оцінок показують у фінансовій звітності в періоді, у якому відбулася зміна, а також у подальших звітних періодах, якщо зміна впливає на ці періоди. Це означає, що перегляд облікових оцінок не спричиняє коригування нерозподіленого прибутку минулих періодів та необхідності повторного подання порівняльної інформації. Для правильного відображення у фінансовій звітності впливу змін необхідно чітко встановити, що відбулося:

- перегляд облікової політики;
- зміна облікових оцінок [2, с. 368].

Ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, окрім контролю за збереженістю активів, правильністю розрахунків, збереження капіталу, підпорядковане забезпеченню складання та подання фінансової звітності, що містить інформацію щодо фінансового становища, результату діяльності підприємства за звітний період, користувачам – фізичним та юридичним особам, – які потребують інформацію щодо діяльності підприємства для прийняття рішень. Адже в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» акцентовано, що підприємства зобов'язані подавати квартальну та річну фінансову звітність органам, до сфери управління яких вони належать; трудовим колективам на їх вимогу, власникам відповідно до установчих документів, якщо інше не передбачене законом. Тому складником облікової політики підприємства є визначення конкретних умов (терміни складання й подання звітності; визначення органу, який опублікує звітність; виконавці тощо) складання й подання звітності відповідно до вимог вищезгаданого закону.

Тому в наказі про облікову політику підприємства потрібно чітко розписати обов'язки працівників бухгалтерії щодо складання звітних форм, подання їх за призначенням з обов'язковим визначенням термінів. При цьому треба мати на увазі, що нормативно-правове регулювання облікової політики підприємства не вичерпується тільки вимогами Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», оскільки, окрім фінансової звітності, існують інші види звітності: статистична, податкова тощо. І хоч вони регулюються так званими актами, відповідальність за будь-які порушення прострочення термінів подання, помилки тощо, досить суттєва [4, с. 112–113].

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», формування облікової політики належить до компетенції власника або уповноваженого

органа, який здійснює керівництво підприємством відповідно до засновницьких документів. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності протягом встановленого строку, але не менше трьох років, несе власник або посадова особа, яка здійснює керівництво підприємством. Керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити виконання всіма підрозділами та працівниками правомірних вимог щодо додержання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів.

Тобто за допомогою облікової політики можна регулювати розмір балансових статей, впливати на показники фінансового стану і навіть оптимізувати оподаткування, іншими словами – ефективно управляти фінансовим станом підприємства, вибираючи ті альтернативи, які дають можливість, з одного боку, з максимальною мірою достовірності відображувати в обліку факти господарської діяльності, а з іншого – впливати на показники фінансового стану. Недостатнє розуміння цього суб'єктами господарювання є одним з істотних чинників низької ефективності формування облікової політики в практиці ведення обліку вітчизняних підприємств [2, с. 354].

Облікова політика забезпечує реалізацію принципу послідовності, який вимагає постійного застосування підприємством обраної облікової політики. При цьому зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними (стандартами) бухгалтерського обліку, і має бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності. Облікова політика є важливою передумовою забезпечення такої якісної характеристики фінансової звітності, як зіставність, яка дає змогу користувачам фінансової звітності порівнювати фінансові звіти за різні періоди та різних підприємств.

На основі принципу послідовності облікова політика підприємства має передбачати постійне, тобто із року в рік, застосування прийнятої стабільної облікової політики. Облікова політика може змінюватися тільки якщо

змінюються на підприємстві статутні вимоги, якщо змінюються вимоги органу, який здійснює функції з державного регулювання методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності, або якщо зміни облікової політики забезпечать більш достовірне відображення подій (господарських операцій) у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності.

Облікова політика підприємства та її зміни розкриваються у примітках до річної фінансової звітності в описовій формі або прикладанням копії розпорядчого документу про встановлення і змінення облікової політики [6, с. 134].

Зміна облікової політики можлива у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, у зв'язку зі змінами в законодавстві, розробленням та застосуванням нових методів ведення обліку або суттєвими змінами в умовах роботи чи у структурі підприємства. Якщо такі зміни відбулися, то про це ґрунтовно повідомляється у пояснювальній записці до річної звітності.

Здійснення облікової політики на підприємстві – досить складна справа стосовно як методологічного обґрунтування, так і методичного забезпечення. Тому, розробляючи власний наказ, не слід копіювати наведені, бо, попри їх обґрунтованість і повноту, все таки конкретні особливості того чи іншого підприємства жоден із них відображати не може. Водночас безперечно, що, тільки спираючись на вже обґрунтовані провідними вченими напрацювання, можна розробити такий формалізований документ, який забезпечить формування облікової політики відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, інших нормативно-правових актів тощо [4, с. 138].

Висновки. Отже, облікова політика є важливим інструментом організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Вдало попередньо проаналізована комбінація можливих варіантів облікової політики дає змогу підприємству ефективно здійснювати господарську діяльність. Облікова політика – це обрана підприємством методологія бухгалтерського обліку, яка спрямована на досягнення його цілей і завдань та використовується з метою забезпечення надійності фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 966. XIV.
2. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік: підручник / В.Ф. Максимова. Одеса: ОНЕУ, 2012. 670 с.
3. Рожелюк В.М. Організація бухгалтерського обліку діяльності переробних підприємств: Монографія / В.М. Рожелюк. К.: ННЦІАЕ, 2013. 488 с.
4. Бойко Л.Г. Облікова політика підприємства: конспект лекцій / Л.Г. Бойко. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2013. 141 с.
5. Лаговська О.А. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія та методологія: Монографія / О.А. Лаговська. Житомир: ЖДТУ, 2012. 676 с.
6. Хом'як Р.Л. Бухгалтерський облік та оподаткування: навч. посібник / За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішовського. Львів: Бухгалтерський центр «Ажур», 2010. 1220 с.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ НАСЛІДКИ

FACTORS OF INFLUENCE ON THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF CASH FLOW AT THE ENTERPRISE AND THEIR CONSEQUENCES

Циган Р.М.

старший викладач кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Бабіченко В.В.

професор кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Синято А.О.

студентка,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті досліджено різноманітні чинники впливу на облік грошових потоків. Обґрунтовано їх велике значення з погляду впливу на побудову облікової системи грошових потоків підприємства. Розглянуті чинники класифіковано за зовнішніми та внутрішніми ознаками та охарактеризовано їх вплив на організацію обліку підприємства в контексті грошових потоків. Визначено, які саме чинники найбільше впливають на облік грошових потоків та до яких наслідків це приводить.

Ключові слова: грошові потоки, чинники впливу, бухгалтерський облік, кредитна політика, контрагент, агентські відносини, політика санкцій.

В статье исследованы различные факторы влияния на учет денежных потоков. Обосновано их значение с точки зрения влияния на построение учетной системы денежных потоков предприятия. Рассмотренные факторы классифицированы по внешним и внутренним признакам. Охарактеризовано их влияние на организацию учета предприятия в контексте денежных потоков. Определено, какие именно факторы больше всего влияют на учет денежных потоков и к каким последствиям это приводит.

Ключевые слова: денежные потоки, факторы влияния, бухгалтерский учет, кредитная политика, контрагенты, агентские отношения, политика санкций.

The article investigates various factors of influence on the accounting of cash flows. Their significance from the point of view of the impact on the construction of the cash flow accounting system of the enterprise is well-grounded. The factors considered were classified according to external and internal features. The authors described their influence on the organization of accounting for an enterprise in the context of cash flows. The factors that most influence cash flow accounting and the consequences arising from them are identified.

Key words: cash flow, factors of influence, accounting, credit policy, counterparties, agency relationship, sanctions policy.

Постановка проблеми. У нестабільному економічному середовищі ефективно управління грошовими коштами є однією з головних умов виживання суб'єктів господарювання, побудоване на якісній бухгалтерській інформації. Значний вплив на формування прийнятної облікової системи, яка дасть змогу оптимально контролювати грошові потоки, мають багато різноманітних чинників. Адже у сучасних умовах

за високого рівня інфляції, плаваючого законодавства та нестійкості контрагентів від правильності обліку залежить рівень прийнятих управлінських рішень. Так, невідповідні рішення можуть привести до затримки в отриманні грошових коштів, їх швидкого знецінення, а також нераціонального використання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато дослідників тривалий час розглядають

питання щодо сутності теоретико-методологічних основ грошових потоків, різноманітних факторів, які впливають на їх формування. Серед них можна виокремити: І.А. Бланка [1], Л.О. Лігоненко [2], Л.О. Коваленко [3], Т.С. Колмикову [4], М.Д. Білик [5], Л.А. Берстайна [6], І.Л. Кузнєцову [7], Ю.М. Воробйова [8], О.В. Завгородню [9], Р.М. Циган [10, 11] Г.В. Савицьку [12] та інших. Зазначеними науковцями зроблено значний внесок у дослідження саме грошових потоків, але проблема обліку грошових потоків, а особливо факторів, що впливають на облік цієї категорії, майже не розглядається.

Метою статті є дослідження впливу різноманітних факторів на формування обліку грошових потоків на вітчизняних підприємствах та у світі.

Виклад основних результатів дослідження. У ринкових умовах значно збільшуються потреби в оперативній, якісній, повній і правдивій обліковій інформації про грошові потоки як для системи управління підприємством, так і для користувачів різних категорій. У контексті забезпечення обліковою інформацією власників, бухгалтерів, інвесторів та інших користувачів великого значення набувають фактори впливу, від яких залежить формування обліку грошових потоків на підприємстві.

Загалом, бухгалтерський облік грошових ресурсів – це акумуляція та трансформація великої кількості даних про факти господарського життя, які формують всебічну інформацію про господарсько-фінансову діяльність господарюючих суб'єктів, необхідних для прийняття ефективних економічних рішень певним колом користувачів [13]. На всі зазначені процеси та безпосередньо функціонування підпри-

ємства впливає рух грошових коштів, який є еквівалентним вираженням якості обліку також. Тобто у реєстрації та відображенні даних про грошові потоки задіяні всі види обліку (рис. 1).

Оскільки грошові потоки підприємства прямо чи опосередковано пов'язані з усіма процесами в компанії, на ведення їх обліку впливає множина чинників внутрішнього і зовнішнього середовища (табл. 1).

Вертикальний розподіл факторів впливу дає змогу поділити їх на зовнішні та внутрішні. До числа зовнішніх чинників належать ті, що не залежать від діяльності окремого підприємства, але зумовлюють його потенційні можливості з формування грошових коштів. Чим сприятливіший стан цих факторів, тим кращі можливості підприємства щодо формування грошових коштів та легший їх облік. Проте зменшення впливу цих факторів неможливо досягнути у короткостроковий період. Необхідний час для того, щоб відповідно до зміни середовища зробити переорієнтацію всіх процесів підприємства.

Внутрішні чинники впливу пов'язані безпосередньо з конкретним підприємством та його діяльністю, вони виступають сукупністю економічних та людських факторів, сформованих всередині підприємства, що впливають на зміну ведення обліку грошового потоку. Підприємство може на власний розсуд підвищити або знизити вплив даних чинників, приймаючи відповідні управлінські рішення.

Проте поділ чинників на зовнішні та внутрішні є умовним, адже можливий і їх зворотний зв'язок.

Під час горизонтального поділу основними чинниками впливу на облік грошових потоків

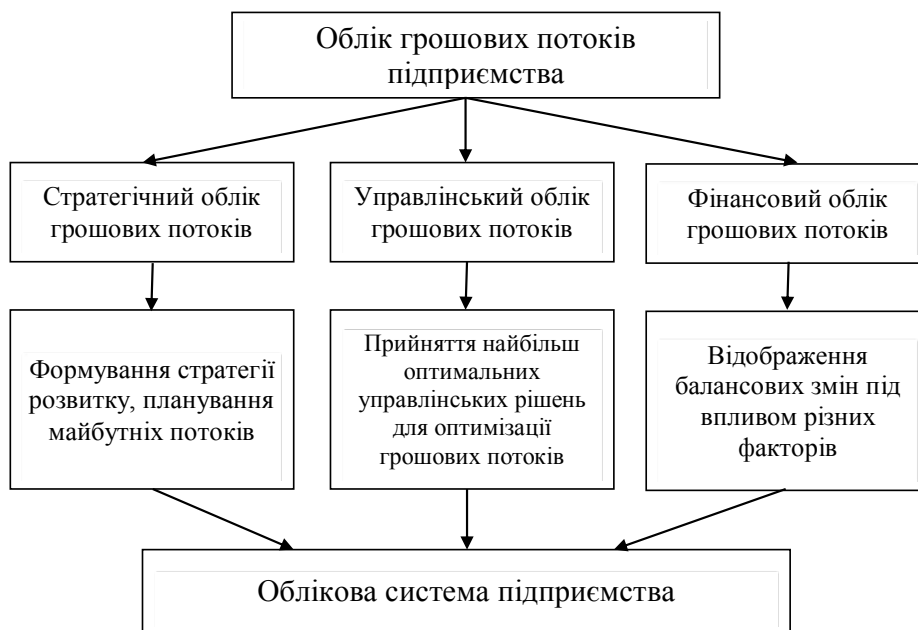


Рис. 1. Функції різних видів обліку у відображенні грошових потоків

Джерело: розроблено авторами

Чинники впливу на ведення обліку грошових потоків в Україні

Сфера діяльності	Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Фінансова	Кредитна політика	Спосіб розрахунків із контрагентами
	Добросовісність постачальників та покупців	Правила кредитування постачальників і покупців
	Можливість залучення безоплатного цільового фінансування	Забезпеченість фінансовими ресурсами
Правова	Система оподаткування підприємства	Пропорційність витрат у собівартості продукції
	Нормативно-законодавче регулювання підприємницької діяльності	Наявність фінансової стратегії підприємства
	Необхідність дотримуватися вимог міжнародного (іноземного) законодавства	Наявність чіткої системи внутрішніх нормативних документів
Виробнича	Забезпеченість матеріальними ресурсами	Належне виконання внутрішніх нормативних документів, розпоряджень, наказів
		Тривалість операційного та виробничого циклів
		Стадія життєвого циклу підприємства
		Амортизаційна політика
Інвестиційна	Необхідність організації структури підприємства	Організаційна структура підприємства
Інноваційна	Інтенсивність науково-технічного прогресу	Пріоритетність інвестиційних програм
		Виробничий потенціал

Джерело: розроблено авторами

є фінансові, законодавчі, виробничі, інвестиційні та інноваційні. Така класифікація факторів впливу на облікову систему актуальна не лише для України, а й для більшості країн світу [14].

Фінансові чинники найбільше впливають на ведення фінансового обліку. Так, кредитна політика та правила кредитування постачальників і покупців мають значення для всіх контрагентів. Ця практика дозволяє придбавати товар і послуги із можливістю виплати частинами протягом певного періоду часу. Цей фактор впливає на виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості, тобто на формування додатного і від'ємного грошового потоку під час закупки сировини, товарів та інших компонентів, необхідних для господарської діяльності.

Водночас спосіб розрахунків із контрагентами визначає, чи потрібна підприємству каса та пов'язані з нею обов'язки (відповідальна особа, спеціально облаштоване приміщення та ін.). Або підприємству необхідно відкрити декілька рахунків у банку, якщо розрахунки проводяться різними валютами.

Можливість залучення цільового фінансування – переважно привілей державних організацій, однак інколи приватне підприємство має можливість потрапити в державну програму із замовлення деяких видів товарів чи послуг. Наявність такого чинника впливає на розмір визнаного доходу та потребує спеціального обліку та документування відповідно до зако-

нодавства України, а також сприяє росту додатного і чистого грошових потоків.

Правові чинники регламентують діяльність та ведення обліку будь-якого підприємства. Нормативно-правові акти містять у собі перелік сфер діяльності, які можна здійснювати на території України, та визначають, як повинен вестися облік господарських операцій на різних підприємствах. Так, відображення в обліку грошових потоків регламентоване Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 (НП(С)БО 1) – «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 та Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) «Звіт про рух грошових коштів» зі змінами та доповненнями від 01.01.2012. Зазначені стандарти впливають на підсумкове відображення грошових потоків у звітності та мають спільні і відмінні риси (табл. 2)

Також правова система визначає види та обсяги оподаткування, якому підлягає підприємницька діяльність. Податкові платежі на вітчизняних підприємствах мають одну з найбільших часток у формуванні структури витрат, що впливає на зміни у від'ємному та чистому грошових потоках.

Внутрішні нормативні документи та належне їх виконання допомагають уникнути облікових помилок, пов'язаних із різними за масштабами грошовими потоками.

Виробничі чинники впливають на всі види обліку. Зокрема, забезпеченість матеріаль-

Таблиця 2

Порівняння стандартів складання Звіту про рух грошових коштів

Порівнювані риси	МСФЗ 7	НП(С)БО 1
Мета складання	Інформація про рух грошових коштів підприємства надає користувачам фінансових звітів основу для оцінки спроможності підприємства генерувати грошові кошти та їх еквіваленти, а також потреби підприємства щодо їх використання	Надання користувачам фінансової звітності повної, неупередженої інформації про зміни, які відбувалися в грошових коштах підприємства та їх еквівалентах
Суб'єкти подання Звіту	Підприємства, крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності і суб'єктів малого підприємництва	Підприємства, крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності і суб'єктів малого підприємництва

Джерело: [15; 16]

ними ресурсами дає можливість планувати майбутню діяльність підприємства як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді та пов'язана з прогнозованими грошовими потоками. Водночас дані про тривалість операційного та виробничого циклів і стадію життєвого циклу підприємства можуть використовуватися в управлінському обліку для розрахунку очікуваного доходу та періодичності виникнення витрат. А амортизаційна політика безпосередньо впливає на собівартість продукції, а отже, і на додатний грошовий потік.

Інвестиційні чинники пов'язані з прийняттям менеджерами складних управлінських рішень та приводять до виникнення грошових потоків від інвестиційної діяльності. Так, наявність у підприємства інвесторів говорить про перспективність його функціонування, удосконалення господарських процесів та виникнення нових або зростання вже наявних грошових потоків. А дані про пріоритетність інвестиційних програм вказують на необхідність перерозподілу грошових потоків та, відповідно, впливають на балансову рівновагу підприємства.

Інноваційні чинники розкривають необхідність технологічних змін на підприємстві, зокрема, оновлення обладнання, використання нових технологій, рівень використання виробничого потенціалу та інше. Ознайомлення із зазначеними даними тягне за собою оптимізацію виробничих витрат, зміни у структурі собівартості та виникнення нових кредиторських заборгованостей, що впливає на велику кількість видів грошових потоків.

Окрім основних чинників впливу на облік грошових потоків, є ще й опосередковані. Їх можна поділити на природні та соціальні.

До природних відносяться: сезонність виробництва, сезонність реалізації продукції, місцезнаходження підприємства, екологічна ситуація в регіоні. Вони впливають на рівень прибутковості та періодичність грошових потоків. Особливо гостро вплив зазначених факторів відчувається у сільськогосподарському секторі.

Соціальні чинники відображають вплив людського фактора на виникнення та облік грошових потоків. Їх також можна поділити на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх належать рівень доходів населення та демографічна ситуація в регіоні.

Ці фактори формують попит на продукцію підприємства, а отже, визначають номенклатуру його продукції, що тягне за собою низку облікових змін, зокрема, необхідність встановлення контактів з різними контрагентами, зміну собівартості продукції, цінової політики та потреби в деяких запасах. Такі зміни обов'язково вплинуть на структуру грошового потоку компанії.

До внутрішніх факторів належать агентські відносини, кваліфікація персоналу та професіональний склад робітників.

Негативні агентські відносини, або відносини між власником установи та її керівником, є одним з найважливіших факторів впливу на облікову систему підприємства. Вони найчастіше пов'язані з існування асиметрії інформації в забезпеченні власників (акціонерів) бухгалтерськими даними [10].

Негативні агентські відносини можуть призвести до зловживань останнього та неправдивого відображення фінансового стану, а отже, і грошових потоків, підприємства. Менеджер набагато краще від акціонерів обізнаний про свої можливості, і його діяльність не піддається безпосередньому спостереженню. А за кінцевими результатами важко судити про якість прийнятих рішень. Завдяки цьому агент має можливість впливати на грошові потоки підприємства та підлаштовувати їх під свої інтереси.

Є безліч прямих і опосередкованих способів впливати на грошові потоки підприємства, одним із яких є отримання хабарів.

Прямий хабар може виплачуватися безпосередньо контрагентом згідно з угодою, як правило, готівкою. Непрямий хабар може бути організований через надання контрагенту супутніх послуг відповідними менеджерами. При цьому роботи можуть як виконуватися фактично, але бути переоцінені, так і не проводитися зовсім. Таким чином, вихідний грошовий потік компанії

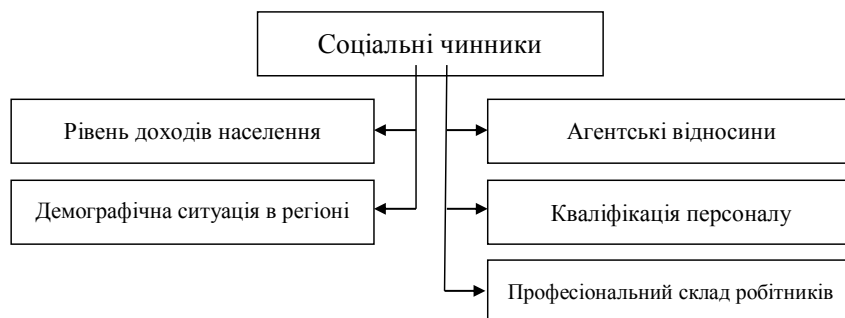


Рис. 2. Соціальні чинники впливу на відображення в обліку грошових потоків

Джерело: розроблено авторами

буде збільшено через невиправдано високі ціни закупівель або зайві витрати.

Ще один спосіб впливу полягає у підвищенні витрат на оплату праці, адже управлінський персонал вищої ланки зазвичай проявляє зацікавленість у високих окладах, привілеях та додаткових благах, що надаються керівникам, оскільки велика частина цих витрат також входить до вихідного грошового потоку [11].

Подібні зловживання призводять до того, що підприємство несправедливо розподіляє грошові ресурси, втрачає вигоди, може бути оштрафоване державними органами за неправильне ведення обліку, а зі споживачів утримується додаткова плата, встановлена з урахуванням інтересів агентів.

Кваліфікація персоналу та професіональний склад робітників здатні впливати на правильність ведення обліку. У разі, якщо працівникам не вистачає кваліфікації, помилки можуть виникати як на стадії планування, так і під час відображення господарських процесів і результатів діяльності. Це провокує неправильні очікування щодо майбутніх грошових потоків та неправильну оцінку наявних.

Зовнішні фактори, зокрема рівень доходів населення, впливають на облікові дані через зміни у виробничих процесах. Чим нижчий рівень доходів населення, тим меншою повинна бути вартість продукції, якщо підприємство має на меті подальше функціонування. У зв'язку з вибором такої стратегії компанія повинна змінювати контрагентів, звільняти персонал та значно скорочувати витрати. Безперечно, така ситуація приводить до структурних змін у обліку грошових потоків та їх обсягах.

Особливим фактором впливу, який характерний лише для деяких країн світу, є політичний чинник. Але його значення можна порівняти з економічними умовами, в яких працює підприємство.

Яскравим прикладом політичних чинників є присудження конкретній державі фінансових санкцій. Так, у зв'язку з асоціальною та мілітаристською діяльністю під дію цього інструменту

потрапили такі країни, як Російська Федерація, КНДР, Іран, Куба та Венесуела.

Санкційні заходи дозволяють ізолювати держав-порушників від світових грошових потоків, що приводить до спаду підприємницької діяльності, виникнення економічних криз та соціальної нестабільності.

Натепер найбільш дієвою є погроза від'єднання держав-порушниць від системи SWIFT (Товариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій). Зазначена система дозволяє оперативно та надійно отримати користувачам доступ до телекомунікаційного банківського обслуговування й обміну фінансовою інформацією. Членами системи можуть бути країни та їх банківські установи, які уповноважені виконувати міжнародні банківські операції й перебувають у країні, яка має регіональний процесинговий центр SWIFT.

А отже, у разі залучення цього фактора впливу підприємства країн-агресорів будуть позбавлені великої кількості переваг, які дає швидкий рух грошових потоків у світі. Системи фінансового обліку таких компаній будуть відсталими порівняно з конкурентами, адже в умовах ізоляції їм доведеться користуватися застарілими методами розрахунків. Також зазначені підприємства ризикують вести тіншову діяльність та отримувати у зв'язку з цим значні штрафи.

У подальшій перспективі політичний тиск може призвести до негативних зрушень у всій економіці зазначених країн, що змусить їх переглянути власні пріоритети.

Висновки. Сучасний рівень розвитку економіки характеризується складністю і масштабістю управлінських завдань, що насамперед стосується керування великими підприємствами та компаніями. Така ситуація пояснює актуальність визначення основних чинників, які впливають на облік грошових потоків, що виникають у процесі господарської діяльності і є елементом системи корпоративного управління.

Дослідження перелічених факторів дасть змогу: сформувати якісну облікову систему; оцінити зовнішні можливості та внутрішні резерви

формування грошових потоків підприємства; розробити політику управління грошовими потоками; приймати найбільш оптимальні управлінські рішення для оптимізації грошових потоків;

справедливо відображати балансові зміни під впливом різних факторів; сформувати стратегії розвитку підприємства завдяки плануванню майбутніх потоків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И. А. Управление денежными потоками. 2-е изд., перераб. и доп. К. : Ника-Центр, 2007. 752 с.
2. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. Управління грошовими потоками. К.: КНТЕУ, 2005.
3. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2005.
4. Колмыкова Т. С. Инвестиционный анализ: [учебное пособие] / Колмыкова Т. С. М. : ИНФРА-М. 2009. 204 с.
5. Білик М. Д. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]. К. : КНЕУ, 2005. 592 с.
6. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация : Пер. с англ. / Науч. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2003. 624 с.
7. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками: учебное пособие / И.Д. Кузнецова. Иваново: ИГХТУ, 2008. 193 с.
8. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Воробьев Ю.Н. Симферополь: Таврия, 2007. 632 с.
9. Загородна О.В. Оперативне управління грошовими потоками підприємства / О.В. Загородна, Серединська В. // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2012. Вип. 10. Частина 4. С. 100–104.
10. Циган Р.М. Управління грошовими потоками як інструмент протидії конфлікту агентських груп / Р.М. Циган // Фінансові механізми забезпечення розвитку економіки України в сучасних умовах : зб. тез Всеукр.наук.-практ. конф. К. : Аграр Медіа Груп, 2016. С. 254–256.
11. Циган Р.М. Бухгалтерська інформація як інструмент забезпечення управління агентськими витратами / Циган Р.М., Синято А.О. // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. № 27. С. 68–73.
12. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька / 3-тє вид., випр. і допов. К. : Знання, 2007. 668 с. (Вища освіта XXI століття).
13. Грошові потоки у системі інтегрованого бухгалтерського обліку / В. В. Томчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 2(2). С. 266–277. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2%282%29_35
14. Семейон В.С. Бухгалтерський облік активів підприємств різних країн: порівняльний аспект / В.С. Семейон // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. Житомир: ЖДТУ, 2009. № 4 (50). С. 149–154.
15. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7: Звіт про рух грошових коштів : міжнародний документ від 01.01.2012 // Верховна Рада України: [веб-портал]. 01.01.2012. URL: http://zakon.rada.gov.ua/la-ws/show/929_019. Законодавство України.
16. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Положення від 07.02.2013 № 73, із змінами і доповненнями // Верховна Рада України : [веб-портал]. 03.08.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Законодавство України.

ОБЛІК ЗАПАСІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

STOCK ACCOUNTING: ACCORDING TO INTERNATIONAL AND NATIONAL PUBLIC SECTOR ACCOUNTING STANDARDS

Черкашина Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Одеський національний економічний університет

Черкашин А.Д.

магістрант Центру заочної форми навчання,
Одеський національний економічний університет

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти обліку запасів у бюджетних установах. Розкриті особливості обліку запасів у бюджетних установах, що зумовлено ознаками державного сектору. Зазначено, що реформування бухгалтерського обліку у державній сфері привело до змін в організації обліку запасів, що безпосередньо зумовлено застосуванням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку для державного сектору. Для вдосконалення теорії та практики обліку запасів виокремлено особливості обліку запасів у бюджетній установі, які необхідно враховувати під час організації фінансового обліку.

Ключові слова: запаси, оцінка запасів, класифікація запасів, вартість запасів, бюджетні установи, національні положення стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору, реформування обліку, державний сектор економіки.

В статье исследованы теоретические и практические аспекты учета запасов в бюджетных учреждениях. Раскрыты особенности учета запасов в бюджетных учреждениях, что обусловлено спецификой государственного сектора экономики. Отмечено, что реформирование бухгалтерского учета в государственном секторе привело к изменению подходов в организации учета запасов, что обусловлено применением национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета для государственного сектора. Для усовершенствования теории и практики учета запасов выделены особенности учета запасов в бюджетных учреждениях, которые необходимо учитывать во время организации финансового учета.

Ключевые слова: запасы, оценка запасов, классификация запасов, стоимость запасов, бюджетные учреждения, национальные стандарты бухгалтерского учета для государственного сектора, международные стандарты бухгалтерского учета для государственного сектора, реформирование учета, государственный сектор экономики.

The article studies the theoretical and practical aspects of stock accounting in budgetary institutions. It reveals peculiarities of stock accounting in budgetary institutions, which is determined by features of the public sector. It is noted that the reform of accounting in the public sphere has led to changes in the stock accounting system, which is directly conditioned by the application of National Public Sector Accounting Provisions (Standards). In order to improve the theory and practice of stock accounting, the features of stock accounting in a budget institution, which must be taken into account during the organization of financial accounting, are identified.

Key words: inventory stocks, stock valuation, classification of stocks, stock value, budgetary institutions, National Public Sector Accounting Provisions (Standards), International Public Sector Accounting Standards, reform of accounting, public sector of economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Задля виконання своїх функцій бюджетні установи, організації і підприємства державного сектору закуповують або отримують безоплатно запаси. Різноманітна структура запасів в уста-

новах зумовлена широким спектром діяльності бюджетних установ: охорона здоров'я, культура, мистецтво, освіта, дошкільне виховання, поза-шкільне і фізичне виховання молоді, адміністративно-управлінська робота та інша діяльність.

Економічні перетворення, які продовжують здійснюватись в Україні, пов'язані з адаптацією обліку матеріальних ресурсів, які є одними із визначальних чинників у запровадженні функцій держави на місцях. З метою недопущення корупційних проявів та розкрадання державного майна актуальності набуває проблема вдосконалення методики фінансового обліку і контролю за використанням запасів у бюджетних установах, тому що їхня частка у балансі вагома, незалежно від напряму діяльності установи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі продовжується і потребує швидкого реагування на вирішення проблем, які пов'язані з адаптацією бухгалтерського обліку державного сектору до міжнародних стандартів [1]. Теоретичні питання адаптації бухгалтерського обліку досліджуються науковцями [2, 3].

Керівники бюджетних установ забезпечують безперервну діяльність установ, вони є головними розпорядниками бюджетних коштів, що надходять із державного бюджету в установу. Враховуючи це, вони мають забезпечувати ефективно використання ресурсів установи, а саме запасів: контроль за їх закупівлею, забезпеченість установи у необхідному обсязі, контроль за веденням обліку під час надходження і списання. Виконання керівництвом установи цих завдань формує нові вимоги до бухгалтерського обліку запасів як джерела інформації, необхідного для прийняття правильних управлінських рішень.

Проблеми бухгалтерського обліку запасів розглядалася в працях відомих вчених-економістів, таких як Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Бондаренко, Н. Сушко, В.М. Метелиця, Н.Г. Карпенко та інші. Питання дослідження обліку запасів у бюджетних установах як у теоретичному, так і в практичному напрямі є актуальними.

В умовах адаптації бухгалтерського обліку державного сектору до міжнародних стандартів напрям обліку та оцінки запасів досліджені недостатньо. Ці питання потребують подальших теоретичних досліджень та розроблення практичних рекомендацій щодо застосування стандартів обліку у державному секторі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досліджуючи невирішені питання, слід виділити основні напрями, яким необхідно приділити увагу у теоретичному і практичному аспектах, такі як оптимальний метод оцінки запасів на різних етапах їх обліку; адаптація бухгалтерського обліку запасів до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку для державного сектору. Системних досліджень з організації та методології обліку запасів бюджетних організацій недостатньо, тому необхідно продовжувати дослідження з вище визначених напрямів.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення організаційно-методологічних аспектів

обліку запасів бюджетної установи із застосуванням Національних стандартів для державного сектору. Досягнення мети передбачає дослідження науково-теоретичних основ обліку запасів бюджетних установ за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку для державного сектору

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетні установи ведуть бухгалтерський облік відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку в порядку, встановленому Міністерством фінансів України [4, ст. 56].

Система бюджетного обліку має специфічні особливості, зумовлені бюджетним законодавством і необхідністю забезпечення порівнянності показників бюджетів усіх рівнів бюджетної системи. До особливостей системи бюджетного обліку потрібно віднести:

- централізоване розроблення політики бюджетного обліку;
- організацію обліку у розрізі статей бюджетної класифікації;
- жорсткий контроль цільового витрачання бюджетних коштів;
- виокремлення в обліку касових і фактичних витрат;
- казначейську систему виконання бюджетів [5, с. 151].

Основним здобутком реформування бухгалтерського обліку державного сектору України є розроблення і впровадження 20 національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі НП(С)БОДС), які відповідають міжнародним стандартам. Це дає можливість відобразити в бухгалтерському обліку господарські операції з урахуванням економічного складника доцільності й ефективності діяльності суб'єкта. Зміни, що відбулися на практиці із застосуванням НП(С)БОДС, новий план рахунків для забезпечення єдиного підходу у відображенні господарських операцій в державному секторі та інше суттєво впливають на розкриття облікової інформації і потребують дослідження трансформованих об'єктів обліку. Одним із таких об'єктів є запаси бюджетної установи.

НП(С)БОДС 123 «Запаси» [6] визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття відповідної інформації у фінансовій звітності. Завдяки структурі положення вимоги до обліку запасів згруповані в окремі розділи. У НП(С)БОДС 123 «Запаси» наведені основні критерії визнання запасів, а саме: «Запаси визнаються активом, якщо вартість запасів можливо достовірно визначити, існує ймовірність отримання суб'єктом державного сектору майбутніх економічних вигід, пов'язаних з їх використанням, та/або вони мають потенціал корисності».

У табл. 1 наведене визначення запасів як об'єкта бухгалтерського обліку за НП(С)БОДС

Визначення та класифікація запасів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку державного сектору

НП(С)БОДС 123 «Запаси»	МСБОДС 12 «Запаси»
Визначення запасів	
Запаси – це активи, які: – утримуються для подальшого продажу, безоплатного розподілу передачі за умов звичайної господарської діяльності; – перебувають у процесі звичайної діяльності суб'єкта державного сектору для подальшого споживання; – перебувають у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції, при виконанні робіт, наданні послуг або для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта державного сектору	Запаси – активи, які: – існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі; – існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання або розподілу при наданні послуг; – утримуються для продажу або розподілу за умов звичайної господарської діяльності або – перебувають у процесі виробництва для продажу/ розподілу
Класифікація запасів	
Для цілей бухгалтерського обліку: – сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, призначені для забезпечення звичайної діяльності і досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта державного сектору; – готову продукцію або незавершене виробництво; матеріальні цінності, що придбані (вироблені, отримані) та утримуються суб'єктом державного сектору з метою подальшого розподілу, передачі, продажу, в т. ч. вироби з дорогоцінних металів; підручники й інші матеріали освітніх (навчальних) закладів, запаси озброєння тощо; – активи, що становлять державні матеріальні резерви та запаси (нафтопродукти, зерно); – малоцінні та швидкозношувані предмети; – поточні біологічні активи.	Запаси в державному секторі можуть складатися з: – запасів озброєння; – складів споживчих товарів; – матеріалів для технічного обслуговування; – запасних деталей для основних засобів інших, ніж ті, про які йдеться в стандартах обліку «Основні засоби»; – стратегічних запасів (наприклад, енергетичні резерви); – запасів невипущеної валюти; – поштових матеріалів, утримуваних для продажу (наприклад, марки); – незавершеного виробництва, у тому числі: матеріалів освітніх / навчальних курсів; послуг клієнтам (наприклад, аудиторські послуги); – землі / нерухомості, утримуваної для продажу.

Джерело: складено автором на підставі МСБОДС 12 «Запаси» і НП(С)БОДС 123 «Запаси» [6; 7].

123 «Запаси» і МСБОДС 12 «Запаси» [6, 7]. Обидва визначення базуються на Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 2 «Запаси» і не мають принципових відмінностей. Класифікація запасів за НП(С)БОДС 123 «Запаси» і МСБОДС 12 «Запаси» у табл. 1 має різні напрями формування інформації про запаси. Так, на нашу думку, за МСБОДС 12 «Запаси» інформація про запаси формується за напрямками діяльності установ державного сектору: військова сфера; споживчі товари для звичайної діяльності установ, наукова діяльність; стратегічні запаси держави; запаси, що обслуговують фінанси держави; освітня сфера; земля і нерухомість, утримувані для продажу. Така класифікація одразу відрізняє об'єкти обліку запасів держсектору від комерційних підприємств.

Класифікація запасів за НП(С)БОДС 123 «Запаси» чітко виділяє запаси як сировину, матеріали і готову продукцію. І вже у складі готової продукції виокремлюють: підручники й інші матеріали освітніх (навчальних) закладів, запаси озброєння тощо.

У НП(С)БОДС 123 «Запаси» є види запасів, що відсутні у МСБОДС 12 «Запаси», це: малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються не більше одного року або протя-

гом операційного циклу, якщо він більше одного року, і поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за цим Національним положенням (стандартом), а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства науково-дослідних закладів після її первісного визнання. Наявність малоцінних та швидкозношуваних предметів (МШП) вимагає від бухгалтерів-практиків використовувати часовий критерій життя запасу, але чи є в цьому практичний сенс? До складу малоцінних і швидкозношуваних предметів (МШП) відносяться предмети, термін корисної експлуатації яких становить менше одного року (спеціальні інструменти і пристрої для виробництва виробів виробничих навчальних майстерень або для здійснення індивідуальних замовлень; предмети технічного призначення, які не можуть бути віднесені до необоротних активів; господарський інвентар; столовий, кухонний інвентар). Додаткове виокремлення МШП у структурі запасів вимагає бухгалтерів-практиків контролювати термін експлуатації цих об'єктів з метою своєчасного списання.

Відмінністю у національному стандарті порівняно з міжнародним «Запаси» у класифікації запасів є відсутність об'єкта «земля», що утри-

мується для продажу. На наш погляд, ця відмінність є насамперед тому, що в Україні відсутній ринок продажу землі.

Всі установи і підприємства державного сектору у структурі балансу мають значну частку запасів у вартісному виразі, незалежно від сфери їхньої діяльності. Тому вартість, за якою оцінюються запаси під час постановки на облік, має першочергове значення. Окрім того, що це значні суми у загальній валюті балансу, це ще і власність держави. За рахунок вартості запасів формується вартість послуг, що отримує населення від імені держави. На відміну від комерційних підприємств, вартість запасів, що увійшли у надані послуги, не повертається у бюджетних установах у вигляді доходу. Ці витрати формують фактичні видатки установи. Тому за МСБОДС 12 «Запаси» у багатьох суб'єктів господарювання державного сектору запаси будуть пов'язані з наданням послуг, а не з товарами, придбаними та утримуваними для перепродажу, або товарами, виготовленими для продажу. Це ще одна з особливостей обліку запасів у державному секторі – некомерційне використання запасів. У таблиці 2 наведені види вартості запасів, які рекомендовані до застосування у національному і міжнародному стандартах «Запаси».

Відмінність за видами вартості у табл. 2 полягає у тому, що за національним стандартом «Запаси» чітко визначене поняття «балансова вартість активу», а за міжнародним стандартом «Запаси» таке поняття відсутнє. Поняття «чиста вартість реалізації» у НП(С)БОДС 123 «Запаси» трактується як «очікувана ціна реалізації запасів», а в МСБОДС 12 «Запаси» – це «розрахункова ціна продажу».

У бухгалтерському обліку бюджетних установ придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс за первісною вартістю. Для правильного визначення первісної вартості бухгалтеру необхідно звернути увагу на спосіб їх надходження до установи (табл. 3).

Бюджетні установи та підприємства державного сектору отримують безоплатно матеріальні

цінності двома способами: централізоване постачання – внутрішні розрахунки або гуманітарна (благодійна) допомога.

Специфікою бюджетних установ та підприємств державного сектору економіки є безоплатна передача матеріальних цінностей між відомствами – внутрішні розрахунки. Внутрішні розрахунки – це розрахунки, що виникають у процесі виконання бюджетів і кошторисів доходів і витрат між вищими розпорядниками коштів та підвідомчими їм установами [8, с. 149].

У цих ситуаціях першочергове значення в обліку набуває оцінка запасів, отриманих безоплатно розподілу, передачі, а також ті, щодо яких немає активного ринку, відображаються на дату балансу за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або відновлювальною вартістю [6].

У МСБОДС 12 «Запаси» також розглядається варіант, аналогічний централізованому постачанню, але в стандарті чітко вказано, що такі запаси не пов'язані безпосередньо з їх спроможністю генерувати чисті надходження грошових коштів. Такі типи запасів можуть виникати, якщо орган державної влади вирішив розподілити певні товари безоплатно або за номінальною сумою. У такому разі майбутні економічні вигоди або потенціал корисності запасів для цілей фінансової звітності відображається за сумою, яку суб'єктові господарювання потрібно було би сплатити, щоби придбати майбутні економічні вигоди або потенціал корисності для досягнення мети суб'єкта господарювання.

У табл. 3 наведені декілька варіантів визначення первісної вартості запасів за НП(С)БОДС 123 «Запаси», отриманих безоплатно (крім суб'єктів державного сектору):

1. Запаси від фізичних та юридичних осіб – визнається їх справедлива вартість.
2. Запаси від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектору) – вартість згідно із відповідними первинними документами.
3. Запаси від суб'єктів державного сектору – їхня вартість дорівнює балансовій вартості запасів суб'єкта державного сектору, що їх передав.

Таблиця 2

Види вартості запасів за НП(С)БОДС 123 «Запаси» і МСБОДС 12 «Запаси»

НП(С)БОДС 123 «Запаси»	МСБОДС 12 «Запаси»
Балансова вартість активу – вартість активу, за якою він включається до підсумку балансу.	
Відновлювальна вартість – сучасна собівартість придбання.	Поточна відновлювана собівартість – витрати суб'єкта господарювання в разі придбання певного активу на дату звітності
Чиста вартість реалізації запасів – очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності, за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію.	Чиста вартість реалізації – розрахункова ціна продажу за умов звичайної господарської діяльності за вирахуванням розрахункових витрат на завершення виробництва та розрахункових витрат, необхідних для продажу, обміну або розподілу.

Джерело: складено автором на підставі МСБОДС 12 «Запаси» і НП(С)БОДС 123 «Запаси» [6; 7].

Таблиця 3

Первісна вартість запасів залежно від способу їх надходження

НП(С)БОДС 123 «Запаси»	МСБОДС 12 «Запаси»
Придбані запаси :	
Первісна вартість запасів включає витрати на придбання, обмін, витрати на переробку та інші витрати, що виникли під час доставки запасів до місця зберігання (використання), і доведення їх до стану, в якому вони придатні для використання.	Собівартість запасів повинна включати всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, що виникли під час доставки запасів до їх теперішнього місцез перебування та приведення їх у теперішній стан.
Власне виробництво запасів:	
Вироблені запаси зараховуються на баланс за первісною вартістю. Первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами суб'єктів державного сектору, визнається їх виробнича собівартість, яка визначається за відповідними НП(С)БОДС.	Витрати на переробку запасів складаються з витрат, безпосередньо пов'язаних з одиницями виробництва. Вони включають систематичний розподіл постійних та змінних виробничих накладних витрат, що виникають під час переробки матеріалів у готову продукцію.
Запаси, отримані безоплатно:	
Первісною вартістю запасів, отриманих безоплатно від фізичних та юридичних осіб, визнається їх справедлива вартість на дату отримання з урахуванням витрат, передбачених пунктом 8 розділу II стандарту.	Майбутні економічні вигоди або потенціал корисності запасів для цілей фінансової звітності відображається за сумою, яку суб'єктові господарювання потрібно було б сплатити, щоб придбати майбутні економічні вигоди або потенціал корисності для досягнення мети суб'єкта господарювання. Якщо майбутні економічні вигоди або потенціал корисності не можна придбати на ринку, необхідна попередня оцінка відновлюваної собівартості
Первісною вартістю запасів, отриманих безоплатно від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектору), може бути вартість, щодо якої є достовірна інформація, зокрема згідно з відповідними первинними документами.	
Первісна вартість запасів, отриманих безоплатно від суб'єктів державного сектору, дорівнює балансовій вартості запасів суб'єкта державного сектору, що їх передав.	Якщо змінюється мета, для якої утримують запаси, тоді вартість запасів оцінюють, запаси слід оцінювати за найменшою з двох оцінок: собівартістю або чистою вартістю реалізації

Джерело: складено автором на підставі НП(С)БОДС 123 «Запаси» і МСБОДС 12 «Запаси» [6; 7].

4. У разі якщо відсутня достовірна інформація щодо первісної вартості запасів, що отримані безоплатно від фізичних та юридичних осіб, первісна вартість визначається на рівні справедливої вартості на дату отримання.

Після визначення первісної вартості запасів здійснюється оприбуткування запасів на основі первинних документів постачальника (накладних, рахунків, рахунків-фактур тощо). На цих документах ставиться відбиток штампа бюджетної організації, який свідчить про оприбуткування цінностей, а також підпис особи, що приймає запаси на відповідальне збереження. Матеріальні запаси зі складу установи відпускаються на господарські потреби, для переробки, виконання робіт, надання послуг, для реалізації та інше. Видача та списання запасів зі складу проводиться за накладними (вимогами), меню-вимогами, роздавальними відомостями, дорожніми листами, актами про витрачання, актами на списання, забірними картками тощо [8, с. 111].

У бюджетних установах застосовують кількісно-сумовий метод обліку запасів. Застосування методу передбачає таку методику облікової реєстрації. У встановлені терміни первинні документи щодо надходження, витрачання і переміщення запасів передаються в бухгалтерію. Матеріальний відділ бухгалтерії веде аналітичний облік запасів на підставі документів про

надходження та витрачання запасів у розрізі матеріально відповідальних осіб, за найменуваннями запасів, їх кількістю та вартістю у книзі кількісно-сумового обліку. Витрачання запасів супроводжується записами в дебет рахунків видатків загального і спеціального фондів або виробничих витрат та в кредит рахунків, призначених для обліку матеріальних запасів [8, с. 115].

За МСБОДС 12 «Запаси» важливим моментом є процес визнання балансової вартості реалізованих, обмінених чи розподілених запасів як витрат, що веде до відповідності витрат доходам. Для постачальника послуг моментом визнання запасів витратами є, як правило, той момент, коли надаються послуги або після виставлення рахунків за послуги, що підлягають оплаті [7].

За НП(С)БОДС 123, запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності на дату балансу, в тому числі у разі зміни мети утримання запасів за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застаріли або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду [6]. Це важливий момент, який підвищує якість представленої фінансової звітності установ державного сектору.

НП(С)БОДС 123 зобов'язує до розкриття інформації про запаси в примітках до фінансової звітності щодо: балансової (облікової) вартості запасів у розрізі окремих класифікаційних груп; балансової (облікової) вартості запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації; балансової вартості запасів, відображених за відновлювальною вартістю; балансової вартості запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу. У примітках до фінансової звітності також наводиться інформація про: методи оцінки запасів і суму збільшення чистої вартості реалізації, за якою проведена оцінка запасів.

Необхідно зазначити, що інформація про балансову вартість різних видів запасів та про ступінь змін у цих активах є важливою для користувачів фінансових звітів і вимагає повного її розкриття у примітках до фінансових звітів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Реформування бухгалтерського обліку у державному секторі продовжується. Запровадження і застосування національних стандартів бухгал-

терського обліку для державного сектору на підставі міжнародних стандартів вимагає дослідження й обговорення у науковій спільноті проблем, із якими стикаються бухгалтери у процесі імплементації стандартів, з метою надання практичних рекомендацій бухгалтерам-практикам.

Застосування НП(С)БОДС на практиці вимагає від бухгалтерів державного сектору отримання нових знань у цій сфері і набуття практичних навичок:

- визначення та класифікації запасів;
- правильного визначення первісної вартості запасів з урахуванням способу їх надходження до установи державного сектору;
- розкриття інформації про балансову вартість різних видів запасів та про ступінь змін у цих активах у примітках до фінансової звітності.

Перспективними є подальші дослідження застосування НП(С)БОДС і надання практичних рекомендацій щодо їх імплементації у бюджетних установах з урахуванням особливостей обліку у державному секторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.06.2018 р. № 437-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80>
2. Сушко Н. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі триває / Н. Сушко // Бухгалтерський облік і аудит : наук.-практ. журнал. 2009. № 8–9. С. 22–27.
3. Метелиця В.М. Проблемні питання модернізації обліку в державному секторі України / В.М. Метелиця // Облік і фінанси АПК: наук.-виробн. журнал. 2009. № 4. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_ark/2009_4/18_Metel.pdf.
4. Бюджетний кодекс України: прийнято 08.07.2010 р., № 2456-VI // Сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
5. Проблеми змін в обліку бюджетних установ в умовах запровадження Міжнародних стандартів у державному сектор. Облік і контроль в управлінні економічною стійкістю підприємств в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д.е.н., проф. Максимової. В.Ф. Одеса: ОНЕУ, 2014. С. 149–171.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси»: наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1019-10>
7. МСБОДС 12 «Запаси».: <http://195.78.68.18/minfin/control/uk/archive/docview?typeld=81038&sortBy=0>
8. Облік у бюджетних установах : [навчальний посібник] / [О. Артюх, В. Максимова, Т. Черкашина]. Одеса: ОНЕУ: Ротапринт, 2013. 264 с.

РОЗРОБЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

DEVELOPMENT OF ACCOUNTING POLICY OF SMALL ENTERPRISE AND ITS IMPACT ON FINANCIAL RESULTS

Чернелевський Л.М.
кандидат економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій

Чава К.Р.
магістрант,
Національний університет харчових технологій

У статті розглянуто економічну сутність поняття «облікова політика», визначено її елементи; досліджено сучасний стан та проблеми формування облікової політики підприємства та її особливості на малому підприємстві; визначено методи впливу облікової політики на фінансові результати підприємства. Проаналізовано питання з удосконалення облікової політики підприємства з орієнтацією на цілі забезпечення економічної безпеки. Розглянуто етапи формування облікової політики, а також окреслено складники її методичного та організаційного аспектів.

Ключові слова: облікова політика, бухгалтерський облік, мале підприємство, фінансові результати.

В статье рассмотрена экономическая сущность понятия «учетная политика», определены ее элементы; исследовано современное состояние и проблемы формирования учетной политики предприятия и ее особенности на малом предприятии; определены методы влияния учетной политики на финансовые результаты предприятия с ориентацией на цели обеспечения экономической безопасности. Рассмотрены этапы формирования учетной политики, а также обозначены составляющие ее методического и организационного аспектов.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, малое предприятие, финансовые результаты.

The article discusses the economic essence of the concept of "accounting policy", defines its elements; investigated the current state and problems of formation of the accounting policy of the enterprise and its features in a small enterprise; The methods of influence of the accounting policy on the financial results of the company are determined. Analyzed issues to improve the accounting policies of the company with a focus on the goals of economic security. The stages of formation of accounting policies are considered, as well as the components of its methodological and organizational aspects are indicated.

Key words: accounting policy, accounting, small business, financial results.

Постановка проблеми. Успішне функціонування будь-якого підприємства, в тому числі і малого, потребує організації чіткої системи бухгалтерського обліку, контролю і звітності. З моменту проведення реформи національної облікової системи в нашій державі набула актуальності тема облікової політики. Проте й досі залишаються не вирішеними питання змісту, структури, порядку внесення і відображення змін до облікової політики та облікових оцінок. Нинішній стан обліку свідчить про необхідність всебічного вивчення і вирішення його проблем в умовах перебудови діяльності підприємств малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато відомих вітчизняних та зарубіжних учених, такі як С.Ф. Голов, В.В. Ковальов, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, А.Д. Шеремет, М.Т. Щирба та ін., досліджували проблеми впливу облікової політики підприємства на формування його фінансових результатів. М.С. Пушкар та М.Т. Щирба зазначають: від прийнятої облікової політики залежить не тільки фінансовий результат, а й фінансовий стан підприємства.

Під час дослідження були використані такі методи: логічного узагальнення – у визначенні сутності поняття «облікова політика», системний підхід та системно-структурний аналіз

впливу облікової політики на фінансові результати діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій із формування облікової політики на основі визначення механізму її дії, визначення впливу облікової політики на фінансові результати малого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливістю організації облікової політики на малих підприємствах є те, що управлінські та контрольні функції виконують не окремі служби та фахівці, а обмежена кількість працівників, що здійснюють ведення бухгалтерського, фінансового та управлінського обліку. Як правило, на малих підприємствах ці функції виконує безпосередньо керівник [6, с. 8].

Облікова політика є вагомим елементом організації підприємства, адже вона формує процес бухгалтерського обліку на підприємстві, відповідно, без нього не може здійснювати свою діяльність. Кожне підприємство має право самостійно обирати облікову політику, враховуючи особливості своєї діяльності. Прийнята підприємством облікова політика оформляється відповідним організаційно-розпорядчим документом – наказом або розпорядженням. Облікова політика формується підприємством на календарний рік і не може бути змінена упродовж нього, крім випадків, передбачених законодавством [4].

Перелік елементів облікової політики на малих підприємствах:

- варіанти обліку витрат (з використанням рахунків класів 0–9; з використанням усіх рахунків, крім класу 8 «Витрати за елементами»; з використанням усіх рахунків, крім класу 9 «Витрати діяльності»);
- системи обліку витрат (за повними та неповними витратами);
- методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції (позамовний, попередільний, нормативний);
- перелік центрів витрат та сфер відповідальності;
- перелік об'єктів (носіїв) витрат;
- перелік і склад статей калькуляції;
- перелік і склад змінних і постійних загально-виробничих витрат;
- бази розподілу загально-виробничих витрат (обсяг діяльності, заробітна плата, години роботи, прямі витрати тощо);
- оцінка залишків незавершеного виробництва (за плановою (нормативною) виробничою собівартістю, за плановими прямими витратами, за собівартістю сировини);
- вид зведеного обліку витрат виробництва;
- методи оцінки готової продукції (за плановою (нормативною) виробничою собівартістю або за фактичною виробничою собівартістю);
- методи обліку доходів;
- робочий план рахунків щодо доходів, витрат та фінансових результатів;

- перелік реєстрів управлінського обліку;
- перелік бюджетів доходів і витрат;
- форми управлінської звітності, строки та порядок її подання [7].

У наказі про облікову політику щодо результатів діяльності підприємства повинні міститися такі елементи, як: робочий план рахунків бухгалтерського обліку, який містить синтетичні й аналітичні рахунки; перелік форм первинних документів, необхідних для оформлення господарських операцій; перелік форм внутрішньої звітності; порядок документообігу і технологія оброблення облікової інформації; порядок коригування фінансової звітності, яка оприлюднюється, на вплив інфляції; визнання доходів і витрат, фінансових результатів і порядок розподілу прибутку; формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати [3].

Суб'єкти малого підприємництва під час формування облікової політики повинні враховувати такі фактори, як:

- а) розмір підприємства та кількість працюючих для доведення необхідності створення бухгалтерської служби на підприємстві;
- б) вид діяльності;
- в) вибір плану рахунків (загальний або спрощений);
- г) вибір системи оподаткування (загальна або спрощена);
- д) обрані форми первинних документів та документообіг;
- е) вибір форми бухгалтерського обліку (журнально-ордерна, спрощена, автоматизована та ін.) [5, с. 260].

Оскільки облік відіграє вагомий роль у прийнятті управлінських рішень, необхідно враховувати вимоги, які ставлять перед ним різні користувачі облікової інформації малих підприємств. Варто зазначити, що організацію документообігу на підприємстві потрібно розглядати як одну з основних складових частин облікової політики. Тому документообіг має бути оперативним, цілеспрямованим і не передбачати зворотних операцій, що заважають правильному напрямку руху документів. Має діяти принцип одноразового перебування документа в одному структурному підрозділі або в одного виконавця [8, с. 14].

Складаючи графік документообігу, слід керуватися пунктами 5 та 6 «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку», затвердженого наказом Міністерства України від 24.05.95 р. N 88. У них наголошується, що для «упорядкованості руху та своєчасного одержання для записів у бухгалтерському обліку первинних документів наказом керівника підприємства, установи встановлюється графік документообігу, в якому вказуються дата створення або одержання від інших підприємств та установ документів, прийняття їх до обліку, передача в оброблення та до архіву» [2].

Графік документообігу має забезпечити оптимальну кількість підрозділів і виконавців

та може оформлюватися у вигляді схеми або переліку робіт зі створення, перевірки та оброблення документів, закріплених за кожним окремим підрозділом підприємства із зазначенням їх взаємозв'язку і термінів виконання робіт. Первинні документи та облікові реєстри, що пройшли обробку, бухгалтерські звіти і баланси обов'язково мають бути передані до архіву. Рекомендується зберігати в сейфах або металевих шафах бланки суворої звітності, щоб забезпечити їх належне зберігання.

Рекомендована така система операцій з документами (рис. 1):

Необхідністю визначення потоків документообігу, які найбільше впливають на здійснення основних функцій підприємства, є раціональна організація діловодства на підприємствах. Завантаженість структурних підрозділів прийняттям, передачею та опрацюванням первинної документальної інформації дає можливість вивчати інформаційні потоки.

На цьому етапі організації бухгалтерського обліку необхідно визначитися щодо способу оброблення облікових даних. Варіант без використання інформаційних технологій для сучасної компанії, особливо якщо вона ще має намір складати міжнародну фінансову звітність, розглядати недоцільно.

Під час формування розпорядження про облікову політику керуються основними нормативними документами, зокрема, це Положення (стандарт) бухгалтерського обліку. Саме стандартами передбачено порядок оцінки окремих об'єктів та альтернативних методів обліку. Під час складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства керуються Методичними рекомендаціями щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства, затверджених наказом Мінагрополітики України від 17 грудня 2007 р. № 921.

Відповідно до вказаних методичних рекомендацій обов'язковими елементами облікової політики є: поріг суттєвості, облік необоротних активів, облік запасів, облік витрат, план рахун-

ків, графік документообороту, інвентаризація, організація аналітичного обліку надходження та використання коштів цільового фінансування, метод обчислення резерву сумнівних боргів, використання прибутку, порядок оцінювання ступеня завершеності операцій з надання послуг, облік відокремлених підрозділів.

Кожен з вказаних елементів встановлюється і визначається підприємством відповідно до П(С)БО під час оформлення облікової політики підприємства. Кожен елемент облікової політики має альтернативні методи обліку. Це дає змогу формувати розпорядження про облікову політику підприємства відповідно до специфіки діяльності.

Фінансові витрати підприємства відповідно до П(С)БО 31 «Фінансові витрати» можуть визнаватися двома методами: віднесенням до витрат звітного періоду або підприємство може проводити капіталізацію фінансових витрат, пов'язаних із створенням кваліфікаційного активу.

Наведений перелік деяких способів впливу облікової політики підприємства на величину його прибутку, який не є вичерпним, підтверджує висновок про те, що важливе значення у діяльності керівництва має формування такої облікової політики, яка дасть змогу отримувати за допомогою бухгалтерського обліку повну та об'єктивну інформацію щодо фінансових результатів. Проте важливо обирати оптимальну схему оподаткування прибутку підприємства та запобігти необґрунтованому завищенню або заниженню показників прибутку. Це пов'язано з перспективами використання прибутку, який визначено за правилами бухгалтерського обліку як бази розрахунку податку на прибуток.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку, підприємство має висвітлювати обрану облікову політику шляхом принципів оцінки статей звітності, методів обліку щодо окремих статей звітності. Отже, визначені самостійно підприємством та закріплені у розпорядчому документі про облікову політику принципи оцінки статей звітності,



Рис. 1. Схема документообігу

методи обліку щодо окремих статей звітності можуть впливати на величину його фінансового результату [3].

Одним з елементів облікової політики, який впливає на фінансові результати, є вибір порогу суттєвості. Суттєвою є інформація, відсутність якої може вагомо вплинути на прийняття рішень сторонніми користувачами звітності. Від того, яке значення цього порогу буде обрано, залежить фінансовий результат, оскільки придбані активи, які не перевищують суттєве значення, відразу будуть списані на витрати підприємства, і, як результат, зменшується прибутковість підприємства.

Рівень фінансових результатів можна змінити через методи оцінки, відповідно він зумовлений вибором конкретних методів щодо елементів облікової політики. У результаті це спонукає до зміни розміру прибутку і позначається на суб'єктивному характері, адже він залежить від вибору процедур і методів обліку.

Визначена вартісна межа щодо об'єктів, які відносять до основних засобів, метод нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів впливає на фінансові результати. Отже, якщо на підприємстві обраний метод 100 % списання МНМА, то це свідчить про те, що у період введення їх в експлуатацію може бути збільшена собівартість, тоді як у наступних періодах вони жодної участі у формуванні витрат підприємства брати не будуть, проте фізично будуть використовуватися.

Суттєво впливає на точність вирахування собівартості та рентабельності окремих видів продукції спосіб розподілу непрямих витрат. Окрім зазначених методів, на фінансові результати впливають обрані підприємствами методи оцінки нематеріальних активів та способів нарахування за ними амортизації, розміри резервів майбутніх витрат, методи визначення величини резерву сумнівних боргів тощо [11, с. 234].

Для того щоб забезпечити об'єктивність процесу формування фінансових результатів, використовуючи при цьому методи облікової політики, необхідне забезпечення тісного взаємозв'язку між керівником підприємства, який несе відповідальність за організацію бухгалтерського обліку і за формування облікової політики, і головним бухгалтером. За його допомогою, а також фінансового директора (якщо

такий передбачений) обґрунтовується повний зміст облікової політики. Незважаючи на самостійність формування облікової політики підприємства, необхідно обов'язково дотримуватись принципів обліку, визначених ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», які опосередковано визначають об'єкти обліку та елементи облікової політики.

Висновки з проведеного дослідження. Формування облікової політики на малих підприємствах складається не тільки із сукупності способів і методів ведення бухгалтерського обліку, а й із досягнення ефективності управління обліковими процесами та прийняття управлінських рішень. З огляду на чисельність працюючих, обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), систему оподаткування та інші чинники, які впливають на вибір методів ведення і організації обліку, власники та обліковий персонал малих підприємств повинні виходити з принципу раціональності під час формування облікової політики.

Сучасні умови ведення обліку на малих підприємствах потребують удосконалення нормативно-правової бази, тому доцільно провести аналіз і групування малих підприємств за окремими ознаками для вдосконалення організації облікового процесу.

Отже, під час формування облікової політики підприємства відповідальні особи повинні враховувати наслідки обрання того чи іншого елемента методу облікової політики для фінансових результатів підприємства. Тому що окремі з них дають можливість маніпулювати розміром прибутку, а це приведе до недостовірності інформації. Таким чином, облікова політика є важливою сполучною ланкою між системою менеджменту і процесом бухгалтерського обліку на підприємстві.

Завдяки обліковій політиці роль бухгалтера-аналітика в управлінні сучасним підприємством зростає. Це пов'язано з тим, що він може брати участь в управлінні показниками бухгалтерського балансу і звітності, показниками податкових декларацій, в інформаційному забезпеченні управлінських рішень. Виходячи із суттєвого впливу облікової політики на фінансову звітність підприємства, в основу вибору її елементів має бути покладена обрана підприємством стратегія розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI. URL <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 31.03.99 р. № 87. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99>
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» від 01.01.2012 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_020
5. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. Тернопіль: Карт-бланш, 2010 –260 с.

6. Сук Л. Елементи методу бухгалтерського обліку в малому бізнесі / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 1. С. 3–9.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 25.02.2000 р. № 39. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>
8. Голов С. Бухгалтерський облік та фінансова звітність малих і середніх підприємств / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. 2010. № 10. С. 3–15.
9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, затв. наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001 р. № 186.
10. Бudyко О. Облікова політика як інструмент впливу на фінансові результати діяльності підприємства / О. Бudyко // Економічний аналіз. 2010 № 5. С. 232–235.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОРПОРАЦІЙ

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL PROVISION OF RESOURCE CORPORATION POTENTIAL ANALYSIS

Шевченко Л.Я.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Донецький національний університет економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

У статті досліджено наукове обґрунтування теоретичних положень та розроблення практичних рекомендацій щодо визначення організаційних аспектів проведення аналізу ресурсного потенціалу корпорацій та їх удосконалення, економічний зміст і структуру аналізу як комплексного дослідження функціонування корпорації за видами діяльності та окремими структурними підрозділами. Визначена структура ресурсного потенціалу та відповідна трансформація його складників як об'єктів бухгалтерського обліку дозволила сформувати комплексну методику аналізу ресурсного потенціалу в інтегрованій комп'ютерній інформаційній системі корпорації на основі визначення підсистем обліку ресурсного потенціалу з відповідними модулями. Автоматизоване розв'язання аналітичних задач за допомогою комплексу програмних засобів здійснюється шляхом обробки аналітичної інформації відповідно до сформованих баз даних, визначеного алгоритму, а також встановлених термінів отримання, вигляду, розрізів та користувачів конкретної результативної вихідної інформації.

Ключові слова: аналіз, інтеграція, інтегровані комп'ютерні інформаційні системи, ідентифікація, корпорація, корпоративне управління, корпоративні права, ресурсний потенціал.

В статье исследовано научное обоснование теоретических положений и разработка практических рекомендаций по определению организационных аспектов проведения анализа ресурсного потенциала корпораций и их усовершенствования, экономическое содержание и структуру анализа, как комплексного исследования функционирования корпорации по видам деятельности и отдельным структурным подразделениям. Определена структура ресурсного потенциала и соответствующая трансформация его составляющих как объектов бухгалтерского учета позволила сформировать комплексную методику анализа ресурсного потенциала в интегрированной компьютерной информационной системе корпорации на основе определения подсистем учета ресурсного потенциала соответствующими модулями.

Ключевые слова: анализ, интеграция, интегрированные компьютерные информационные системы, идентификация, корпорация, корпоративное управление, корпоративные права, ресурсный потенциал.

The article deals with the scientific substantiation of theoretical positions and the development of practical recommendations for the definition of organizational aspects of the analysis of resource potential of corporations and their improvement, economic content and structure of analysis as a complex study of the functioning of the corporation by types of activities and separate structural units. The determined structure of the resource potential and the corresponding transformation of its components as objects of accounting allowed to form a complex methodology for analyzing resource potential in the integrated computer information system of the corporation on the basis of determining the subsystems of the resource potential accounting with the corresponding modules. Automated solution of analytical tasks with the help of a complex of software is carried out by processing analytical information in accordance with the existing databases, the determined algorithm, as well as the established terms of receipt, the form, sections and users of specific productive output information.

Key words: analysis, integration, integrated computer information systems, identification, corporation, corporate governance, corporate rights, resource potential.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин, поява альтернативних джерел фінансування, розширення напрямків інвестування,

становлення конкурентоздатного виробництва тощо вимагає на всіх рівнях управління корпорацією нових практичних рішень, заснованих на

принципово новому теоретичному рівні знань, трансформації традиційних алгоритмів фінансового планування.

У зв'язку з цим з впевненістю можна стверджувати, що немає жодних сторін діяльності корпорації, жодних управлінських рішень, що безперервно приймаються для її здійснення (наприклад, зміна технології виробництва, запровадження того чи іншого режиму робочого дня, нормативної бази використання трудових і матеріальних ресурсів чи системи контролю за її дотриманням, кадрові перестановки тощо), які б не вимагали більш детального й ефективного дослідження в системі економічного аналізу.

Під аналізом діяльності корпорації слід розуміти комплексне дослідження її функціонування за видами діяльності та окремими структурними підрозділами (бізнес-одинацями) з метою об'єктивної оцінки досягнутих фінансово-господарських результатів і виявлення шляхів подальшого підвищення прибутковості (рентабельності) при забезпеченні безпечного рівня ліквідності.

При цьому комплексними завданнями аналізу є: по-перше, визначення можливості покращення використання власного ресурсного потенціалу та виробничих потужностей, організаційних форм і методів управління; по-друге, виходячи з реальних умов господарювання, обґрунтування раціональних шляхів стратегічного розвитку корпорації та її бізнес-одинаць.

У діяльності корпорацій можливо виділити дві групи зв'язків: горизонтальні, що дозволяють визначити вплив окремих бізнес-одинаць на вирішення загальних завдань і їх взаємозв'язок у процесі виконання таких завдань, і вертикальні, що забезпечують диференціювання завдань окремих бізнес-одинаць і їх узгодження із загальною метою.

Враховуючи специфіку менеджменту корпорацій, методика і організація його аналітичного забезпечення насамперед залежить від: виду діяльності; організаційної та технологічної структури; взаємодії бізнес-одинаць у структурі корпорації; рівня інтеграції інформаційної системи аналізу; варіативності діяльності в умовах ризику.

Як відомо, успішний результат проведення будь-якої діяльності, у тому числі й аналітичної роботи, залежить від того, наскільки ретельно продуманий та здійснений процес її організації. Під організацією економічного аналізу діяльності корпорації слід розуміти систему заходів комплексного і системного дослідження всіх або окремих сторін її діяльності (бізнес-процесів) і структурних підрозділів (бізнес-одинаць), яке передбачає поєднання в часі та просторі процесу використання технічних засобів, інформаційного і методичного забезпечення та виконавців аналітичної роботи з метою отримання аналітичної інформації.

У сучасних умовах господарювання все більш ускладнюються взаємозв'язки не лише між суб'єктами господарювання, а також і між їх структурними підрозділами, що, відповідно, вимагає від системи аналізу детальної, оперативної, точної та релевантної аналітичної інформації. Зазначене передбачає необхідність підвищення оперативності процедури обробки економічної інформації на основі застосування провідних розробок у сфері інформаційно-комп'ютерних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливою теоретико-методологічною основою побудови концептуальної моделі аналізу в системі управління діяльністю корпорацій є праці Ф.Ф. Бутинця, О.М. Брадула, А.А. Мазаракі, Є.В. Мниха, О.В. Олійник, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка та ін. Проте питанням організації аналізу ресурсного потенціалу корпорацій в умовах інтегрованої KICI увага практично не приділялась.

Постановка завдання. Мета статті – наукове обґрунтування питань, пов'язаних із забезпеченням реалізації стратегії підприємства, що набувають актуальності в умовах визначення організаційних аспектів проведення аналізу ресурсного потенціалу корпорацій та їх удосконалення, підвищення його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. І.Т. Райковська наголошує на необхідності виокремлення таких груп складників організації економічного аналізу:

- кадрове забезпечення (вибір форми організації економічного аналізу; підбір працівників аналітиків; порядок проведення атестації аналітиків і підвищення їх кваліфікації);
- інформаційне забезпечення (збір та аналітична обробка економічної інформації; розроблення форм аналітичних документів);
- методичне забезпечення (підготовка розпорядчих документів з організації та проведення економічного аналізу; організація праці аналітика; підготовка та перевірка інформації; наявність методик розрахунку показників для оцінки зміни та ефективності використання матеріального та інтелектуального капіталу підприємства та виявлення впливу зовнішніх чинників на внутрішнє середовище підприємства);
- технічне забезпечення (програмне забезпечення економічного аналізу; наявність технічних засобів для проведення аналітичної роботи) [4, с. 22].

Професор О.В. Олійник зазначає, що до основних груп чинників впливу на організацію системи економічного аналізу відносяться:

- філософія управління та корпоративна культура (основні чинники – ставлення керівництва суб'єкта господарювання до доцільності та необхідності здійснення економічного аналізу і відповідно формування системи економічного аналізу підприємства);

– загальносистемні чинники: організаційно-правова структура суб'єкта господарювання, розмір підприємства та масштаби діяльності, продуктова програма, специфіка здійснення діяльності, кількість і регіональна неоднорідність відокремлених підрозділів;

– внутрішньоорганізаційні чинники: стратегічні завдання, адекватність та дієздатність організаційної структури та структури управління, розподіл функціональних повноважень, обов'язків, прав та компетенцій, регулювання різних видів та напрямів діяльності, рівень комп'ютеризації діяльності, доцільність здійснення економічного аналізу за напрямками та об'єктами; інформаційна забезпеченість;

– ресурсні можливості: насамперед кадрове забезпечення (зокрема, рівень компетентності кадрового складу, здатності до сприйняття, обробки інтенсивних потоків інформації, розроблення і реалізація на постійній основі програми навчання і підвищення кваліфікації працівників) і наявність фінансових ресурсів [3, с. 58].

При цьому А.Д. Бутко до принципів організації економічного аналізу відносить:

– адресність виконавців аналітичної роботи та користувачів аналітичної інформації (принцип дозволяє визначити відповідальних за аналітичну роботу і безпосередніх користувачів результатів аналізу);

– плановість і координація аналітичних робіт (принцип дозволяє раціонально розподіляти функціональні обов'язки з аналізу між виконавцями відповідно до програми, календарного плану, мети, послідовності аналізу, а також завдяки повному охопленню об'єктів аналізу, залученню широкого кола фахівців, керівників різних рівнів управління корпорації, які мають відношення до прийняття управлінських рішень, виключає дублювання аналітичних робіт різними фахівцями);

– паралельність аналітичних робіт (одночасне паралельне виконання окремих аналітичних робіт щодо вивчення причинно-наслідкових зв'язків між показниками, що сприяє скороченню терміну проведення економічного аналізу);

– достовірність економічної інформації (передбачає отримання повної, своєчасної і нової інформації про виробничо-фінансову діяльність, яка необхідна для проведення комплексного і системного аналізу з метою оцінки результатів діяльності корпорації та її бізнес-одиниць, формування і прийняття управлінських рішень);

– оперативність і гнучкість аналізу (на підставі обчислювальної й організаційної техніки та комп'ютерних технологій, реальної стратегії, цілей і завдань отримувати своєчасну і достатню інформацію з метою формування і прийняття управлінських рішень щодо залучення невикористаних потенційних можливостей як корпорації в цілому, так і її бізнес-одиниць);

– багатоваріантність та оптимальність аналітичної інформації (сприяє вибору з багатьох

варіантів найкращого і формуванню на підставі цього оптимальних управлінських рішень, які відповідають внутрішнім і зовнішнім умовам функціонування корпорації);

– дієвість та практична спрямованість аналізу у вирішенні стратегічних і тактичних завдань корпорації (принцип орієнтує аналіз на виявлення недоліків та пошук і вибір оптимальних управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів, а також ресурсного потенціалу загалом в умовах невизначеності та ризику у майбутньому) [2, с. 252–253].

Таким чином, організація аналітичної діяльності передбачає її проведення у повному обсязі у визначених термінах, послідовності, на підставі всіх можливих видів інформації в будь-яких умовах її обробки, зокрема, із залученням засобів комп'ютерних технологій.

Реалізація економічного аналізу за допомогою використання комп'ютерної техніки забезпечує насамперед мінімізацію трудомісткості аналітичного процесу; по-друге, скорочення періоду обробки інформації, а також підвищення достовірності та якості інформації за рахунок отримання різнобічних, оперативних, поточних, перспективних та аналітичних характеристик по кожному об'єкту управління, що, в свою чергу, сприяє підвищенню гнучкості та еластичності процесу управління, а також посиленню ролі аналізу в обґрунтуванні ефективних управлінських рішень.

Наявні підходи до комп'ютеризації аналітичних робіт у діяльності корпорацій не відповідають зростаючим потребам практики, що зумовлено: складністю та появою нових об'єктів аналізу; наявністю різномірної (з внутрішніх та зовнішніх джерел) та різноформатної інформації (текстові файли, MS Excel, MS Word, HTML, XML, Dbase, ODBC та ін.), яка для її узагальнення та застосування аналітичних методик повинна піддаватися попередній обробці та уніфікації; відсутністю загального інтегрованого масиву даних у різних бізнес-одиницях корпорації; використанням різних апаратних середовищ (платформ) тощо.

Досвід використання програмних продуктів для здійснення аналітичних процедур (корпоративних інформаційних систем, інтегрованих аналітичних додатків до КСБО, АРМ аналітика) дає можливість узагальнити основні вимоги до його проведення в умовах комп'ютерної обробки даних:

– своєчасне і повне задоволення обчислювальних та інформаційних потреб економіста під час проведення економічного аналізу;

– мінімальний час відповіді на аналітичні запити;

– можливість подання вихідної інформації в табличній і графічній формах;

– можливість внесення коригувань в методику розрахунків і форми відображення кінцевого результату;

– повторення процесу вирішення завдання з будь-якої довільно заданої точки (стадії) розрахунку;

– можливість роботи в мережі;

– простота діалогу в системі «людина-машина» [3, с. 82].

В умовах застосування комп'ютерних технологій розв'язування задач аналізу господарської діяльності потребує наявності інформаційного, програмного, організаційного-технічного і правового забезпечення (рис. 1.1).

Інформаційне забезпечення передбачає створення банку даних корпорації за рахунок всіх можливих зовнішніх і внутрішніх інформаційних баз окремих бізнес-одниць шляхом систематизації, класифікації та кодування отриманої інформації. При цьому формування інформаційного забезпечення повинно здійснюватися з урахуванням таких вимог, як разове введення вхідної інформації на окремій бізнес-одниці і багаторазове її використання на всіх рівнях управління корпорації залежно від рівня доступу; об'єктивність, точність, достовірність, узгодженість та уніфікація як вхідної, так і вихідної інформації; сумісність усіх видів інформації; контроль вхідної і вихідної інформації для захисту банку даних корпорації та баз даних окремих бізнес-одниць від несанкціонованого доступу та, відповідно, втрати конфіденційної інформації.

Внутрішня вхідна інформація (обліково-звітна, нормативно-планова тощо) є основою для розв'язання аналітичних задач, тому всі види інформації між собою повинні бути інформаційно-сумісними.

Програмне забезпечення є інструментом автоматизованої реалізації аналітичних задач шляхом розроблення алгоритмів (типових шаблонів) оперативного, ретроспективного та перспективного аналізу виробничо-фінансової діяльності корпорації та її бізнес-одниць.

Під час обробки інформації в умовах KICA програмне забезпечення аналізу має бути продовженням програмного забезпечення бухгалтерського обліку, що дозволить досягти високої ефективності використання економічної інформації, яка утворюється безпосередньо на окремих бізнес-одницях.

Програмне забезпечення дозволяє надавати аналітичну інформацію в табличній, текстовій і графічній формі. Таблична інформація формується з використанням електронних таблиць Microsoft Excel, систем управління базами даних (СУБД) FoxPro for Windows, Microsoft Access, інших програм та текстових редакторів. Текстова інформація формується з бази даних і за потреби вводиться з клавіатури ПЕОМ. Текстова інформація в електронному вигляді формується текстовим редактором (Microsoft Word, Lexicon тощо). Графічна інформація формується за допомогою спеціального програмного забезпечення, а також вбудованих текстових редакторів

у програмах, що забезпечують надання інформації в табличній формі (Microsoft Excel, Mini Tab та ін.) Ця інформація наочно відображає результати аналітичних розрахунків, характеризує тенденції та закономірності зміни і розвитку в результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства [2, с. 243].

Більшість корпорацій пройшли етап комплексної автоматизації діяльності, тому вони використовують KICK класів MRP II, ERP, APS. Комп'ютеризація аналізу в таких системах найчастіше реалізується через створення у складі KICK окремої комп'ютерно-інформаційної системи аналізу (KICA), яка передбачає аналіз даних із застосуванням відповідних сучасних технологій (Data Warehouse, Data Mart) і аналітичних інструментів (OLAP, Data Mining).

У процесі здійснення аналізу та прогнозування фінансового стану корпорації та її бізнес-одниць ERP-система використовується як джерело історичних даних діяльності підприємства. Зазначені дані можуть бути оброблені спеціалізованими статистичними та OLAP пакетами (On-Line Analytical Process – засіб аналітичної обробки даних в оперативному режимі). OLAP-системи – це системи, які володіють гнучкістю обробки й аналізу даних і здатні будувати багатовимірні таблиці даних для їх аналізу та представлення у необхідних користувачу розрізах. Застосування OLAP дозволяє користувачу інтерактивно працювати зі звітами, самостійно підбираючи комбінації розрізів даних, та при цьому миттєво одержувати результат аналізу на екрані комп'ютера. Оскільки база даних ERP-системи виступає джерелом інформації для таких пакетів, то вона повинна містити всі необхідні аналітичні ознаки, за якими будуть проводитися вибірки даних, що має здійснюватися на етапі введення інформації до ERP-системи.

Наприклад, у системі «Галактика» (клас ERP-систем) розвинені інструменти аналізу витрат для планування та прийняття рішень. Так, основний напрям її модуля «Фінансовий аналіз» полягає в інформаційній підтримці процесу управління в частині вирішення завдань аналізу фінансових і матеріальних ресурсів і доцільності їх використання. Однією з переваг цієї програми є те, що разом із стандартними коефіцієнтами й аналітичними таблицями, наведеними в програмі, користувач може розрахувати необхідний тільки для нього за відповідний період набір додаткових показників, узагальнити їх і оформити розрахунок в аналітичних таблицях.

Засоби одного з модулів системи «Контролінг» дозволяють проводити весь комплекс робіт зі складання планових кошторисів витрат підрозділів, кошторисів планової собівартості товарних запасів і реалізованої продукції, формувати Звіт з планових витрат підприємства за будь-який період. Завдяки тому, що система функціонує на єдиній базі даних, для проведення планових і прогнозних розрахунків

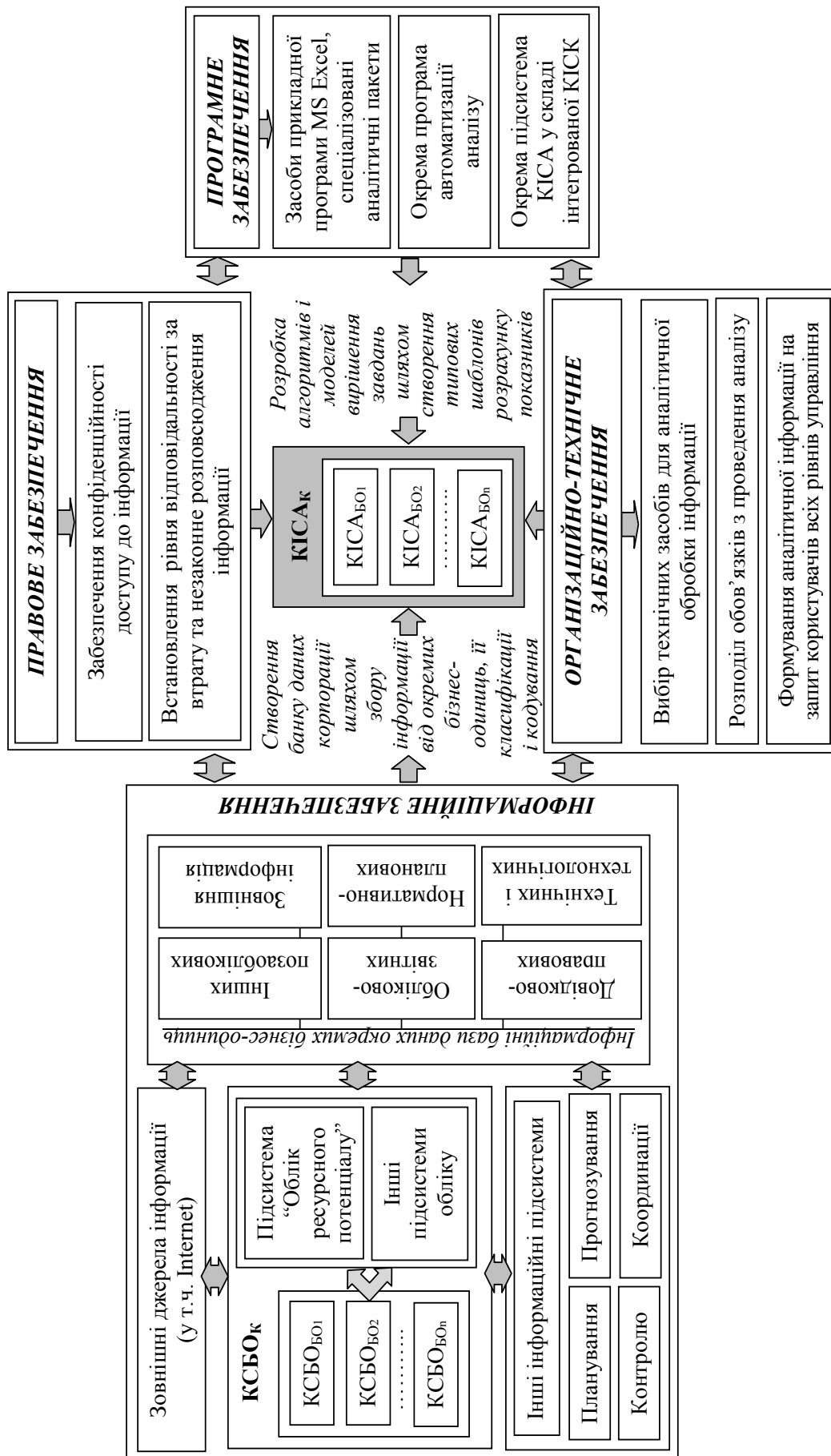


Рис. 1.1. Схема забезпечення здійснення аналітичних робіт в умовах КІСА корпорації

Етапи аналітичної роботи в умовах КІСА

Характеристика етапів		Особливості реалізації в КІСА
I. Організаційно-підготовчий етап		
1.1. Вибір організаційної форми проведення аналізу		<p>Передбачає розроблення програмного забезпечення у відповідності з поставленими завданнями, яка завершується створенням програмного файлу. На цьому етапі крім програм, спеціально розроблених для вирішення поставлених задач, можуть застосовуватись єдині прикладні програми, які при необхідності коригуються згідно з особливостями об'єкта дослідження. За умови, що обробка інформації здійснюється в інтерактивному режимі, програмний файл не створюється. Завершується підготовка до проведення аналізу створенням банку (бази) даних</p>
1.2. Встановлення відповідальних осіб або функціональних структур за проведення аналізу		
1.3. Розробка та впровадження плану і програми проведення аналітичної роботи	<ul style="list-style-type: none"> – визначення мети та завдань проведення економічного аналізу; – визначення об'єктів економічного аналізу; – формування переліку можливих джерел інформації та способів поповнення інформації, якої не вистачає; – встановлення переліку аналітичних робіт та розподіл обов'язків щодо їх виконання між функціональними підрозділами і виконавцями, встановлення термінів проведення аналізу 	
1.4. Формування інформаційно-методичного забезпечення аналізу	<ul style="list-style-type: none"> – розробка системи показників для проведення аналітичного дослідження; – вибір методики і програмних продуктів для перетворення первинної інформації на аналітичну; – розробка макетів аналітичних таблиць, методики їх складання, а також способів графічного оформлення результатів аналізу; – підготовка матеріалів для аналітичних досліджень: відбір наявної інформації, створення додаткових джерел, перевірка вірогідності інформації, аналітична обробка інформації із заповненням всіх таблиць; – алгоритмізація аналітичних робіт та формування форм вихідної інформації 	
II. Аналітичний етап (дослідження підбраної економічної інформації абстрактно-логічними, економіко-логічними і математичними методами)		
2.1. Здійснення попередньої оцінки	<ul style="list-style-type: none"> – характеристика виконання плану за досліджуваними показниками; – виявлення динамічних змін показників; – оцінка рівня використання ресурсів 	<p>Аналітична обробка економічної інформації передбачає створення набору електронних таблиць або використання з цією метою стандартних таблиць, які пропонуються відповідними пакетами прикладних програм. Даний етап аналізу передбачає вибірку обробку інформації на визначений момент часу та видачу повної вихідної інформації</p>
2.2. Розкриття вимір причинно-наслідкових зв'язків і оцінка використаних можливостей їх покращення	<ul style="list-style-type: none"> – визначення кола взаємопов'язаних факторів, їх групування; – розкриття зв'язків і залежностей між факторами; – елімінація впливу факторів, що не залежать від об'єкта дослідження; – вивчення впливу факторів; – оцінка збитку, нанесеного від'ємним впливом факторів; – вияв невикористаних можливостей покращення показників, що вивчаються 	
III. Підсумковий етап		
3.1. Узагальнення результатів аналізу	<ul style="list-style-type: none"> – формулювання висновків за результатами аналізу; – підсумкова оцінка – зведений підрахунок резервів та визначення шляхів їх мобілізації; 	<p>Автоматичне формування звітів про результати проведених аналітичних робіт та оперативна передача результатів аналізу на будь-які рівні управління через комп'ютерну мережу</p>
3.2. Документальне оформлення результатів аналізу: пояснювальна записка, довідка, висновок		
3.3. Формування пропозицій за результатами аналізу		
3.4. Передача інформації користувачам та прийняття відповідних управлінських рішень за результатами аналізу		
3.5. Організація контролю за впровадженням запропонованих рекомендацій	<ul style="list-style-type: none"> – оцінка оперативності і повноти використання результатів аналізу; – визначення ефекту, одержаного від реалізації результатів аналізу 	

можна використовувати будь-яку облікову та техніко-економічну інформацію, необхідну для управління підприємством. Використання такої системи дає змогу розрахувати маржинальний дохід, рентабельність, точку беззбитковості за підприємством загалом та окремими видами продукції. Система дозволяє здійснити факторний аналіз відхилень фактичних показників від планових, а також визначити вплив на розходження планових оцінок і фактичних даних зміни обсягу випуску продукції, цін виробничих запасів, норм їх витрат тощо.

Таким чином, реалізація економічного аналізу на основі комп'ютерних технологій дає змогу отримувати різнобічну, оперативну, поточну, перспективну та аналітичну характеристики по кожному об'єкту управління, що дозволяє користувачам аналітичної інформації обґрунтовувати та приймати ефективні управлінські рішення.

Загалом аналітичне дослідження діяльності корпорації в умовах КІСА можна умовно поділити на три основних етапи (табл. 1.1).

Таким чином, організація аналізу діяльності корпорації передбачає визначення його суб'єктів, об'єктів, мети і завдань, системи показників, що визначають параметри об'єктів, інформаційної бази, методів і прийомів перетворення

економічної інформації, узагальнення результатів аналізу.

Стале функціонування корпорації у довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів її розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища значною мірою визначаються рівнем її ресурсного потенціалу та здатністю ефективно його використовувати. Тому багатомірний, детальний аналіз забезпеченості ресурсами та ефективності їх використання є необхідним елементом інтегрованої КІСА, за допомогою якої керівництво і фахівці мають можливість ухвалювати адекватні управлінські рішення.

Відсутність ефективної організаційно-методичної бази проведення аналізу ресурсного потенціалу зумовлює виникнення проблем при визначенні напрямів стратегії розвитку корпорацій. Проведене дослідження дозволило обґрунтувати елементи організації аналізу ресурсного потенціалу в умовах застосування інтегрованої комп'ютерно-інформаційної системи корпорації (табл. 1.2).

Використання запропонованих організаційних засад створює передумови для об'єктивного визначення недоліків та окреслення способів впливу на підвищення ефективності проведення аналізу ресурсного потенціалу корпорацій.

Таблиця 1.2

Елементи організації аналізу ресурсного потенціалу в умовах застосування інтегрованої комп'ютерної інформаційної системи корпорації

Елементи організації аналізу	Характеристика
Вибір організаційної форми проведення аналізу	Створення спеціалізованого підрозділу аналізу в Правлінні корпорації, який здійснює аналітичне забезпечення прийняття оперативних управлінських рішень на всіх рівнях управління корпорації на основі використання інтегрованої комп'ютерної інформаційної системи
Визначення суб'єктів організації та проведення аналізу РП	Суб'єктами організації аналізу ресурсного потенціалу є керівник спеціалізованого підрозділу в Правлінні, а також керівники окремих бізнес-одиниць; суб'єктами проведення є працівники спеціалізованих підрозділів або уповноважені особи
Визначення об'єктів аналізу РП	Ресурсний потенціал, забезпеченість матеріальними, нематеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами та ефективність їх використання
Формування завдань аналізу РП корпорації	1. Визначити складники ресурсного потенціалу. 2. Виявити потребу корпорації загалом та окремих бізнес-одиниць у відповідному виді ресурсів. 3. Оцінити забезпеченість корпорації та окремих бізнес-одиниць за основними видами ресурсів. 4. Виявити резерви покращення ефективності використання ресурсів загалом та окремих бізнес-одиниць
Розробка інформаційного забезпечення аналізу РП	База даних інтегрованої комп'ютерної інформаційної системи корпорації, яка акумулює інформацію щодо всіх напрямів діяльності як корпорації загалом, так і окремих бізнес-одиниць (база облікових даних, база планових даних, база норм і нормативів, база фінансів і кошторисів підприємства), а також технічна документація і статистична інформація
Особливості аналітичного етапу	1. Визначення індикаторів оцінки РП, за якими здійснюється відбір кількісних і якісних аналітичних показників всебічної оцінки ресурсного потенціалу. 2. Проведення аналізу ресурсного потенціалу корпорації передбачає два блоки аналітичних досліджень: 1) загальний аналіз ресурсного потенціалу корпорації (в цілому по корпорації та у розрізі окремих бізнес-одиниць як її структурних підрозділів); 2) поглиблений аналіз складників ресурсного потенціалу окремих бізнес-одиниць. 3. Аналіз ресурсного потенціалу здійснюється в частині оцінки забезпеченості корпорації основними видами ресурсів та ефективності їх використання. 4. Необхідність розрахунку інтегрованого показника ефективності використання всіх видів ресурсів (ресурсного потенціалу)

Висновки. Таким чином, автоматизоване розв'язання аналітичних задач за допомогою комплексу програмних засобів здійснюється шляхом обробки аналітичної інформації відповідно до сформованих баз даних, визначеного алгоритму, а також встановлених термінів отримання, вигляду, розрізів та користувачів конкретної результативної вихідної інформації.

У контексті загального економтеоретичного розуміння ресурсний потенціал корпорації визначається як здатність корпорації на основі трансформації та генерування ресурсів учасників об'єднання забезпечити досягнення максимального економічного і соціального ефекту. Для потреб аналізу та бухгалтерського обліку

ресурсний потенціал корпорації – це сукупність наявних матеріальних, нематеріальних, фінансових, трудових ресурсів учасників об'єднання, що характеризує можливості корпорації отримати у майбутньому економічні вигоди під час їх використання. Для формування обліково-аналітичного забезпечення ресурсного потенціалу корпорації необхідним є розроблення інтегрованої комп'ютерної інформаційної системи, що враховує особливості діяльності корпорації та складників її ресурсного потенціалу. Це потребує формування концептуального підходу до організації та впровадження обліково-аналітичного забезпечення управління ресурсним потенціалом на основі розроблення інтегрованої КІСК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України. URL: [http:// zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15).
2. Бутко А.Д. Теорія економічного аналізу / А.Д. Бутко: Підруч. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 411 с.
3. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: теорія, методологія, організація: Наукова доповідь за дисертацією на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, 08.00.09. Житомир, 2009. 96 с.
4. Райковська І.Т. Економічний аналіз забезпеченості та ефективності використання нематеріальних активів: методичний підхід / І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ 2009. № 1. С. 108–115.
5. Святохо Н.В. Теоретические аспекты понятия «ресурсный потенциал» / Н.В. Святохо // Культура народов Причерноморья. 2009. № 161. – с. 139-144.
6. Шепель, Н. Проблеми організації нормування ресурсів у системі аналізу функціонування підприємства / Н. Шепель // економічний аналіз. 2007. вип. 1 (17), с. 311–314.
7. Міценко, Н.Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н.Г. Міценко, О. І. Кумечко. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. вип. 20.9, с. 193–198.

СТАТИСТИКА

УДК 334.78:637.1

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

CURRENT STATE AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE DAIRY INDUSTRY OF UKRAINE

Гвоздь М.Я.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»

Мороз Ю.А.

студентка,
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті розглянуто сучасний стан та особливості функціонування вітчизняного ринку молока та молочних продуктів на основі інформації Державної служби статистики України. Відстежено динаміку виробництва основних видів молочної продукції. Проаналізовано стан реалізації та споживання молочної продукції в Україні протягом 2007–2017 рр. Висвітлено вподобання споживачів щодо торгових марок молокопереробних підприємств України. Проведено аналіз динаміки середніх цін реалізації молочної продукції, її експорту та імпорту. Досліджено тенденції та перспективи розвитку молочного ринку, визначено проблеми та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: молочна галузь, харчова промисловість, сільськогосподарські підприємства, виробництво та переробка молока, реалізація молока.

В статье рассмотрены современное состояние и особенности функционирования отечественного рынка молока и молочных продуктов на основе информации Государственной службы статистики Украины. Отслежена динамика производства основных видов молочной продукции. Проанализировано состояние реализации и потребления молочной продукции в Украине в течение 2007–2017 гг. Освещены предпочтения потребителей относительно торговых марок молокоперерабатывающих предприятий Украины. Проведен анализ динамики средних цен реализации молочной продукции, ее экспорта и импорта. Исследованы тенденции и перспективы развития молочного рынка, определены проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: молочная отрасль, пищевая промышленность, сельскохозяйственные предприятия, производство и переработка молока, реализация молока.

The article deals with the current state and features of the functioning of the domestic milk and milk products market on the basis of information from the State Statistics Service of Ukraine and review articles of experts. The dynamics of production of major types of dairy products were monitored. The state of realization and consumption of dairy products during 2007–2017 was analyzed. The preferences of consumers about the brands of dairy processing enterprises of Ukraine were highlighted. The analysis of dynamics of average prices of dairy product realization, its export and import were conducted. The tendencies and prospects of development of the dairy market, the problems and ways of its development were determined.

Key words: dairy industry, food industry, agricultural enterprises, milk production and processing, milk sales.

Постановка проблеми. Молочна галузь є однією з провідних у структурі промисловості України. На ринку продовольчих ресурсів молоко і молокопродукти посідають одне з основних місць. Молочний сектор характе-

ризується як найбільш швидкозростаючий з усіх галузей агропромислового комплексу й виробляє близько 4% національного продукту [1]. Проте стан молокопереробної галузі за всі роки незалежності, незважаючи на її величезне

значення для економіки України, не відповідає її потенційним можливостям. Незважаючи на позитивну динаміку розвитку галузі, з року в рік в Україні поступово зменшується виробництво молочної продукції в сільських господарствах, якість закупівельної сировини з року в рік коливається: то покращується, то погіршується, спостерігається нестабільна цінова політика, наявні проблеми з реалізацією продукції, що потребує постійного моніторингу, аналізу та заходів щодо вирішення проблем. Зниження реальних доходів населення зумовило зменшення споживання молочної продукції, а отже, виробництва її на молокозаводах, що негативно вплинуло на обсяги заготівель продукції молока в сільськогосподарських підприємствах України. Іншою причиною погіршення ситуації на молочному ринку вважають брак високоякісної сировини через зменшення поголів'я та зниження продуктивності корів. Також основною підставою погіршення становища виробників молочної продукції стало формування низької закупівельної ціни на тлі собівартості виробництва, яка суттєво зростає. Девальвація національної валюти, відсутність державної підтримки можуть стати причинами гальмування економічного розвитку молочної галузі України загалом. Отже, потрібно терміново змінювати ситуацію, оскільки невдовзі можуть виникнути суттєві проблеми навіть у підприємств, які є лідерами на ринку молочних продуктів, не говорячи вже про представників середнього та малого молочного бізнесу. Виробництво молока можна зробити конкурентоспроможним та прибутковим видом агробізнесу, але цей процес є тривалим і потребує уваги та інвестиційних видатків з боку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значення молочної промисловості у господарстві України та вагомість молокопродуктів у щоденному споживанні її населенням пояснюють велику увагу науковців до тенденцій та перспектив її розвитку. Проблеми та закономірності розвитку молочної галузі промисловості, основні фактори її розвитку досліджувались такими науковцями, як О.В. Грищенко [2, с. 15], О.В. Лакішик [3, с. 68], Я.О. Тивончук [4, с. 11], В.О. Цимбал [5, с. 60].

Проблеми формування конкурентних відносин на ринку молочної продукції досліджувалися в роботах М.Г. Павличенко [6, с. 49]. Основні чинники розвитку молочної галузі та ринку молока досліджувалися в працях В.М. Бондаренко [7, с. 37]. Проблеми державної підтримки виробників молока описували М.Ю. Соколов, А.С. Пономаренко [8, с. 10; 9, с. 55]. Крім того, дослідження молочної галузі висвітлюються аграрними виданнями, такими як «Аграрний тиждень» [10], «Агробізнес сьогодні» [11], «Інфагро» [12], а також аграрними організаціями, такими як Національна асоціація молочників України «Укрмолпром» [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Постійна зміна організаційно-правових умов ведення господарства в молочній промисловості потребує подальших теоретичних та практичних досліджень. Ринок молочної сировини, як і вся економіка України, переживає серйозну кризу. Незважаючи на позитивну динаміку розвитку молочної галузі України, невирішеними залишаються питання виявлення причин спаду виробництва молока в господарствах населення, врегулювання закупівельної ціни на молоко, способів підвищення якості молока як сировини господарствами населення тощо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану ринку молока і молокопродуктів в Україні, визначенні основних проблем і тенденцій його функціонування та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На ринку продовольчих продуктів молоко і молокопродукти посідають одне з провідних місць. Досліджуючи стан молокопереробної галузі за всі роки незалежності, бачимо, що, незважаючи на стратегічне значення для економіки України, він не тільки не відповідає потенційним можливостям, але й постійно погіршується.

До молочної галузі за класифікатором видів економічної діяльності 2010 (група «Виробництво молочних продуктів» (клас 10.51)) відносяться такі види діяльності:

- виробництво незбираного молока визначеної жирності, пастеризованого, стерилізованого, гомогенізованого, топленого;
- виробництво напоїв на основі молока (кефіру, ряжанки тощо);
- виробництво вершків з незбираного молока, пастеризованого, стерилізованого та гомогенізованого;
- виробництво сухого молока та згущеного молока з цукром або без цукру;
- виробництво молока та вершків у твердій формі;
- виробництво вершкового масла з коров'ячого молока і топленого масла (молочного жиру);
- виробництво йогурту;
- виробництво твердого та м'якого сиру;
- виробництво сироватки;
- виробництво казеїну та лактози;
- виробництво інших молочних продуктів [14].

Вищезгадана група включає виробництво молочних пастоподібних продуктів (крім спрейдів), виробництво сметани, морозива та іншого харчового льоду, такого як шербет (десерт з фруктів із льодом та цукром) (клас 10.52). Проте не відноситься виробництво сухих молочних сумішей і молочних консервів для немовлят і малюків, виробництво спредів і сумішей молочного та рослинних жирів, у яких частка молочного жиру складає не менше 25% [14].

Моніторинг ринку молока та молочної продукції є складним завданням, оскільки потрібно

враховувати особливості й характеристики як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. У створенні та розвитку ринку молока й молочних продуктів важливим чинником виступає формування попиту, який визначається рівнем споживання цього виду продукції. Як бачимо, споживання молока та молочних продуктів в Україні на душу населення, згідно з даними Державної служби статистики України, за 2016 р. дещо знизилось (на 8,4 кг) порівняно з 2013 р. і складає в середньому за рік 235,2 кг/ос. Це значно менше за раціональну науково обґрунтовану річну норму споживання в розмірі 350–380 кг і становить лише 67,2% норми (рис. 1) [15].

Відстають українці в споживанні молочних продуктів і від європейських традицій. Для порівняння, сьогодні Франція та Скандинавські країни споживають понад 590 кг молока на людину в рік, Прибалтійські – більше 300 кг.

Розглянемо динаміку виробництва молока та молочних продуктів України за 2007–2016 рр. (рис. 2).

Розрахунки, представлені на рис. 2, що проведені згідно з даними Державної служби статистики, свідчать про те, що виробництво молока та молочних продуктів в Україні має нестабільний характер. Зокрема, обсяг виробництва молока за період незалежності скоротився більш ніж у 2,3 рази, а у 2016 р. становив

лише 10 381,5 тис. т, тоді як у 1990 р. цей показник становив 24 508,3 тис. т [1].

Як бачимо з рис. 2, в Україні після тривалого стійкого падіння виробництво молока почало зростати. У 2012 р. порівняно з попереднім роком воно зросло на 2,6%, становлячи 11 377,6 тис. т. У 2013 р. воно зросло ще майже на 1% до рівня 2012 р. Але вже у 2014 р. знову спостерігаємо стійкий спад виробництва молока на 3% порівняно з попереднім роком, що спричинено не тільки економічною ситуацією в країні, але й обтяжливими політичними обставинами. Адже в розрахунку обсягів виробництва молока у 2014 р. не враховувались обсяги виробництва тимчасово окупованих територій Автономної Республіки Крим, міста Севастополя, Донецької та Луганської областей. У 2016 р. порівняно з 2013 р. загалом виробництво знизилось на 9,63%.

Станом на 2017 р. 78% загального виробництва молока виробляється на господарствах населення, а 22% – на сільськогосподарських підприємствах [16, с. 156]. Динаміка обсягів виробництва молочних продуктів за видами наведена в табл. 1.

Проведений аналіз дає змогу зробити висновки, що найбільше в Україні молокопереробні підприємства виробляють питного молока та йогуртів, а саме 56,8% та 25,8% у структурі за підсумками 2016 р. За підсумками 2016 р.

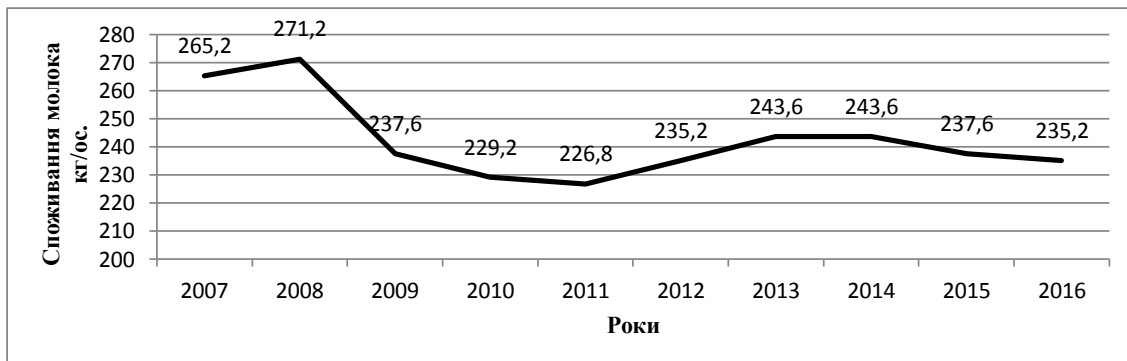


Рис. 1. Динаміка споживання молока та молочних продуктів українцями (на одну особу за рік, кг) за 2007–2016 рр.

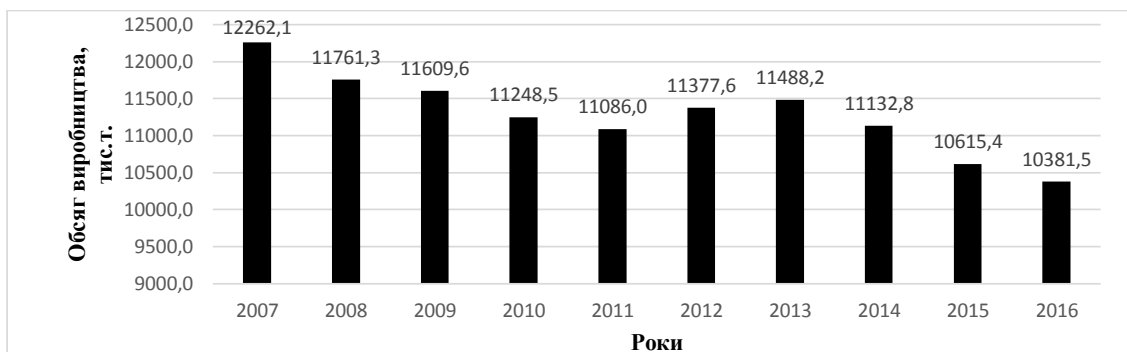


Рис. 2. Динаміка виробництва молока та молочних продуктів в Україні протягом 2007–2016 рр. [1]

приріст було відзначено під час виробництва кисломолочного сиру. Обсяг виробництва першого склав 69,6 тис. т, що на 3,6% більше, ніж у 2015 р. При цьому щороку скорочується виробництво інших видів молочної продукції: майже на 8% скоротилося виробництво жирних сирів, а саме до 113,1 тис. т; на 4% скоротилися обсяги молока, а саме до 926,2 тис. т; на 1,4% скоротився обсяг кисломолочної продукції (йогурт, кефір, сметана), а саме до 420,2 тис. т. Порівняно з 2013 р. у 2016 р. знизилось виробництво молока (-4,7%), твердого сиру (-13%), масла вершкового (-7,1%) та сирів свіжих неферментованих (-16,8%), йогуртів та інших ферментованих чи сквашених молока й вершків (-19,5%).

Виробництво та переробка молока відбуваються в кожній області України, але перше місце посідає Вінницька область (673,6 тис. т), друге – Полтавська (673,6 тис. т), третє – Хмельницька (520,4 тис. т). (рис. 3).

Сьогодні ринок молока та молочних продуктів представлений більш ніж 300 підприємствами, майже 80% ринку забезпечують 50 заводів, значна частина яких входить до складу великих холдингів [16, с. 58]. У 2013 р. експерти відзначили 20 лідерів молочної продукції, серед яких найбільшу частку займав «Danone» (9,0%), найменшу – «Українська сирна компанія» (0,9%). Решту ринку розподіляли між собою дрібні компанії та молокопереробні заводи (рис. 4) [17].

Важливим напрямом аналізу стану та перспектив розвитку ринку є визначення його експортно-імпортного потенціалу (табл. 2).

Згідно зі статистичними даними протягом 2013–2016 рр. обсяги експорту Україною молочних продуктів мали тенденцію до скорочення. Проте у 2017 р. відбулось його зростання на 163,9 млн. грн., тобто на 49,6%, що, безумовно, є позитивною тенденцією.

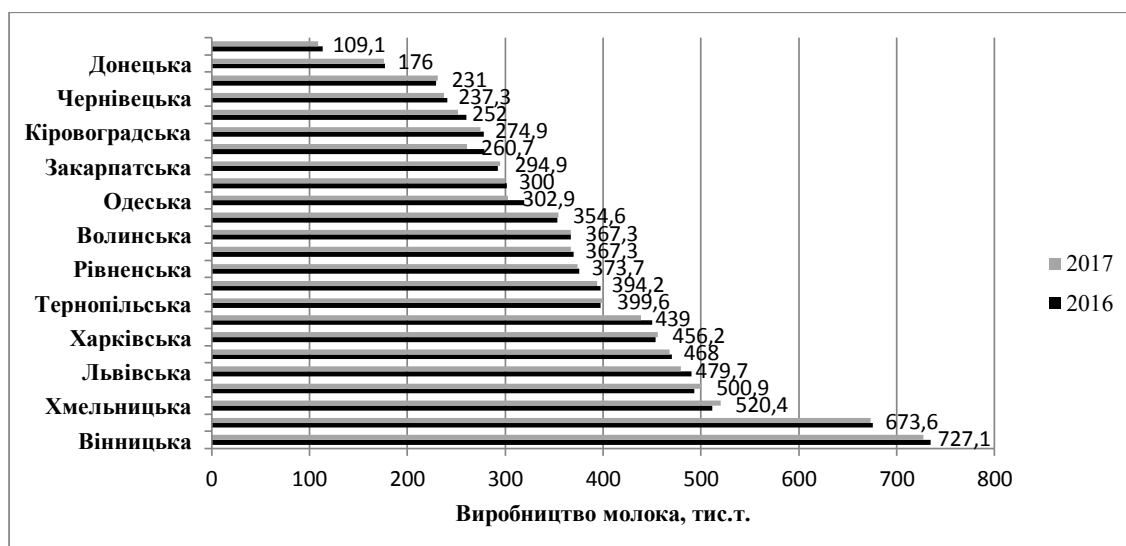


Рис. 3. Виробництво та переробка молока в розрізі областей України станом на 2016–2017 рр.

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва основних видів молочних продуктів за 2013–2016 рр., тис. т [1]

Види молочної продукції	Роки				Відхилення 2016 р. від 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	абсолютне (+/-)	відносне (%)
Молоко рідке оброблене (пастеризоване, стерилізоване), тис. т	972	1 117	965,6	926,2	-45,8	-4,7
Масло вершкове, тис. т	94,3	114	109	101	6,7	7,1
Сир свіжий неферментований (недозрілий і невитриманий), тис. т	83,7	74,7	67,2	69,6	-14,1	-16,8
Сири жирні, тис. т	165	130	122,6	113,1	-51,9	-31,5
Йогурт та інші ферментовані чи сквашені молоко та вершки, тис. т	522	473	426,1	420,2	-101,8	-19,5

Найбільшими десятима експортерами вітчизняної молочної продукції у 2017 р. стали Казахстан (8,18%), Об'єднані Арабські Емірати (6,97%), Німеччина (6,94%), Туреччина (6,21%), Марокко (5,96%), США (5,7%), Республіка Молдова (5,27%), Польща (4,73%), Грузія (3,88%), Азербайджан (2,67%), Франція (2,52%). Тобто основними споживачами української молочної продукції залишаються країни пострадянського простору [1]. Проте Україна активно шукає нові ринки збуту та проводить торгові місії до країн Азії та Африки.

З 1 січня 2016 року Україна має дозвіл на поставки молочних продуктів до ЄС. Проте реальних поставок практично ніхто не здійснював, адже українська молочна продукція на ринку Європи не є конкурентоспроможною. Отримання дозволу на експорт до країн ЄС для України все ж таки є позитивним моментом, адже це означає, що наш продукт якісний та дає можливість підвищити рівень довіри до вітчизняної молочної продукції на інших ринках.

Серед нових ринків, з якими Україна почала активно працювати щодо торгівлі молочними продуктами у 2016 р., стали Китай, Єгипет, Об'єднані Арабські Емірати, Бангладеш, В'єтнам.

У нашу країну імпортують переважно окремі види десертно-йогуртової продукції та високоякісних сирів. Основними постачальниками продукції на вітчизняний ринок є Польща (30,41%), Німеччина (20,1%), Франція (8,95%),

Нідерланди (7,17%), Болгарія (5,79%), Бельгія (4,26%), Італія (3,77%), Чехія (3,22%), Словаччина (2,89%), Білорусь (2,68%).

З рис. 5 бачимо, що найбільше експортувалося масла вершкового та інших жирів, вироблених з молока, молочних паст (129 859,2 тис. дол. США, або 46,1%); молока й вершків згущених з додаванням цукру (80 585,4 тис. дол. США, або 28,61%); сирів усіх видів та кисломолочних сирів (32 510,3 тис. дол. США, або 11,54%). Частка інших видів молочної продукції в загальних обсягах експорту є такою: сироватка має 8,81% (на суму 24 827,8 тис. дол. США), молоко та вершки незгущені – 3,46% (на суму 9 733,7 тис. дол. США), маслянка, йогурти, кефір та інші ферментовані молочні продукти – 1,48% (на суму 4 179,8 тис. грн).

Загалом у 2017 р. порівняно з 2016 р. експорт молочної продукції збільшився на 78,43%.

За 2012–2017 рр. ціни на молоко зросли загалом на 151,27%, що зумовлено здебільшого інфляційними чинниками (рис. 6). На нашу думку, високі темпи зростання цін на молочну продукцію в Україні пов'язані перш за все з низькою ефективністю виробництва молока більшості сільськогосподарських підприємств, адже за таких умов збільшення вартості сировини спричиняє набагато більший ріст вартості готового продукту.

Проте нарощення експорту дало можливість підвищити закупівельні ціни на молоко. Вперше

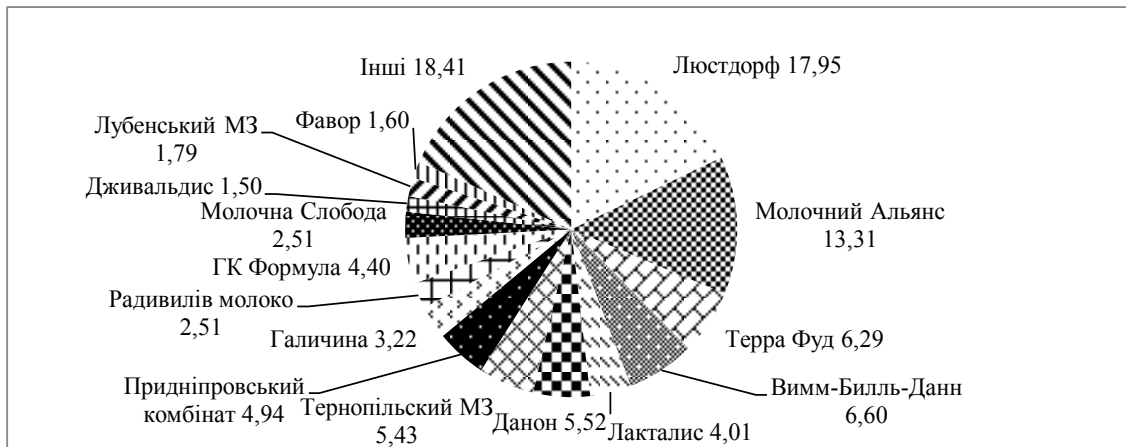


Рис. 4. Структура основних виробників молочної продукції в Україні у 2017 р.

Таблиця 2

Динаміка основних показників зовнішньої торгівлі молоком і молочними продуктами України за 2007–2017 рр. [1]

Показники	Роки										
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Імпорт, млн. грн.	99,8	141,5	140,5	135,4	150,4	196,4	262,6	185,8	79,8	59,5	84,9
Експорт, млн. грн.	622,7	690,3	476,4	648,8	703,8	612,4	691,7	575,4	386,5	330,5	494,4
Сальдо, млн. грн.	522,9	548,8	335,9	513,4	553,4	416	429,1	389,6	306,7	271	409,5

за тривалий період розрив між ґатунками був виправданим. Як відомо, попередніми роками різниця між ціною на екстра-, вищий та перший ґатунки перебувала в межах 2–3%. Це досить низький показник, який не давав можливості компенсувати витрати на виробництво високоякісного молока.

У 2017 р. різниця в ціні екстра- та вищого ґатунку склала близько 6%. Це свідчить про потребу якісної сировини з боку переробників, що, відповідно, стимулювало збільшення виробництва такого молока.

Середньорічна ціна на молоко екстраґатунку склала 9 грн./кг з урахуванням ПДВ, що на 36% вище за ціну 2016 р. Вищий ґатунку коштував 8,51 грн. (+34,12%). При цьому найбільше зросла середньорічна ціна на перший ґатунку (+49%), а саме 8,24 грн./кг [17].

Відповідно до вищенаведених досліджень можемо зробити узагальнення проблем молочної галузі України та шляхів їх вирішення (табл. 3).

Висновки. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що серед основних

проблем на ринку молока та молочної продукції України слід назвати недостатню кількість молока як сировини; досить значну сезонність виробництва та низьку якість молочної сировини, що однозначно негативно впливає на виробництво молочних продуктів та загострює проблему збуту продукції, а особливо на зовнішньому ринку; відсутність стандартів якості на молочну продукцію, які б гальмує вихід вітчизняної продукції на зовнішній ринок; недостатній захист споживачів від неякісної молочної продукції (з високим вмістом шкідливих речовин для здоров'я людини, заміною молочного жиру на рослинний тощо); зниження рівня споживання.

Варто відзначити, що одним з пріоритетних завдань подальшого розвитку вітчизняної молокопереробної галузі є підвищення якості молочної сировини, адже від цього залежать також ринки збуту готової продукції. Донедавна вагому частку молочної продукції, виробленої в Україні, експортували до Росії, адже російські та українські стандарти були дуже наближе-

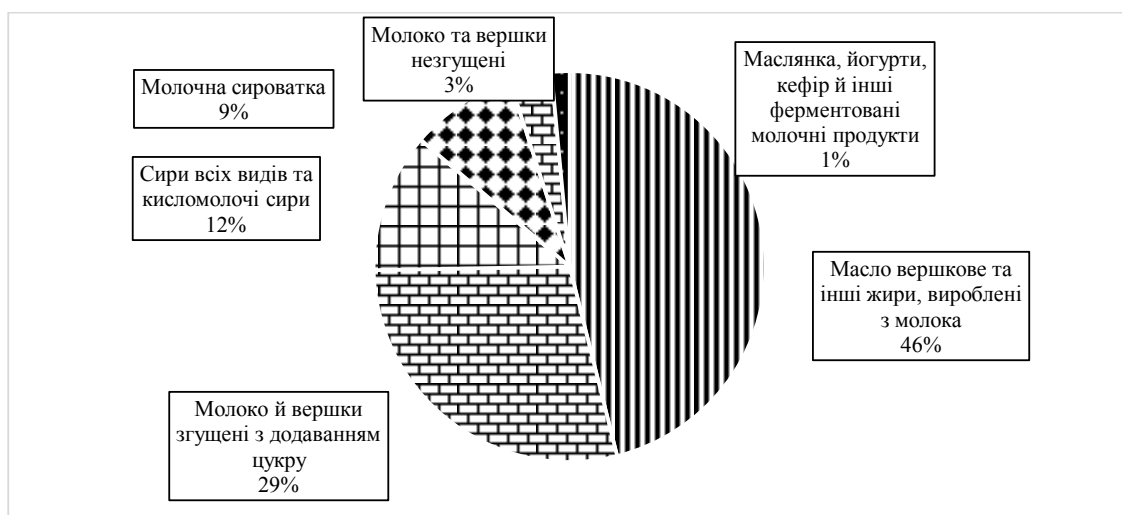


Рис. 5. Структура експорту молочної продукції України у 2017 р. за її видами

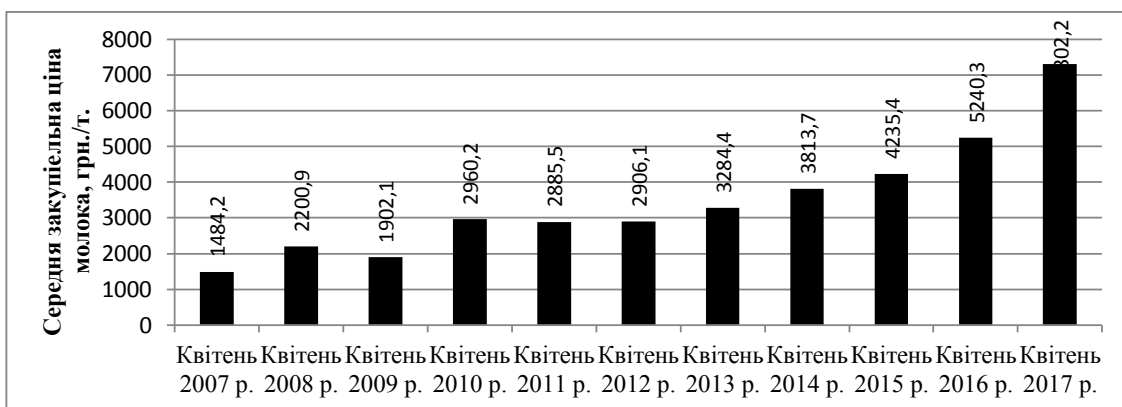


Рис. 6. Динаміка середніх цін реалізації продукції сільськими господарствами за 2007–2017 рр.

Таблиця 3

Основні проблеми молочної галузі України та напрями їх вирішення

Проблема	Опис проблеми	Напрями вирішення проблеми
Постійне зменшення кількості молочної сировини	Нині досить затратно утримувати велику рогату худобу. Так, відповідно до офіційних даних Державної служби статистики, лише за 2016 р. виробництво молока скоротилось на 9,63% порівняно з 2013 р. 2016 р. став продовженням тенденції, яка спостерігалась декілька останніх років [1]. В результаті маємо зменшення сировини з року в рік і постійно зростаючу конкуренцію на неї. Закупівельні ціни постійно зростають, збільшуючи собівартість виробництва продукції та ціну для кінцевих споживачів.	Введення дотацій з боку держави, отже, стимулювання виробників молока утримувати та збільшувати власні поголів'я. Наприклад, дотації за приріст поголів'я корів власного відтворення, закуплених племінних нетелей чи корів у фізичних осіб, доплата за якість молока. Правила доступу до дотацій мають бути стабільними, прозорими та забезпечувати рівний доступ для всіх, хто має на це право відповідно до чинного законодавства.
Обмежений доступ до фінансових ресурсів та відсутність програм фінансування молокопереробних підприємств	Відсутність спеціальних програм фінансування молокопереробних підприємств. Ті, хто згоден фінансувати, робить це під великі (порівняно з аграріями) відсотки, які найчастіше стають додатковим тягарем для підприємств. Банки відзначають низьку рентабельність більшості молокопереробників та негативні чинники, що впливають на високі фінансові ризики, зокрема зменшення кількості сировини, зростання вартості на неї, збільшення цін на імпортовані товари, підвищення цін на енергоносії (газ, паливо, електроенергія тощо).	Введення ефективного механізму здешевлення кредитів, зокрема <i>можливість отримання довгострокового фінансування на умовах повернення, але під низький відсоток (або краще без відсотків загалом) для підприємств-молокопереробників, що дасть їм можливість бути фінансово стійкими на ринку.</i>
Недостатній контроль з боку контролюючих органів за якістю молочної сировини, що виробляється	Якість молочних продуктів безпосередньо залежить від якості сировини, з якої вони виробляються. Якість сировини залежить від дотримання виробниками встановлених норм та стандартів під час виробництва, які в Україні практично не контролюються та не регулюються.	Введення з боку контролюючих органів штрафних санкцій до виробників та переробників неякісної сировини, а також системи обов'язкової сертифікації. Важливим моментом вдосконалення законодавчої бази є не лише написання потрібних і правильних законів з боку державних органів управління, але й забезпечення належного рівня дотримання норм та покарання порушників за їхнє невиконання.
Невідповідність якості кінцевої продукції підприємств молочної промисловості України міжнародним стандартам ЄС	Молочна сировина в Україні має низькі показники якості та не відповідає міжнародним стандартам. Основною причиною цього є концентрація виробництва молока в дрібних господарствах, де наявні такі проблеми: <ul style="list-style-type: none"> – недотримання вимог щодо утримання корів та санітарно-гігієнічних норм; – порушення технології доїння; – майже повна відсутність первинної обробки молока та його охолодження; – порушення вимог щодо зберігання молока; – відсутність можливості негайного транспортування молока на молокопереробні заводи; – відсутність «холодної логістики». 	Необхідне впровадження систем управління якістю в сільськогосподарських підприємствах. Виробникам молока потрібно інвестувати кошти в селекційно-племінну справу, запроваджувати науково інноваційну, обґрунтовану систему годівлі та енергозаощаджувальні технології, сприяти поліпшенню загальної культури виробництва. Для збільшення обсягів виробництва та підвищення якості сировини необхідна інтеграція виробників молока з переробними підприємствами з метою пришвидшення надходження його на переробку та подолання проблеми дефіциту сировини.

ними один до одного, а вимоги, які висувались до якості молока, були нижчими, ніж вимоги в Європі. Суттєвою причиною, що обмежує експорт нашої молочної продукції в країни ЄС, є те, що більшість молока виробляється господарствами населення, які не мають необхідних технологій для його зберігання. Потрібно спря-

мувати зусилля на підвищення якості молока шляхом придбання та використання сучасного доїльного та холодильного обладнання. Тому вважаємо, що господарства населення, які займаються виробництвом молочної сировини, сьогодні потребують фінансової допомоги та уваги з боку державного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Грищенко О.В. Сучасний стан і перспективи розвитку молокопродуктового підкомплексу України. АгроІнКом. 2008. № 7–10. С. 32–33.
3. Лакішик О.В. Стан і перспективи експорту молока та молокопродуктів. Економіка АПК. 2008. № 3. С. 136–141.
4. Тивончук Я.О. Формування та розвиток ринку молока і молокопродуктів в Україні. Економіка АПК. 2008. № 12. С. 131–136.
5. Цимбал В.О. Шляхи подолання кризи у молочної галузі. АгроІнКом. 2008. № 1–3. С. 21–28.
6. Павличенко М.Г. Ринок молока в Україні та перспективи для різних категорій господарств. Молочна промисловість. 2011. № 5. С. 18–20.
7. Бондаренко В. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні. Економіка АПК. 2008. № 5. С. 61–64.
8. Соколов М.Ю. Держпідтримка-2017: у вільне плавання, або як не вмерти на шляху до світлого майбутнього. URL: <http://www.milkua.info/uk/post/derzpidtrimka-2017-u-vilne-plavanna-abo-ak-ne-vmerti-na-slahu-do-svitlogo-majbutnogo>.
9. Пономаренко А.С. Молочна галузь України: проблеми та перспективи розвитку. Young Scientist. 2015. № 12 (27). Р. 3. December. Р. 169–175.
10. Аграрний тиждень. Україна. URL: <http://www.a7d.com.ua>.
11. Агробізнес сьогодні. URL: <http://agro-business.com.ua>.
12. Інфагро Україна. URL: <http://infagro.com.ua/ua>.
13. Аналітика / Інфографіка // УкрМолПром. URL: <http://www.ukrmolprom.kiev.ua/ua>.
14. КВЕД 2010. Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності. URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html.
15. Скопенко Н.С., Бовкун А.О. Сучасний стан та тенденції розвитку молочної галузі України. URL: http://ipdo.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=259&Itemid=&lang=en_2.
16. Бутенко М.І. Моніторинг розвитку ринку молока та молочних продуктів України. Спілка молочних підприємств України. 2013. Вип. 5. 100 с.
17. Agravery / Аграрне інформаційне агентство. URL: <http://agravery.com>.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

THE MAIN TRENDS OF DEVELOPMENT PHARMACEUTICAL MARKET IN UKRAINE

Кузьмінська Н.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Місяйло О.В.

студентка,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті проведено аналіз фармацевтичного ринку України, досліджено особливості діяльності вітчизняних виробників основних видів фармацевтичної продукції та препаратів. Наведено рейтинг найбільших маркетуючих підприємств за обсягами продажів в Україні. Визначена структура вітчизняних та іноземних виробників лікарських засобів. Проаналізовано зміни середньозваженої ціни на товари різних категорій в «аптечному кошику» та основні показники діяльності вітчизняних підприємств. Запропоновано заходи щодо перспективного розвитку фармацевтичної галузі.

Ключові слова: фармацевтична галузь, лікарські засоби, вітчизняне підприємство.

Статья посвящена анализу фармацевтического рынка Украины, исследованы особенности деятельности отечественных производителей основных видов фармацевтической продукции и препаратов. Приведен рейтинг крупнейших маркетирующих предприятий по объемам продаж в Украине. Определена структура отечественных и иностранных производителей лекарственных средств. Проанализированы изменения средневзвешенной цены на товары различных категорий в «аптечной корзине». Предложены мероприятия по перспективному развитию фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, лекарственные средства, отечественное предприятие.

The article is devoted to the research of the pharmaceutical market of Ukraine, the features of the activities of domestic manufacturers of the main types of pharmaceutical products and preparations are investigated. The rating of the largest market-leading enterprises by the volume of sales in Ukraine is given. The structure of domestic and foreign manufacturers of medicines is determined. The changes of the average weighted price for goods of different categories in the pharmacy basket and the main indicators of activity of domestic enterprises are analyzed. The measures on the perspective development of the pharmaceutical industry is proposed.

Key words: pharmaceutical industry, pharmaceuticals, domestic enterprise.

Постановка проблеми. Для забезпечення показників сталого соціально-економічного розвитку країн світу пріоритетним завданням державної політики є ефективна система охорони здоров'я, від якої залежить рівень і якість життя населення, його працездатність. Розвиток вітчизняної фармацевтичної галузі як однієї із найголовніших складових частин системи охорони здоров'я, фактори впливу на неї та основні принципи її функціонування є актуальною темою дослідження, оскільки, незважаючи на загальну економічну кризу, фармацевтичний ринок в Україні розвивається досить динамічно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

З огляду на важливість поставленої проблеми, дослідження фармацевтичного ринку повинне бути систематичним, тому і є предметом аналізу багатьох науковців, експертів та фахівців фармацевтичних компаній та міжнародних організацій. Дослідженням українського фармринку займалися вітчизняні науковці Ю.І. Гілета, С.Ю. Гончарова, О.І. Жилінська, Г.В. Костюк, Л.Л. Литвененко, А.В. Шевченко, С.В. Шеховцов та багато інших.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є виявлення основних тенденцій розвитку фармацевтичного ринку

України, аналіз його структури, оцінка сучасного стану та формування заходів для подальшого перспективного розвитку фармацевтичної галузі загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Статтею 49 Конституції України визначено одне із найголовніших прав людини – право на охорону здоров'я, статтею 3 – найвищі соціальні цінності, в які входить здоров'я людини. Для будь-якої країни світу ефективність системи охорони здоров'я відіграє одну із найважливіших ролей у забезпеченні громадянам належного рівня життя [6].

Галузь фармацевтичної промисловості є однією із провідних та таких, що швидко розвиваються. Український фармацевтичний ринок представлений як іноземними, так і вітчизняними виробниками. Рейтинг маркетуючих організацій за обсягом продажів усіх товарів «аптечного кошика» у грошовому вираженні очолюють три українські компанії: «Фармак», «Корпорація Артеріум» і фармацевтична фірма «Дарниця» (таблиця 1) [1].

Обсяги продажів вітчизняної та іноземної фармацевтичної продукції у грошовому вираженні тяжіє до іноземних виробників, а у натуральному – навпаки, до вітчизняних (рисунок 1) [1].

За даними Міністерства охорони здоров'я («Державний реєстр лікарських засобів України»), станом на листопад 2018 року в реєстрі міститься 12 991 лікарський засіб (ЛЗ), із них 3976 (30,6%) – вітчизняного виробництва, 9015 (69,4%) – іноземного. За класифікаційними групами зареєстрованих ЛЗ: *готові ЛЗ* становлять 85,3% від усієї вітчизняної продукції, що входить до реєстру, та 76,3% – іноземної, *субстанція* – 7,9% та 17,9% відповідно, *in bulk* – 5,4% та 4,4%, *фасування із in bulk* – по 1,4%.

За підсумками 2017 року обсяги продажів у грошовому вираженні зросли на 21,2% проти 2016 року і становили 72,7 млрд. грн.,

Таблиця 1

Рейтинг маркетуючих організацій за обсягом продажів усіх товарів «аптечного кошика» у грошовому вираженні за 2017 р.

№ п/п	Назва підприємства (країна)
1	Фармак (Україна)
2	Артеріум Корпорація (Україна)
3	Дарниця (Україна)
4	Sanofi (Франція)
5	Teva (Ізраїль)
6	Berlin-Chemie (Німеччина)
7	Київський вітамінний завод (Україна)
8	Здоров'я, Група компаній (Україна)
9	Юрія-Фарм (Україна)
10	Takeda (Японія)
11	KRKA (Словаччина)
12	Дельта Медикел (Україна)
13	Кусум Фарм (Україна)
14	Sandoz (Швейцарія)
15	Bayer Consumer Care (Швейцарія)

а обсяги продажів у натуральному вираженні зросли на 5,6% і становили 1,7 млрд. пачок. Але, незважаючи на це, спостерігається зменшення темпу приросту обсягів продажів як у грошовому вираженні, так і в натуральному (таблиця 2) [1].

Прогнозне значення на 2018 рік було визначено за допомогою ліній трендів: для обсягу продажів у грошовому вираженні – користуючись лінійною функцією залежності $y(t) = 12,221 \cdot t - 24578$ ($R^2=0,998$); для обсягу продажів у натуральному вираженні – $y(t) = 0,0516 \cdot t - 102,4$ ($R^2=0,738$).

На думку експертів, зростання обсягів українського фармринку буде спостерігатись і надалі, оскільки за кількістю придбаних ліків у розрахунку на одну особу Україна посідає одну з найнижчих позицій серед країн світу. Один

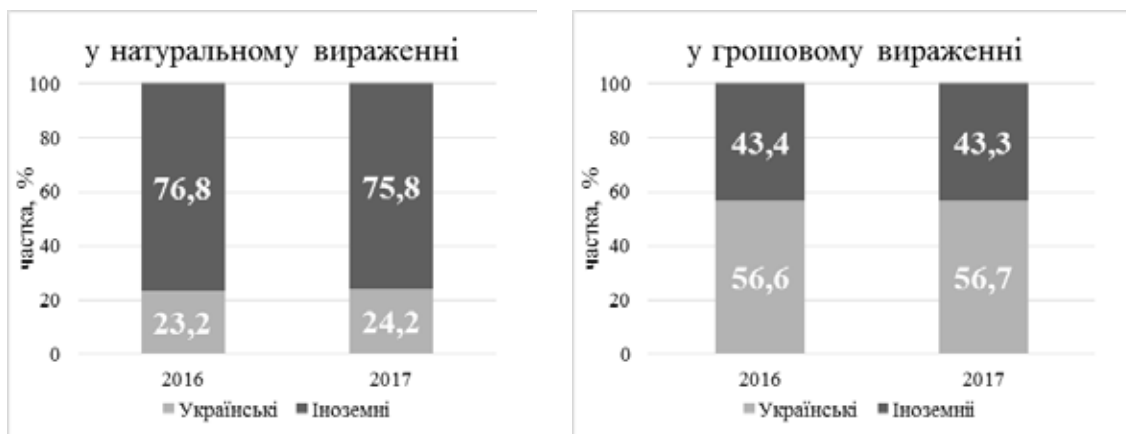


Рис. 1. Розподіл обсягів продажів фармацевтичної продукції в Україні між вітчизняними та іноземними виробниками у натуральному та грошовому вираженні за 2016–2017 рр.

українець у рік споживає ліків у середньому на \$62, тоді як житель Великобританії – на \$383, Швеції – на \$501, Канади – на \$587. Глобальний фармацевтичний ринок щорічно зростає на 5–6% і, згідно з прогнозами, за 2017–2021 роки зростає на 34% – до \$1,485 трлн. Майже чверть цього приросту дадуть країни з фармацевтичними ринками, що розвиваються [4].

Щодо середньозваженої ціни лікарського засобу, то за результатами 2017 року середньозважена ціна 1 пачки товарів «аптечного кошику» становить 43,1 грн. Найдорожчою виявилася косметика – 57,70 грн., на другому місці – лікувальні засоби – 54,90 грн., далі йдуть дієтичні добавки – 54,30 грн., медичні вироби – 11,90 грн. (таблиця 3) [1].

Середньорічний темп приросту середньозваженої ціни товарів різних категорій «аптечного кошика» за період 2014–2017 років становить: для медичних виробів – 19,3%, для косметики – 17,7%, для дієтичних добавок – 16,2%, для лікарських засобів – 15,2%, для ринку загалом – 17%.

За даними 2017 року найбільшу частку структури аптечних продажів у натуральному вираженні займають низьковартісні лікарські засоби, а у грошовому вираженні – високовартісні (рис. 2) [1].

Досить важливою на фармацевтичному ринку є роль дистриб'ютора. До топ-5 найбільших дистриб'юторів за обсягом поставок лікарських засобів в аптечні установи в грошовому вираженні за підсумками 2017 року належать БадМ

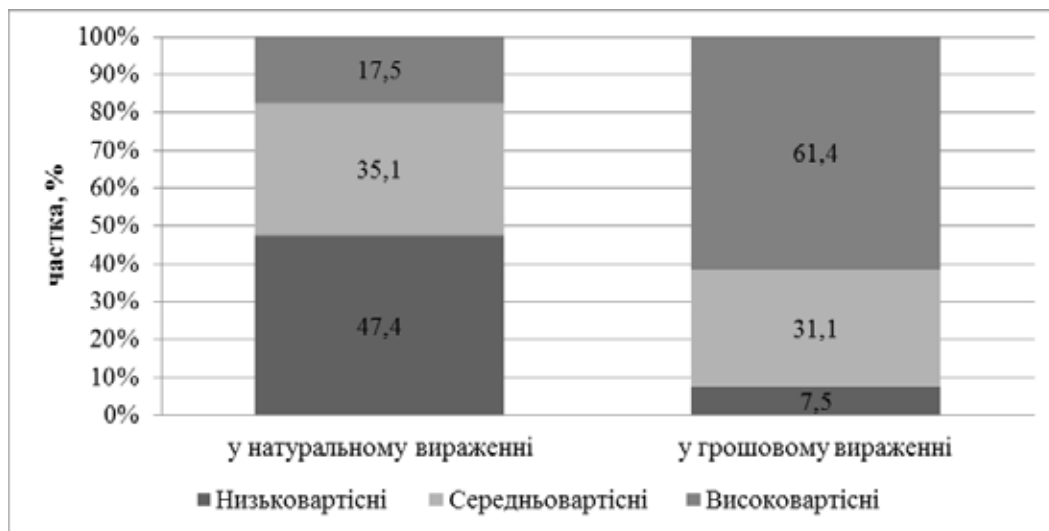


Рис. 2. Структура аптечних продажів лікувальних засобів у 2017 році

Таблиця 2
Сукупний обсяг продажів товарів «аптечного кошика» у грошовому і натуральному вираженні за період 2014–2018 рр.

Рік	Обсяг продажів, млрд. грн.	Темп приросту, %	Обсяг продажів, млрд. пач.	Темп приросту, %
2014	35,6	-	1,557	-
2015	49,2	138,4	1,522	97,7
2016	60,0	121,9	1,610	105,8
2017	72,7	121,2	1,700	105,6
2018 (прогноз)	84	115,5	1,729	101,7

Таблиця 3
Середньозважена ціна товарів різних категорій «аптечного кошика» за період 2014–2017 рр.

Рік	Ціни товарів різних категорій, грн.				
	Лікарські засоби	Медичні вироби	Косметика	Дієтичні добавки	Ринок в загальному
2014	31,10	5,90	30,10	29,80	23,00
2015	42,60	9,20	44,80	45,00	32,60
2016	48,40	10,30	51,90	49,10	37,60
2017	54,90	11,90	57,70	54,30	43,10

(Дніпро), Оптима-Фарм (Київ), Вента (Дніпро), Фармпланета (Київ), Фіто-Лек (Харків). В аналізованому році питома вага дистриб'юторів у поставці лікарських засобів становить 85,1%, при цьому частка поставок топ-3 компаній-лідерів акумулює майже 79%.

Стан діяльності підприємств українського фармринку за 2013–2014 роки демонструє таблиця 4 [2]. Аналізуючи дані за 4 роки, можна стверджувати, що українські виробники лікарських засобів та препаратів мають високий рівень операційної рентабельності, обсяг реалізованої продукції у 2016 році порівняно з 2013 роком зріс майже вдвічі, також удвічі збільшився чистий прибуток, а кількість підприємств, які одержують прибуток, зросла на 15%, проте кількість підприємств, які займаються виробництвом фармацевтичної продукції, зменшилась на 21%.

За напрямками експорту ліків з України у 2017 році країнами-лідерами були Узбекистан (30% від загального обсягу експорту), Росія (15%), Казахстан і Білорусь (по 10%), щодо напрямів імпорту ліків в Україну у 2017 році – Німеччина (19% від загального обсягу імпорту), Індія (9%), Франція (8%), Італія (6%). У рейтингу експортерів фармпродукції за даними 2016 року Україна посіла 61 місце, перших три зайняли Німеччина, Швейцарія, США відповідно. У рейтингу імпортерів Україна зайняла 45 місце, лідерами були США, Німеччина, Бельгія [4].

Україна постійно накопичує досвід щодо національної системи державного управління. Практика інших країн, яка стосується фармацевтичної галузі, є однією з найголовніших. Використання історичного досвіду управління системи охорони здоров'я є об'єктивною необхідністю [3].

У 2013 році Г.В. Костюк і А.В. Коваленко провели аналіз-порівняння фармацевтичної галузі України, Польщі та Німеччини. За отриманими результатами, Німеччина має високоефективну фармацевтичну промисловість, Польща – на шляху розвитку до такого ж стану [7].

Для країн Європейського союзу характерними рисами є [5]: розвиток вітчизняного фармацевтичного сектору; стійкий розвиток ринку (середній щорічний темп 3–5%); інноваційність.

Для перспективного розвитку українських виробників фармацевтичного ринку необхідне впровадження таких заходів:

- міжнародна кооперація українських і іноземних виробників для обміну досвідом, технологіями тощо;
- забезпечення інвестиціями НДДКР, які можуть вплинути на ефективність виробництва;
- впровадження стратегій, що стосуються конкурентоспроможності вітчизняних виробників на міжнародному ринку;
- удосконалення логістичної системи постачання, збуту та виробництва продукції;
- покращення маркетингової діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Фармацевтичний ринок України, як і в багатьох інших країнах, динамічно розвивається. Аналіз проведеного дослідження показав, що за даними 2017 року у структурі іноземних і вітчизняних виробників більшу частку (75,6%) у натуральному вираженні займали закордонні виробники, а у грошовому (56,7%) – українські. Це означає, що український споживач віддає перевагу закордонному виробнику у разі низькоартсних лікарських засобів, а у разі потреби покупки високоартсних – вибирає вітчизняного виробника, бо

Таблиця 4

Показники діяльності підприємств із виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів за період 2013–2016 рр.

Показник	Роки				Коефіцієнт зміни у 2016 р. порівняно з 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	248	233	229	196	0,79
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	22,3	21,5	20,6	22,5	1,009
Витрати на персонал, млн. грн.	2158,6	2442,3	3077,7	3842	1,78
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	13685	15735,3	21512,3	27201,2	1,988
Витрати на виробництво, млн. грн.	10264,5	11801,5	17224,2	20784,5	2,025
Чистий прибуток, млн. грн.	1068	501	1485,8	2368,8	2,218
Підприємства, які одержали прибуток, у % до загальної кількості підприємств	66,7	65,5	75,8	76,8	1,151
Рівень операційної рентабельності, %	15,2	14,9	17,2	15,7	1,033

його ціни, за оцінками експертів, у 5–10 разів нижчі іноземних аналогів. Середньорічний темп приросту середньозваженої ціни товарів «аптечного кошика» за період 2013–2017 років на ринку загалом становить 17%.

Показники діяльності підприємств із виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів демонструють зменшення кількості суб'єктів господарювання, збільшення у 2016 році кількості зайнятих працівників, збільшення обсягів реалізо-

ваної продукції (майже у два рази у 2016 році порівняно із 2013 роком), зменшення рівня рентабельності у 2016 році порівняно із попереднім роком.

Основним завданням підприємств фармацевтичної галузі є перейняття досвіду європейських країн, а також пошук і впровадження ефективних стратегій для покращення результатів діяльності підприємств, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та вдосконалення наукових досліджень і робіт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аптечный рынок Украины по итогам 2017 г.: Helicopter View. Apteka.ua. 2018. № 3 (1124). URL: <https://www.apteka.ua/article/442653> (дата звернення 22.09.2018).
2. Державна служба статистики України. 2018. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 29.09.2018).
3. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генезис і перспективи розвитку / упоряд. проф. Я.Ф. Радиш ; передмова проф. Т.Д. Бахтєєва ; заг. ред. проф. М.М. Білинської, проф. Я.Ф. Радиша. Київ: НАДУ, 2013. 424 с.
4. Інфографічний атлас. Фармацевтика України – 2018. URL: https://businessviews.com.ua/ru/get_file/id/the-infographics-report-pharmaceutical-industry-of-ukraine-2017_2.pdf (дата звернення: 03.11.2018).
5. Исса И.А. Фармацевтический сектор Европейского Союза: анализ и перспективы сотрудничества с Республикой Беларусь. Электронная библиотека БГУ. 2018. URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/104186/1/issa_2014_EU_and_%20Republic_of_Belarus.pdf (дата звернення: 01.10.2018).
6. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р (зі змінами) // База даних «Законодавство України» / ВР України. 2018. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 05.10.2018).
7. Костюк Г.В., Коваленко А.В. Конкуреноспроможність фармацевтичної промисловості України. Ефективна економіка. Київ, 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2547>

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ГРУПУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

CLUSTER ANALYSIS USE FOR INTERNATIONAL COMPANIES GROUPING

Пономаренко І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Київський національний університет технологій та дизайну

Унтура А.В.

магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну

Стаття присвячена дослідженню застосування кластерного аналізу для виокремлення груп під час проведення аналізу різноманітних соціально-економічних явищ та процесів. Обґрунтовано доцільність використання зазначеного статистичного підходу як ефективного методу для виділення груп з подібними одиницями сукупності. На основі рейтингу "Forbes" за 2017 р. проведено кластеризацію міжнародних компаній, що дасть змогу на підставі якісного аналізу виокремлених груп розробити ефективні стратегії розвитку глобального економічного середовища.

Ключові слова: "Forbes", дендрограма, кластерний аналіз, міжнародне економічне середовище, транснаціональна корпорація.

Статья посвящена исследованию применения кластерного анализа для выделения групп при проведении анализа различных социально-экономических явлений и процессов. Обоснована целесообразность использования указанного статистического подхода как эффективного метода для выделения групп с подобными единицами совокупности. На основе рейтинга "Forbes" за 2017 г. проведена кластеризация международных компаний, что позволит на основании анализа выделенных групп разработать эффективные стратегии развития глобальной экономической среды.

Ключевые слова: "Forbes", дендрограмма, кластерный анализ, международная экономическая среда, транснациональная корпорация.

The article is devoted to the study of the cluster analysis application to distinguish groups in the analysis of various socio-economic phenomena and processes. The expediency of using this statistical approach as an effective method for allocating groups with similar aggregate units is substantiated. Based on the "Forbes" 2017 ranking, a clustering of international companies has been conducted, which will allow, based on qualitative analysis of isolated teams, to develop effective strategies for the development of the global economic environment.

Key words: "Forbes", dendrogram, cluster analysis, international economic environment, transnational corporation.

Постановка проблеми. Глобальне економічне середовище генерує значні обсяги статистичної інформації, що виражаються в різній формі, мають різноманітну структуру та ступінь деталізації. В процесі прийняття ефективних управлінських рішень наявні дані слугують цінним ресурсом, оскільки дають змогу комплексно оцінити досліджувані явища та процеси. Статистична наука володіє значною кількістю методів для дослідження соціально-економічних явищ та процесів, вибір яких базується на специфіці наявних даних, рівні їх деталізації, обсязі сукупності тощо. Слід зазначити, що існує цілий клас методів, орієнтований на ідентифікацію певних

груп у досліджуваній сукупності. Класифікація дає змогу на основі наукової методології, яка містить систему ідентифікуючих критеріїв, розподілити сукупність та групи. Серед методів групування слід виділити кластерний аналіз, який володіє низкою переваг. Для проведення кластеризації розроблено значну кількість методів, що дає змогу в процесі дослідження розглядати різноманітні методи групування та вибирати найкращий варіант з огляду на специфіку аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань використання методів кластерного аналізу присвячено праці таких іноземних вчених, як М. Алдендерфер, Д. Гар-

сон, Г. Джеймс, Б. Еверіт, А. Кассамбара, Р. Кінг, С. Ландау, М. Лісі, М. Мейла, Ч. Ромесбург, Д. Стахл, К. Хеннінг. Розробленість представленого методу статистичного аналізу та його універсальність передбачають його застосування на постійній основі для виділення груп з типовими одиницями сукупності під час проведення комплексних наукових досліджень будь-яких соціально-економічних явищ та процесів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження застосування кластерного аналізу для виокремлення груп під час проведення аналізу різноманітних соціально-економічних явищ та процесів; проведення кластеризації міжнародних компаній на основі рейтингу "Forbes" за 2017 р. для розроблення ефективних стратегій розвитку глобального економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсифікація запровадження інноваційних технологій приводить до генерування значних масивів статистичної інформації в глобальному середовищі. Одним з важливих джерел даних виступають компанії, які функціонують у міжнародному економічному середовищі. З використанням методів статистичного аналізу можна провести дослідження діяльності цих компаній за різноманітними напрямками. З огляду на цілі дослідження та наявну інформацію передбачається застосування конкретних методів. В практиці міжнародних досліджень важливе місце посідають рейтинги компаній ("Fortune Global 500", "Forbes Global 2000" тощо), які дають змогу оцінити ситуацію на глобальному та національних ринках, визначити лідерів та аутсайдерів. Представлені рейтинги публікуються щорічно та дають можливість оцінити зміни в позиціях різноманітних транснаціональних корпорацій. Окрім побудови рейтингу компаній, слід згрупувати їх на основі наявної системи показників. Одним з ефективних методів, який може використовуватись для виокремлення груп та характеризується відсутністю суворих обмежень щодо якості даних і простотою інтерпретації отриманих результатів, є кластерний аналіз [1; 2].

Американська редакція видання "Forbes" щорічно публікує рейтинг "Тор 2000", в якому представляє найбільші міжнародні компанії. Методологія ранжування передбачає застосування системи показників, які зважуються на відповідні коефіцієнти з метою об'єктивного оцінювання. Для проведення кластерного аналізу використано чотири показники:

1) продажі, тобто вартість реалізованих компанією товарів або послуг у поточному році (млрд. дол. США);

2) ринкова вартість, тобто загальна вартість компанії на глобальному ринку в поточному році (млрд. дол. США);

3) прибуток, тобто отриманий компанією в поточному році прибуток (млрд. дол. США);

4) активи, тобто загальна вартість усіх ресурсів, які належать компанії (млрд. дол. США) [3].

Для якісного оцінювання отриманих груп також можна використати такі показники:

- назва компанії;
- рейтинг компанії;
- країна базування компанії;
- вид економічної діяльності, до якого належить компанія.

Для проведення кластеризації для 2 000 компаній з рейтингу "Forbes 2000" використано дані за 2017 р. Представлені дані є у вільному доступі на сайті платформи "Kaggle", яка розміщує масиви інформації про різноманітні соціально-економічні явища та процеси з метою проведення змагань з аналітики та передбачуваного моделювання [4].

Перший етап дослідження передбачає визначення кількості кластерів, на яку необхідно розділити досліджувану сукупність. В практиці кластерного аналізу використовуються різноманітні методи визначення кількості груп (метод «ліктя», або «кам'яного осипу», метод GAP-статистики, метод силуетів тощо). У цьому разі використано метод «ліктя» (рис. 1). Отримані результати показують, що доцільно розподілити підприємства, які увійшли в рейтинг "Forbes" у 2017 р., на чотири групи, оскільки за зазначеного методу кількість кластерів визначається в місці інтенсивного згасання суми квадратів обчислюваного показника [5–7].

В процесі роботи з первинними даними серед 2 000 компаній вибрано 1 314. На основі стандартизованих значень досліджуваних показників для вибраних міжнародних компаній у 2017 р. здійснено їх віднесення до певного кластеру. В процесі дослідження виявлено, що найкращі результати зі створення кластерів дає ієрархічний кластерний аналіз. Цей метод передбачав вибір двох основних параметрів.

1) Відстань. Вибрана Евклідова відстань, що є найбільш загальним типом відстані. Це геометрична відстань в багатовимірному просторі, яка обчислюється за формулою:

$$d(x, y) = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - y_i)^2}.$$

2) Метод кластеризації. Найкращий результат показав метод мінімуму дисперсії Варда. Представлений підхід використовує методи дисперсійного аналізу для оцінювання відстаней між кластерами та мінімізує суму квадратів відстаней до центрів кластерів. На першому етапі для всіх виявлених кластерів обчислюються середні значення показників. Розраховуються квадрати евклідових відстаней від окремих представників кожного кластеру до середнього значення досліджуваного кластеру, після чого отримані відстані підсумовуються. Новий кластер утворюється завдяки об'єднанню наявних кластерів, в яких виявлено найменший приріст загальної суми відстаней [8; 9].

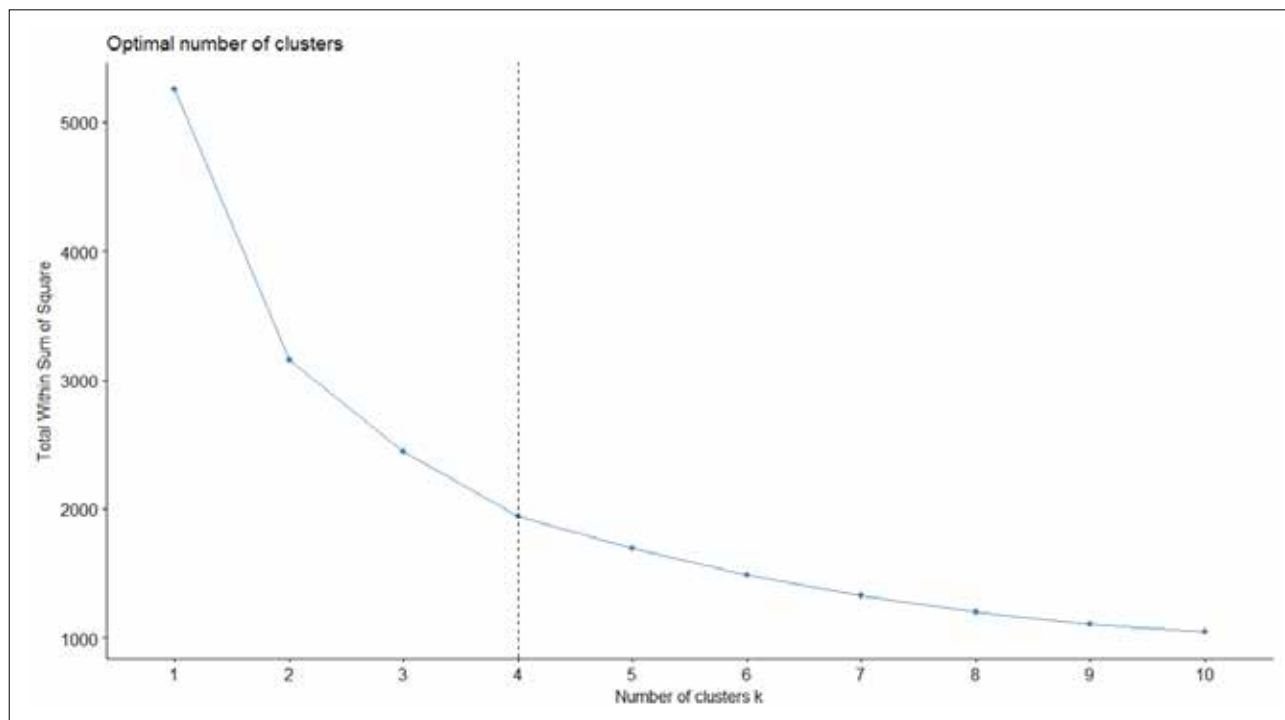


Рис. 1. Виділення кількості кластерів за допомогою методу «ліктя» для ТОП-2000 компаній з рейтингу “Forbes” у 2017 р.

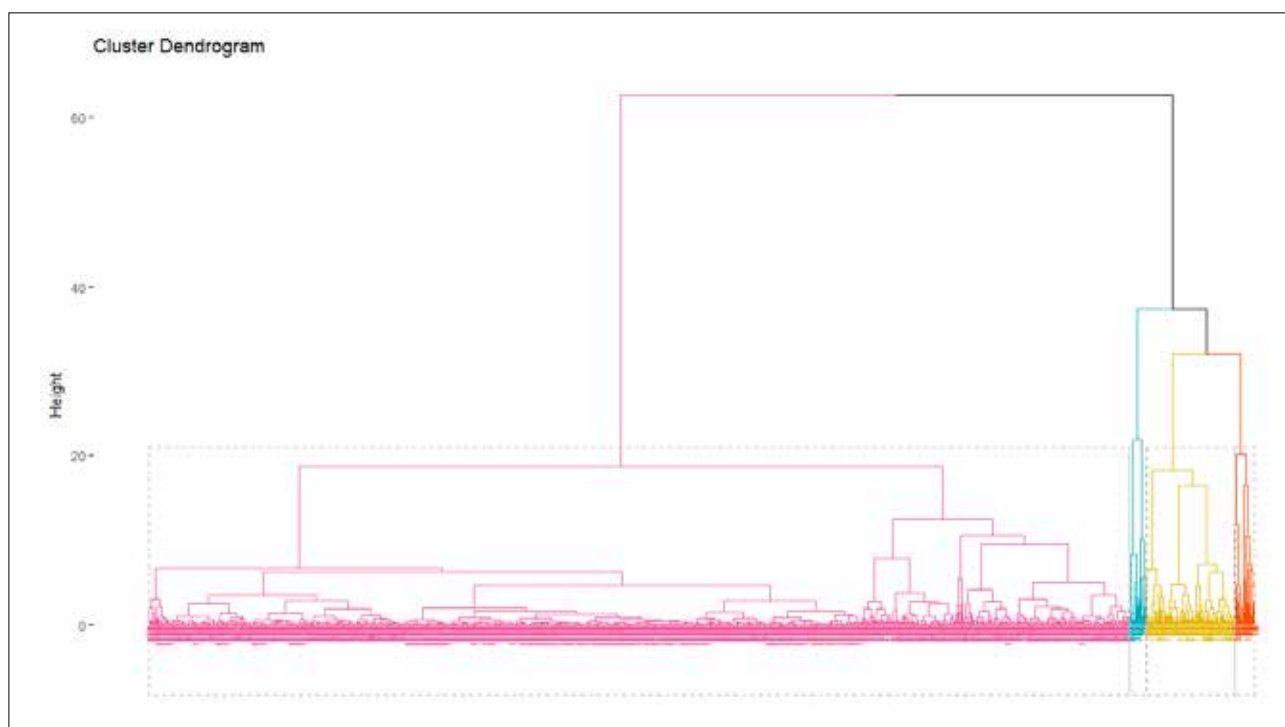


Рис. 2. Дендрограма компаній, які увійшли до рейтингу “Forbes” у 2017 р.

На рис. 2 представлено дендрограму для чотирьох кластерів. До першого кластеру увійшли 20 компаній, до другого – 24, до третього – 105, до четвертого – 1 165.

В табл. 1 представлено мінімальні та максимальні значення, середню, моду, а також перший та третій квартилі за кожним з досліджуваних показників загалом для 1 314 компаній та для

Таблиця 1

Основні показники для виокремлених кластерів у 2017 р., млрд дол. США

Показники	Продажі	Ринкова вартість	Прибуток	Активи
<i>Загалом</i>				
Мінімум	0,031	0,363	-13,000	0,289
Q ₁	6,000	9,200	0,478	15,100
Медіана	11,600	16,950	0,865	29,650
Середнє	22,796	32,363	1,707	115,920
Q ₃	24,375	33,300	1,875	77,550
Максимум	485,300	752,000	45,200	3 473,200
<i>Кластер 1</i>				
Мінімум	18,600	1,500	-1,900	1 458,000
Q ₁	40,850	43,270	3,875	1 736,000
Медіана	79,350	82,200	8,300	2 194,000
Середнє	77,910	116,640	13,430	2 250,000
Q ₃	109,500	173,350	22,475	2 595,000
Максимум	151,400	306,600	42,000	3 473,000
<i>Кластер 2</i>				
Мінімум	27,600	50,800	0,115	65,000
Q ₁	124,400	148,800	6,675	191,000
Медіана	175,800	227,100	9,750	234,400
Середнє	179,200	268,300	12,259	267,500
Q ₃	218,800	359,200	16,500	350,000
Максимум	485,300	752,000	45,200	620,900
<i>Кластер 3</i>				
Мінімум	11,700	11,900	-0,497	33,900
Q ₁	38,000	43,700	2,900	87,300
Медіана	65,200	62,200	4,900	193,000
Середнє	68,660	87,790	5,397	367,100
Q ₃	93,200	109,800	7,400	649,600
Максимум	153,700	277,100	15,000	1 412,400
<i>Кластер 4</i>				
Мінімум	0,031	0,363	-13,000	0,289
Q ₁	5,500	8,600	0,429	13,500
Медіана	10,400	14,700	0,761	25,500
Середнє	14,494	21,060	0,955	53,518
Q ₃	18,300	26,000	1,400	55,000
Максимум	81,100	123,800	7,800	986,900

кожного з виокремлених кластерів. Отримані результати дають можливість охарактеризувати кожен з виокремлених кластерів, порівняти їх між собою та визначити відмінності порівняно з усією сукупністю компаній. Аналіз показників загалом свідчить про значний розмах їх значень у грошовій формі, що пояснюється великою кількістю досліджуваних міжнародних компаній.

Для проведення порівняльного аналізу між виокремленими кластерами доцільно зіставити середні значення чотирьох показників (рис. 3). Найбільші відмінності між кластерами спостерігаються за розміром активів. Перший клас-

тер за цим показником істотно переважає інші кластери, що пояснюється входженням в цю групу найбільших банківських інституцій світу ("Agricultural Bank of China", "Bank of America", "Bank of China", "Barclays", "BNP Paribas", "China Construction Bank").

За середнім значенням ринкової вартості та продажами лідируючі позиції займає другий кластер, до складу якого увійшли компанії у сфері інноваційних технологій ("Alphabet", "Apple", "AT&T"), очолювана Вореном Бафітом американська холдингова компанія "Berkshire Hathaway", лідер у сфері інтернет-торгівлі "Amazon.com",

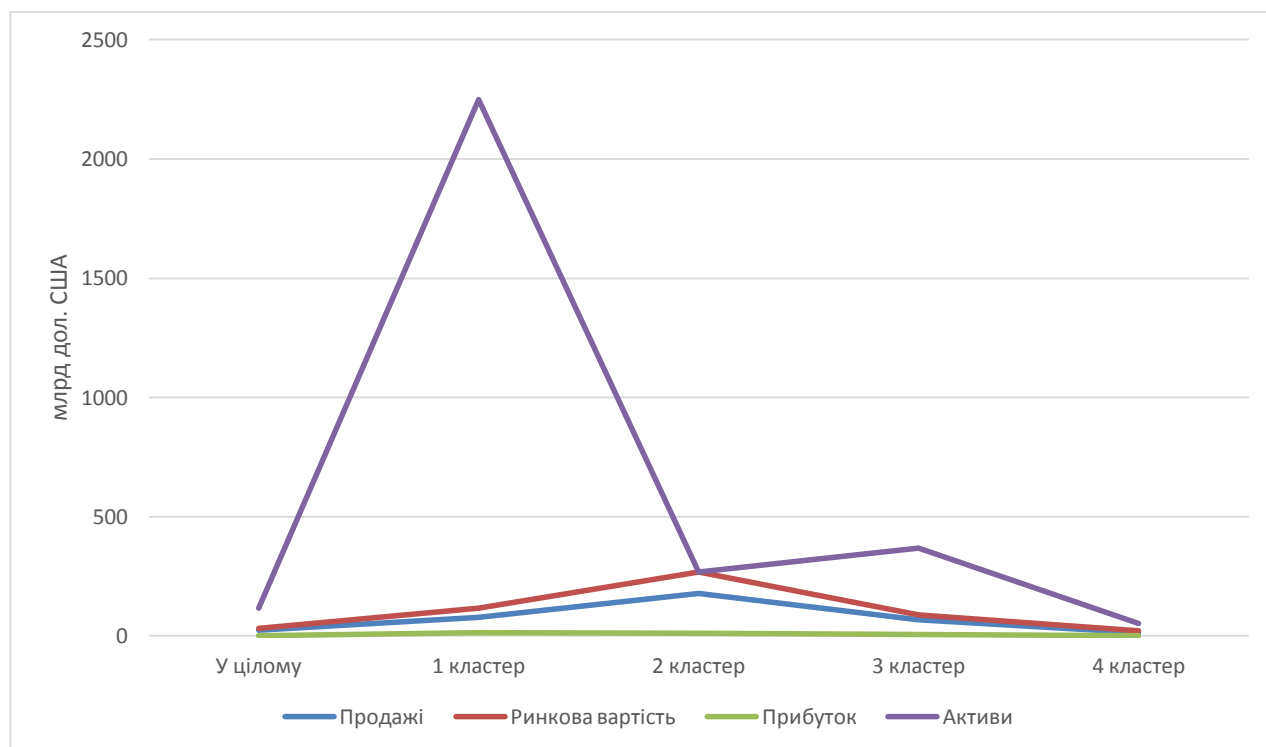


Рис. 3. Дендрограма компаній, які увійшли до рейтингу "Forbes" у 2017 р.

а також нафтогазова, нафтохімічна та вугільна транснаціональна корпорація "BP".

Необхідно зазначити, що до складу третього кластеру увійшли такі компанії, як "Alibaba", "Allergan", "Allianz", "Altria Group", "Amerisource Bergen" та "Anheuser-Busch InBev", а до четвертого – "Zi Group", "77 Bank", "AAC Technologies Holdings", "ABB", "Abbott Laboratories" та "AbbVie".

Висновки. Кластерний аналіз є ефективним статистичним методом, який доцільно використовувати для розподілу досліджуваної сукупності на групи. Представлений підхід завдяки існуванню більше 100 алгоритмів кластеризації дає можливість розглянути різноманітні варіанти розбивки сукупності на кластери.

В процесі дослідження можна використовувати різноманітні комбінації наявних статистичних показників для вивчення будь-якого соціально-економічного процесу, у медичній сфері, для розгляду фізичних явищ тощо. Отримані в результаті кластеризації групи міжнародних компаній з рейтингу "Forbes" характеризуються схожими рисами для кожного виокремленого кластеру. В процесі дослідження глобального середовища сформовані групи компаній можуть детально аналізуватись для виявлення специфіки розвитку міжнародної економічної системи та прийняття відповідних управлінських рішень на корпоративному, національному та наднаціональному рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чубукова О.Ю., Ралле Н.В. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології. Науковий вісник Полісся. 2016. № 3 (7). С. 130–133.
2. Rzepka A., Ślusarczyk B. Correlation and dependence between: Business-Globalization-Information Society and Global Society. International Journal of Management Invention. 2016. Vol. 5. Issue 1. January. P. 39–45.
3. GLOBAL 2000: The World's Largest Public Companies. URL: <https://www.forbes.com/global2000/#2bf429a4335d>.
4. Forbes Top 2000 Companies. URL: <https://www.kaggle.com/ash316/forbes-top-2000-companies>.
5. Шитиков В.К., Мастицкий С.Э. Классификация, регрессия, алгоритмы Data Mining с использованием R. 2017. URL: <https://ranalytics.github.io/data-mining>.
6. Поиск структуры в данных. URL: <https://ru.coursera.org/learn/unsupervised-learning>.
7. Everitt B.S., Landau S., Leese M., Stahl D. Cluster Analysis. 5th Edition. John Wiley & Sons, 2011. 346 p. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/b05a/ca28ced3751d6302d8ce7396f80c90d612fd.pdf>.
8. Кластерный анализ. URL: <http://statsoft.ru/home/textbook/modules/stcluan.html>.
9. Kassambara A. Practical Guide to Cluster Analysis in R. New York: STHDA, 2017. 187 p.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

ПОКВАРТАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ Й ЦІЛЬОВОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ПОЛТАВЩИНИ У 2017–2018 РР.

QUARTERLY ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AND TARGET EXPORT STRUCTURE FOR POLTAVSHCHYNA IN 2017–2018

Горбачук В.М.

доктор фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу
математичних методів дослідження операцій,
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України

Кирилюк В.С.

доктор фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник відділу
математичних методів дослідження операцій,
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України

Неботов П.Г.

директор,
Державний науково-дослідний інститут
Інформатизації та моделювання економіки
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

У статті за даними 2017–2018 рр. визначено два кластери – виробничі лідери Полтавщини. Кластери охоплюють менше половини районів області. Райони-лідери не потребують генерації первинних даних промислової продукції. Після генерації обчислювальних даних знайдено оцінки параметрів функцій Кобба–Дугласа. Досяжний експорт області на 28% перевищує спостережуваний.

Ключові слова: поквартальне оцінювання, економічна ефективність, райони Полтавщини, цільова структура експорту, великі дані.

В статье по данным 2017–2018 гг. определены два кластера – производственные лидеры Полтавщины. Кластеры охватывают меньше половины районов области. Районы-лидеры не требуют генерации первичных данных промышленной продукции. После генерации вычислительных данных найдены оценки параметров функций Кобба–Дугласа. Достижимый экспорт области на 28% превышает наблюдаемый.

Ключевые слова: поквартальное оценивание, экономическая эффективность, районы Полтавщины, целевая структура экспорта, большие данные.

The two clusters – production leaders of Poltavshchyna are determined on the 2017–2018 data. The clusters cover less than a half of region districts. The districts-leaders do not need industrial production raw data generation. The estimates of parameters for Cobb–Douglas production functions are found upon computational data generation. The attainable export of region exceeds the observed one by 28%.

Key words: quarterly estimation, economic efficiency, Poltavshchyna districts, target export structure, big data.

Постановка проблеми. За даними Міжнародного валютного фонду у 2018 р. Україна посіла останнє місце в Європі за валовим внутрішнім продуктом на душу населення. Тому

для більшості громадян України економічне зростання залишається актуальною метою, що вимагає міждисциплінарних зусиль та засобів інформаційної ери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час свого візиту 1 листопада 2018 р. до України федеральний канцлер Німеччини Ангела Меркель на зустрічі у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка назвала децентралізацію важливим завданням України: «Не все можна в Україні вирішувати з Києва. Україна – це величезна країна. Необхідно передати відповідальність мерам, громадам і також дати можливість збирати податки, щоб була конкуренція між регіонами, щоб можна було бачити, хто працює добре, хто – погано, кого треба переобрати, кого – зняти. Щоб на місцях не казали, що коли в Києві погано працюють, то у нас немає відповідальності». На зустрічі у Будинку децентралізації в Києві А. Меркель заявила: «Це дуже важливий проект. Він передає відповідальність назад до людей, які раніше не мали її на місцях. Це посилює конкуренцію і дає відчуття, що живеш у власному домі». На думку А. Меркель, децентралізація рівною мірою важлива для всіх громадян України, мешканців усіх її сіл і міст: «Реформа децентралізації дає людям можливість управляти власним регіоном. Це – основна мета». А. Меркель переконана в тому, що в рамках реформи має змінитися все: від розподілу податків до посадових обов'язків. Вона побажала успіху всім, хто залучений до реформи і програми "U-LEAD" (директором є Бастіан Файгель), особливо Георгу Мільбрандту, що є спеціальним представником уряду Німеччини з питань реформування України щодо управління і децентралізації: «Наскільки бачу, є хороший дух співробітництва, прагнення до ефективності». Пан'європейська ініціатива "U-LEAD з Європою: розвиток місцевого самоврядування і підзвітності" – це донорська програма низки країн Європейського Союзу, спрямована на підтримку реформи децентралізації в Україні. Програма заснована у 2016 р. німецьким товариством міжнародного співробітництва (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH) спільно з Міністерством регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства (Мінрегіоном) України. Ця програма була мотивована зверненням одного з авторів цієї роботи до Мінрегіону на зустрічі в Києво-Могилянській академії у червні 2016 р. і розрахована на 4 роки.

Перевага запропонованої розробки [1–3] перед іншими полягає в динамічній високотехнологічній обробці великих обсягів нових оперативних даних, які систематично надходять з надійних джерел, та у відсутності обмежень, потрібних для застосування параметричних методів оцінювання. Подібна технологія обробки даних може застосовуватись до інших масивів відкритих даних.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За допомогою технології [1–3] обробки великих даних (big data) можна оцінювати шляхи економічного зростання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є оцінювання сумарного економічного зростання районів Полтавщини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Полтавщина розташована у Дніпровсько-Донецькій западині та на її схилах, у межах Придніпровської низовини та Полтавської рівнини. У 1802–1925 рр. існувала Полтавська губернія. 22 вересня 1937 р. утворена Полтавська область.

На 2018 р. Полтавщина складається з 25 районів і 6 міст обласного значення, для яких наявні статистичні спостереження [4–8]. Полтавщина має територію 28 750 км², посідаючи за цим показником 6 місце серед 27 регіонів України і випереджаючи такі відомі європейські держави, як Албанія, Північна Македонія, Словенія, Чорногорія, Кіпр, Люксембург, Мальта (табл. 1).

Полтавщина має наявне населення 1,4 млн. осіб, посідаючи за цим показником 12 місце серед регіонів України і випереджаючи такі європейські держави, як Естонія, Кіпр, Чорногорія, Люксембург, Мальта, Ісландія (табл. 2). Кожна згадана держава є членом Організації Північноатлантичного договору (North Atlantic Treaty Organization, NATO; НАТО) і має значний експорт у 2017 р. (табл. 3). При цьому експорт Полтавщини за кордони України у 2017 р. становив 1,9 млрд. дол. Слід зазначити, що точніше порівняння експорту деяких держав Європи та регіонів України потребує даних міжрегіональної торгівлі України.

За рік від першого кварталу 2017 р. (2017:I) до 2018 р. (2018:I) найбільше заробітна плата зросла у м. Горішні Плавні (на 39%), а найменше – у Машівському районі (на 8%) (табл. 4). Поквартальні значення капітальних інвестицій у районах теж виявляли істотні коливання (табл. 5). За фактичної відсутності саморегуляції обсягів виробничих факторів через сучасні фінансові ринки та інструменти виникають питання обґрунтованості змін таких факторів [9]. Для відповіді на ці питання треба враховувати виробництво сфери послуг (табл. 6) та промисловості (табл. 7). У табл. 6 обчислено та курсивом виділено усереднені квартальні оцінки S_t спостережуваних даних для Гадяцького, Козельщинського, Машівського, Шишацького районів, а також для Кобеляцького і Чутівського районів (при $t = 2017:I, 2017:IV$), Великобагачанського району (при $t = 2017:III, 2018:I$), Лохвицького і Новосанжарського районів (при $t = 2018:I$), оскільки для них дані S_t не оприлюднювалися з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації. Вищезазначені райони формують низку районів, для яких з огляду на дані решти районів та агрегованих даних Полтавщини обчислено сумарну кількість n_t наявного населення, сумарний обсяг s_t нефінансових послуг за квартал t (табл. 6).

Для кожного з цих районів визначаються оцінки $S_t = \frac{i_t N_t}{n_t}$, виділені курсивом у табл. 6.

Аналогічно у табл. 7 обчислено та курсивом виділено усереднені квартальні оцінки I_t спостережуваних даних для Гребінківського,

Таблиця 1

Площа (км²) регіонів України і деяких держав Європи

№	Регіон України	Площа	Держава Європи	Площа
1	Одещина	33 314		
2	Дніпропетровщина	31 923		
3	Чернігівщина	31 903		
4	Харківщина	31 418		
			Бельгія	30 510
5	Житомирщина	29 827		
6	Полтавщина	28 750		
			Албанія	28 748
7	Херсонщина	28 461		
8	Київщина	28 121		
19	Запоріжчина	27 183		
10	Луганщина	26 683		
11	Донеччина	26 517		
12	Вінниччина	26 492		
13	Крим	26 081		
			Північна Македонія	25 713
14	Кіровоградщина	24 588		
15	Миколаївщина	24 585		
16	Сумщина	23 832		
17	Львівщина	21 831		
18	Черкащина	20 916		
19	Хмельниччина	20 629		
			Словенія	20 273
20	Волинь	20 144		
21	Рівненщина	20 051		
22	Івано-Франківщина	13 927		
23	Тернопільщина	13 824		
			Чорногорія	13 812
24	Закарпаття	12 753		
			Кіпр	9 251
25	Чернівецьчина	8 096		
			Люксембург	2 586
26	Севастополь	864		
27	Київ	836		
			Андорра	468
			Мальта	316
			Ліхтенштейн	160
			Сан-Марино	61
			Монако	2

Козельщинського, Лубенського, Миргородського, Семенівського, Чорнухинського, Машівського районів (при $t=2018:I$), а також Котелевського району і Полтавщини загалом (при $t=2017:IV$). Вищезазначені райони формують низку районів, для яких з огляду на дані решти районів (включаючи усереднені оцінки I_t) та агреговані дані Полтавщини обчислено сумарну чисельність n_t наявного населення, сумарний обсяг i_u реалізованої промислової продукції за період 2017_u (табл. 7), сумарний обсяг i_t реалізованої промислової (industrial) продук-

ції за квартал t (табл. 7). Для кожного з цих районів визначаються оцінки $I_u = \frac{i_u N_t}{n_t}$, $I_t = \frac{i_t N_t}{n_t}$, виділені курсивом у табл. 7. Кроки побудови табл. 4–7 називають генерацією первинних даних. Оскільки за офіційними даними для Котелевського району $I_{IV} - I_{III} = 69269 - 81157 < 0$, то при генерації первинних даних вважаємо, що для цього району $I_{IV} = I_{III}$, а для Полтавщини загалом значення I_{IV} перевищує офіційне на відповідну суму. Для генерації обчислювальних даних ефективності слід знайти квартальні зна-

Таблиця 2

Населення (млн. осіб) регіонів України і деяких держав Європи

№	Регіон України	Населення	Держава Європи	Населення
1	Донеччина	4,2		
			Грузія	3,7
			Молдова	3,5
			Боснія і Герцеговина	3,5
2	Дніпропетровщина	3,2		
3	Київ	2,9		
			Вірменія	2,9
			Албанія	2,9
			Литва	2,8
4	Харківщина	2,7		
5	Львівщина	2,5		
6	Одещина	2,4		
7	Луганщина	2,2		
			Північна Македонія	2,1
			Словенія	2,0
8	Крим	1,9		
9	Київщина	1,8		
10	Запоріжчина	1,7		
11	Вінниччина	1,6		
12	Полтавщина	1,4		
13	Івано-Франківщина	1,4		
			Естонія	1,3
14	Хмельниччина	1,3		
15	Закарпаття	1,3		
16	Житомирщина	1,2		
17	Черкащина	1,2		
18	Рівненщина	1,2		
19	Миколаївщина	1,1		
20	Сумщина	1,1		
21	Тернопільщина	1,0		
22	Херсонщина	1,0		
23	Волинь	1,0		
24	Чернігівщина	1,0		
25	Кіровоградщина	1,0		
26	Чернівецьчина	0,9		
			Кіпр	0,9
			Чорногорія	0,6
			Люксембург	0,6
			Мальта	0,5
27	Севастополь	0,4		

чення обсягу $Y_t = \frac{S_t + I_t}{N_t}$ реалізованих нефінансових послуг та реалізованої промислової продукції (yield) на душу населення, а також обсягу $K_t = \frac{C_t}{N_t}$ капітальних інвестицій на душу населення (табл. 8).

Маючи для кожного кварталу t 31 районне спостереження K_{jt} для обсягу K_t (грн.) капітальних інвестицій на душу населення, 31 районне

спостереження L_{jt} для середнього обсягу L_t (грн.) праці штатного працівника, а також 31 районне спостереження Y_{jt} для обсягу Y_t (грн.) виробництва, $j = 1, \dots, 31$, можемо оцінювати значення параметрів a , b , c виробничої функції Кобба–Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$, де e – основа натуральних логарифмів.

У табл. 9.1, 9.2 наведено оцінки a , b , c параметрів функції лінійної регресії $\ln Y_t = a \ln K_t + b \ln L_t + c$, знайдені за допомогою MS Excel. Якщо в кварталі t

Таблиця 3.1

Експорт (млрд. дол.) регіонів за кордон і деяких держав Європи у 2017 р.

№	Регіон України	Експорт	Держава Європи	Експорт
			Бельгія	309,1
			Словенія	30,2
			Литва	26,4
			Люксембург	18,4
			Естонія	14,0
			Латвія	12,3
1	Київ	9,7		
2	Дніпропетровщина	7,1		
			Боснія і Герцеговина	4,8
			Ісландія	4,6
3	Донецчина	4,4		
			Північна Македонія	4,3
			Сан-Марино	3,8
			Грузія	3,5
			Ліхтенштейн	3,2
4	Запоріжчина	3,0		
			Кіпр	2,9
			Мальта	2,6
			Молдова	2,4
5	Луганщина	2,3		
			Вірменія	2,2
6	Миколаївщина	1,9		
7	Полтавщина	1,9		
8	Одещина	1,8		
9	Київщина	1,7		
10	Львівщина	1,6		
11	Закарпаття	1,5		
12	Вінниччина	1,2		
13	Харківщина	1,2		
			Монако	1,0
			Албанія	1,0
14	Волинь	0,7		
15	Сумщина	0,7		
16	Івано-Франківщина	0,7		
17	Чернігівщина	0,6		
18	Черкащина	0,6		
19	Житомирщина	0,6		
20	Хмельниччина	0,5		
			Чорногорія	0,4

Таблиця 3.2

Експорт (млрд. дол.) регіонів за кордон і деяких держав Європи у 2017 р.

№	Регіон України	Експорт	Держава Європи	Експорт
21	Кіровоградщина	0,4		
22	Рівненщина	0,4		
23	Тернопільщина	0,4		
24	Херсонщина	0,3		
25	Чернівецьчина	0,1		
			Андорра	0,1
26	Крим			
27	Севастополь			

Таблиця 4

Середньомісячна нарахована заробітна плата (wage) W_t (грн.)
штатних працівників та обсяг праці (labor) $L_t = 3W_t$ (грн.) в кварталі t [4–8]

Район/період	Середньомісячна зарплата W_t						Обсяг праці L_t					
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I		
м. Полтава	6 088	6 733	7 066	7 487	7 482	18 264	20 199	21 198	22 461	22 446		
м. Гадяч	4 853	5 124	5 444	5 711	5 666	14 559	15 372	16 332	17 133	16 998		
м. Горішні Плавні	7 861	8 724	9 213	9 676	10 962	23 583	26 172	27 639	29 028	32 886		
м. Кременчук	5 912	6 340	6 914	7 556	8 230	17 736	19 020	20 742	22 668	24 690		
м. Лубни	4 643	5 050	5 195	5 957	5 767	13 929	15 150	15 585	17 871	17 301		
м. Миргород	4 863	5 554	5 780	6 141	6 178	14 589	16 662	17 340	18 423	18 534		
Великобагачанський	4 722	5 355	5 612	6 053	5 977	14 166	16 065	16 836	18 159	17 931		
Гадяцький	4 575	5 320	5 620	5 936	5 689	13 725	15 960	16 860	17 808	17 067		
Глобинський	5 343	6 386	6 436	7 319	7 190	16 029	19 158	19 308	21 957	21 570		
Гребінківський	5 586	6 242	6 723	6 872	7 305	16 758	18 726	20 169	20 616	21 915		
Диканський	6 421	6 591	7 060	6 629	7 194	19 263	19 773	21 180	19 887	21 582		
Зіньківський	4 577	4 980	5 132	5 349	5 463	13 731	14 940	15 396	16 047	16 389		
Карлівський	4 966	5 609	5 921	6 563	5 995	14 898	16 827	17 763	19 689	17 985		
Кобеляцький	4 685	5 424	5 245	6 098	5 233	14 055	16 272	15 735	18 294	15 699		
Козельщинський	4 566	5 931	5 341	6 176	5 422	13 698	17 793	16 023	18 528	16 266		
Котелевський	4 473	4 937	5 118	5 375	5 586	13 419	14 811	15 354	16 125	16 758		
Кременчуцький	5 634	5 612	5 795	5 941	7 093	16 902	16 836	17 385	17 823	21 279		
Лохвицький	6 290	5 903	6 093	6 860	6 446	18 870	17 709	18 279	20 580	19 338		
Лубенський	5 972	5 669	6 255	6 488	6 980	17 916	17 007	18 765	19 464	20 940		
Машівський	7 725	9 371	9 738	9 199	8 334	23 175	28 113	29 214	27 597	25 002		
Миргородський	4 351	5 414	5 259	5 416	5 261	13 053	16 242	15 777	16 248	15 783		
Новосанжарський	5 816	8 154	8 077	7 671	6 473	17 448	24 462	24 231	23 013	19 419		
Оржичький	4 659	5 615	5 281	6 113	5 931	13 977	16 845	15 843	18 339	17 793		
Пирятинський	4 235	4 906	5 056	5 448	5 825	12 705	14 718	15 168	16 344	17 475		
Полтавський	6 339	7 075	7 376	8 241	8 097	19 017	21 225	22 128	24 723	24 291		
Решетилівський	4 810	5 291	5 435	6 008	6 111	14 430	15 873	16 305	18 024	18 333		
Семенівський	4 437	5 454	5 200	5 868	5 389	13 311	16 362	15 600	17 604	16 167		
Хорольський	5 118	6 506	6 566	6 936	6 216	15 354	19 518	19 698	20 808	18 648		
Чорнухинський	4 452	5 059	4 669	5 092	5 331	13 356	15 177	14 007	15 276	15 993		
Чутівський	4 581	5 175	4 967	5 533	5 737	13 743	15 525	14 901	16 599	17 211		
Шишацький	6 209	7 946	7 770	8 391	8 009	18 627	23 838	23 310	25 173	24 027		

Таблиця 5

Освоєно (використано) капітальних інвестицій $C_u = \sum_{t=1}^u C_t$ (тис. грн.) за період 2017_ u перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [4–8] й обсяг C_t (тис. грн.) капітальних (capital) інвестицій за квартал t

Район/період	Освоєно інвестицій C_u за період				Капітальні інвестиції C_t			
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV
м. Полтава	485 308	1 192 114	2 258 274	3 804 882	779 711	706 806	1 066 160	1 546 608
м. Гадяч	13 703	29 527	64 456	86 110	12 259	15 824	34 929	21 654
м. Горішні Плавні	372 942	996 027	1 805 826	2 732 180	773 493	623 085	809 799	926 354
м. Кременчук	293 644	624 474	946 032	1 676 316	324 120	330 830	321 558	730 284
м. Лубни	18 637	51 945	112 489	172 857	23 200	33 308	60 544	60 368
м. Миргород	14 148	27 759	54 966	87 377	9 873	13 611	27 207	32 411
Великобачанський	74 763	153 354	261 426	364 580	19 223	78 591	108 072	103 154
Гадяцький	10 369	86 723	103 557	124 554	8 589	76 354	16 834	20 997
Глобинський	100 833	245 893	399 599	591 940	79 259	145 060	153 706	192 341
Гребінківський	31 085	78 819	127 807	178 049	36 997	47 734	48 988	50 242
Диканський	37 284	105 912	202 925	357 497	41 517	68 628	97 013	154 572
Зіньківський	35 053	145 848	218 074	278 198	17 307	110 795	72 226	60 124
Карлівський	38 623	126 706	201 398	284 469	27 704	88 083	74 692	83 071
Кобеляцький	58 157	97 217	151 604	194 952	24 270	39 060	54 387	43 348
Козельщинський	23 690	84 133	168 523	247 833	45 378	60 443	84 390	79 310
Котелевський	34 571	107 461	162 535	226 539	21 411	72 890	55 074	64 004
Кременчуцький	41 011	114 875	184 076	269 997	77 746	73 864	69 201	85 921
Лохвицький	27 956	276 435	361 609	426 408	23 548	248 479	85 174	64 799
Лубенський	29 193	61 817	98 441	133 616	20 087	32 624	36 624	35 175
Машівський	45 035	72 765	129 227	218 354	23 483	27 730	56 462	89 127
Миргородський	35 793	92 790	128 380	176 449	32 850	56 997	35 590	48 069
Новосанжарський	49 024	134 596	184 890	226 660	24 141	85 572	50 294	41 770
Оржицький	32 608	72 599	118 398	211 863	51 231	39 991	45 799	93 465
Пирятинський	53 122	98 106	161 042	220 225	36 981	44 984	62 936	59 183
Полтавський	82 891	241 894	394 710	566 310	70 302	159 003	152 816	171 600
Решетилівський	19 116	61 272	87 472	166 346	50 727	42 156	26 200	78 874
Семенівський	24 444	54 559	107 913	152 628	22 472	30 115	53 354	44 715
Хорольський	38 617	87 934	144 151	206 967	31 076	49 317	56 217	62 816
Чорнухинський	2 322	37 314	56 406	73 059	541	34 992	19 092	16 653
Чутівський	24 694	54 430	91 630	167 702	34 126	29 736	37 200	76 072
Шишацький	109 748	240 074	340 904	500 314	129 199	130 326	100 830	159 410

Таблиця 6

Чисельність N_t (осіб) наявного населення на кінець кварталу t й обсяг S_t (тис. грн.) реалізованих нефінансових послуг (services) в кварталі t [4–8]

Район/період	Наявне населення N_t								Обсяг S_t нефінансових послуг							
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	
м. Полтава	291 268	290 541	289 727	290 753	288 878	1 945 695	2 175 871	2 241 992	3 305 697	2 534 445						
м. Гадяч	23 922	23 874	23 832	23 875	23 764	36 420	24 780	29 208	73 962	42 208						
м. Горішні Плавні	54 420	54 288	54 219	54 285	53 986	26 053	35 652	36 385	33 298	35 054						
м. Кременчук	222 035	221 802	221 493	221 788	220 996	403 762	446 060	485 148	519 488	488 249						
м. Лубни	46 050	45 895	45 794	45 933	45 691	27 545	29 384	24 570	28 926	23 045						
м. Миргород	40 160	39 994	39 911	40 015	39 817	109 786	139 736	197 863	156 183	130 867						
Великобратчанський	24 583	24 523	24 450	24 512	24 265	21 66	24 62	21 590	1 181	16 818						
Гадяцький	29 031	28 866	28 764	28 875	28 436	10 058	26 044	25 400	23 509	19 708						
Глобинський	43 217	43 080	42 923	43 056	42 523	2 240	2 528	1 802	4 165	4 981						
Гребінківський	22 336	22 298	22 260	22 295	22 127	2 164	2 720	2 529	2 907	2 831						
Диканський	18 812	18 774	18 741	18 766	18 628	2 876	4 135	2 631	2 340	2 594						
Зіньківський	34 205	34 055	33 974	34 059	33 699	9 751	12 241	11 880	10 826	3 192						
Карлівський	33 739	33 620	33 548	33 613	33 385	4 273	4 872	5 403	6 929	5 209						
Кобеляцький	41 773	41 656	41 575	41 632	41 292	14 472	5 486	6 937	33 896	3 844						
Козельщинський	19 173	19 105	19 058	19 126	18 906	6 642	17 237	16 829	15 572	13 103						
Котелевський	19 536	19 508	19 466	19 486	19 364	1 765	3 750	6 405	2 222	1 954						
Кременчуцький	39 708	39 652	39 634	39 686	39 372	31 977	41 095	59 008	48 846	44 529						
Лохвицький	42 361	42 180	42 037	42 223	41 763	2 991	3 504	3 712	3 898	28 945						
Лубенський	31 321	31 214	31 166	31 275	30 960	264	318	335	275	287						
Машівський	19 346	19 283	19 248	19 291	19 129	6 702	17 398	16 997	15 706	13 258						
Миргородський	31 244	31 132	31 032	31 172	30 786	3 250	4 214	8 910	11 952	2 797						
Новосанжарський	34 057	33 952	33 881	33 959	33 629	2 309	5 390	10 487	4 910	23 308						
Оржиський	23 803	23 717	23 641	23 695	23 447	1 196	1 059	1 281	1 748	1 269						
Пирятинський	31 204	31 104	31 047	31 141	30 888	11 879	8 458	9 261	31 676	11 183						
Полтавський	66 948	66 952	67 237	67 100	67 368	41 633	46 713	46 403	61 297	52 687						
Решетилівський	26 175	26 148	26 093	26 136	25 977	1 966	1 628	1 628	1 643	1 411						
Семенівський	24 881	24 824	24 742	24 802	24 518	14 29	1 730	2 199	1 429	1 860						
Хорольський	34 076	33 931	33 792	33 951	33 618	3 480	5 570	5 787	8 993	4 946						
Чорнухинський	11 159	11 124	11 096	11 135	10 997	250	235	270	211	258						
Чугівський	22 673	22 581	22 492	22 603	22 457	7 855	3 929	1 993	18 403	2 179						
Шишацький	20 144	20 090	20 051	20 091	19 983	6 979	18 126	17 706	16 358	13 850						
Полтавщина						2 729 824	3 092 323	3 302 548	4 448 445	3 530 871						
Низка районів						52 707	78 806	98 522	123 444	128 990						

Таблиця 7

Обсяг $I_u = \sum_{t=1}^u I_t$ (тис.грн.) реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) без ПДВ та акцизу за період 2017_у перших у=I, II, III, IV кварталів року [4–8] й обсяг I_t (тис. грн.) реалізованої промислової продукції за квартал t

Район/період	Обсяг промислової продукції I_u				Обсяг промислової продукції I_t			
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV
м. Полтава	12 680 835	24 665 829	36 270 078	50 119 576	14 025 590	11 984 994	11 604 249	13 849 498
м. Гадяч	603 217	1 137 689	1 467 626	1 840 136	440 062	534 472	329 937	372 510
м. Горішні Плавні	7 148 983	13 295 550	19 711 467	28 031 850	7 743 732	6 146 568	6 415 917	8 320 383
м. Кременчук	9 948 805	21 085 213	32 472 901	45 513 434	12 995 620	11 136 408	11 387 688	13 040 533
м. Лубни	675 775	1 145 758	1 664 343	2 404 687	796 936	469 984	518 585	740 344
м. Миргород	218 174	459 958	698 074	914 249	220 860	241 784	238 116	216 174
Великобагачанський	210 174	389 812	580 846	785 506	224 549	179 637	191 035	204 659
Гадяцький	7 039	42 380	63 297	89 253	26 264	35 341	20 917	25 956
Глобінський	1 286 923	2 506 993	3 826 729	5 546 951	1 743 355	1 220 071	1 319 736	1 720 223
Гребінківський	5 416	8 911	11 066	11 433	47 274	3 495	2 155	367
Диканський	612 497	1 153 306	1 564 436	2 085 087	563 747	540 809	411 131	520 650
Зіньківський	82 918	144 517	204 384	312 380	116 140	615 98	59 867	107 996
Карлівський	109 827	271 510	474 658	592 828	140 697	161 683	203 148	118 170
Кобеляцький	101 556	229 682	492 904	735 653	121 469	128 127	263 222	242 749
Козельщинський	4 649	7 635	9 474	9 808	40 393	2 986	1 839	334
Котелевський	28 279	51 160	81 157	81 157	14 761	22 881	29 997	0
Кременчуцький	79 849	175 573	278 555	382 140	117 671	95 725	102 982	103 585
Лохвицький	610 422	1 058 461	1 636 328	2 392 664	630 552	448 039	577 867	756 336
Лубенський	7 594	12 474	15 493	16 038	66 146	4 879	3 019	545
Машівський	373 292	697 067	1 113 717	1 586 920	40 869	323 775	416 650	473 203
Миргородський	7 576	12 441	15 426	15 985	65 774	4 865	2 985	559
Новосанжарський	10 105	24 053	38 024	48 390	11 923	13 948	13 971	10 366
Оржиський	98 186	142 598	193 586	406 635	97 770	44 412	50 989	213 049
Пирятинський	297 764	687 332	114 5168	1 545 300	408 367	389 568	457 836	400 132
Полтавський	90 962	219 775	363 289	504 893	111 736	128 813	143 514	141 604
Решетилівський	12 086	48 229	84 358	130 958	22 093	36 144	36 129	46 600
Семенівський	6 033	9 920	12 299	12 718	52 383	3 887	2 379	419
Хорольський	299 954	519 303	790 960	1 001 988	195 177	219 349	271 657	211 027
Чорнухинський	2 706	4 445	5 516	5 710	23 495	1 740	1 070	194
Чутівський	74 732	114 519	158 994	201 207	35 048	39 786	44 475	42 213
Шишацький	3 010 060	5 666 162	8 345 731	11 505 845	2 967 156	2 656 102	2 679 570	3 160 114
Полтавщина	38 706 385	75 988 254	113 790 885	158 831 376	44 107 609			
Низка районів	41 013	55 826	69 274	71 692	336 335			

Таблиця 8

Обсяг Y_t (грн.) реалізованих нефінансових послуг і реалізованої промислової продукції на душу (наявного) населення, обсяг K_t (грн.) капітальних інвестицій на душу населення за квартал t

Район/період	Обсяг Y_t на душу населення						Обсяг K_t на душу населення					
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I		
м. Полтава	50 217	48 740	47 791	59 003	57 325	2 677	2 433	3 680	5 319	2 699		
м. Гадяч	26 738	23 425	15 070	18 700	20 294	512	663	1 466	907	516		
м. Горішні Плавні	131 846	113 878	119 004	153 886	144 089	14 213	11 477	14 936	17 065	14 328		
м. Кременчук	46 626	52 220	53 604	61 140	61 014	1 460	1 492	1 452	3 293	1 467		
м. Лубни	15 273	10 881	11 861	16 748	17 946	504	726	1 322	1 314	508		
м. Миргород	8 166	9 539	10 924	9 305	8 834	246	340	682	810	248		
Великобратчанський	8 638	7 426	8 696	8 398	9 947	782	3 205	4 420	4 208	792		
Гадяцький	589	2 127	1 610	1 713	1 617	296	2 645	585	727	302		
Глобинський	29 830	28 380	30 789	40 050	41 115	1 834	3 367	3 581	4 467	1 864		
Гребінківський	339	279	210	147	2 264	1 656	2 141	2 201	2 254	1 672		
Диканський	32 712	29 027	22 078	27 869	30 403	2 207	3 655	5 177	8 237	2 229		
Зіньківський	2 709	2 168	2 112	3 489	3 541	506	3 253	2 126	1 765	514		
Карлівський	3 382	4 954	6 217	3 722	4 370	821	2 620	2 226	2 471	830		
Кобеляцький	2 778	3 208	6 498	6 645	3 035	581	938	1 308	1 041	588		
Козельщинський	589	1 059	980	832	2 830	2 367	3 164	4 428	4 147	2 400		
Котелевський	1 538	1 365	1 870	114	863	1 096	3 736	2 829	3 285	1 106		
Кременчуцький	2 816	3 451	4 087	3 841	4 120	1 958	1 863	1 746	2 165	1 975		
Лохвицький	14 481	10 705	13 835	18 005	15 791	556	5 891	2 026	1 535	564		
Лубенський	251	167	108	26	2 146	641	1 045	1 175	1 125	649		
Машівський	19 642	17 693	22 529	25 344	2 830	1 214	1 438	2 933	4 620	1 228		
Миргородський	346	292	383	401	2 227	1 051	1 831	1 147	1 542	1 067		
Новосанжарський	365	570	722	450	1 048	709	2 520	1 484	1 230	718		
Оржицький	4 175	1 917	2 211	9 065	4 224	2 152	1 686	1 937	3 945	2 185		
Пирятинський	9 923	12 797	15 045	13 866	13 583	1 185	1 446	2 027	1 900	1 197		
Полтавський	1 981	2 622	2 825	3 024	2 441	1 050	2 375	2 273	2 557	1 044		
Решетилівський	537	1 445	1 447	1 846	905	1 938	1 612	1 004	3 018	1 953		
Семенівський	300	226	185	75	2 212	903	1 213	2 156	1 803	917		
Хорольський	8 905	6 629	8 210	6 481	5 953	912	1 453	1 664	1 850	924		
Чорнухинський	265	178	121	36	2 160	48	3 146	1 721	1 496	49		
Чугівський	3 643	1 936	2 066	2 682	1 658	1 505	1 317	1 654	3 366	1 520		
Шишацький	149 774	133 112	134 521	158 104	149 177	6 414	6 487	5 029	7 934	6 465		

для району k має місце $\ln Y_k = a \ln K_k + b \ln L_k + c + R_{ik}$ з додатним залишком (residual) $R_{ik} > 0$, то це означає, що цей район виробляє більший обсяг Y_k продукції на душу населення, ніж це передбачається теоретично, виходячи з даних обсягів факторів виробництва K_k і L_k ; іншими словами, цей район виявляє економічну ефективність, вищу за передбачену. У табл. 9.1, 9.2 жирним виділено значення, вищі за відповідне середнє.

За економічною ефективністю стабільними лідерами є такі два кластери: суміжні м. Полтава,

Диканський, Шишацький, Великобагачанський, Хорольський, Глобинський райони, м. Кременчук, Кобеляцький район, м. Миргород, м. Лубни, м. Гадяч, Лохвицький район; Пирятинський район.

Кожний такий район-лідер не потребував генерації первинних даних промислової продукції. Решта (більшість) районів Полтавщини продовжує зазнавати наслідків Голодомору: згідно даними системи www.vstup.info, 21 з 31 районів Полтавщини не має вищих навчальних закладів (ВНЗ). Для економічної ефективності важливі інституції, якими в інформаційну еру є ВНЗ.

Таблиця 9.1

Значення оцінок параметрів a , b , c функції Кобба–Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$ та їхніх похибок, залишків R_{ij} регресії, множинного коефіцієнта детермінації R^2 для кварталу t

Район/період	2017:I				2017:II			
	$\ln K$	$\ln L$	$\ln Y$	R_{ij}	$\ln K$	$\ln L$	$\ln Y$	R_{ij}
м. Полтава	7,89	9,81	10,82	1,35	7,80	9,91	10,79	1,29
м. Гадяч	6,24	9,59	10,19	2,57	6,50	9,64	10,79	2,64
м. Горішні Плавні	9,56	10,07	11,79	0,34	9,35	10,17	12,41	1,56
м. Кременчук	7,29	9,78	10,75	1,74	7,31	9,85	11,48	2,31
м. Лубни	6,22	9,54	9,63	2,20	6,59	9,63	10,15	2,05
м. Миргород	5,50	9,59	9,01	1,80	5,83	9,72	9,62	1,24
Великобагачанський	6,66	9,56	9,06	1,31	8,07	9,68	9,68	1,08
Гадяцький	5,69	9,53	6,38	-0,69	7,88	9,68	7,77	-0,77
Глобинський	7,51	9,68	10,30	1,57	8,12	9,86	10,97	1,63
Гребінківський	7,41	9,73	5,83	-3,03	7,67	9,84	6,26	-2,91
Диканський	7,70	9,87	10,40	0,82	8,20	9,89	11,03	1,54
Зіньківський	6,23	9,53	7,90	0,52	8,09	9,61	8,43	0,13
Карлівський	6,71	9,61	8,13	0,14	7,87	9,73	9,01	0,25
Кобеляцький	6,36	9,55	7,93	0,38	6,84	9,70	8,64	0,19
Козельщинський	7,77	9,53	6,38	-1,88	8,06	9,79	7,17	-1,85
Котелевський	7,00	9,50	7,34	-0,40	8,23	9,60	7,94	-0,35
Кременчуцький	7,58	9,74	7,94	-1,04	7,53	9,73	8,61	-0,10
Лохвицький	6,32	9,85	9,58	0,88	8,68	9,78	10,13	1,02
Лубенський	6,46	9,79	5,53	-3,05	6,95	9,74	6,02	-2,63
Машівський	7,10	10,05	9,89	-0,08	7,27	10,24	10,52	-0,28
Миргородський	6,96	9,48	5,85	-1,75	7,51	9,70	6,28	-2,27
Новосанжарський	6,56	9,77	5,90	-2,63	7,83	10,10	6,77	-3,55
Оржицький	7,67	9,55	8,34	0,05	7,43	9,73	8,71	0,02
Пирятинський	7,08	9,45	9,20	1,64	7,28	9,60	10,02	1,91
Полтавський	6,96	9,85	7,59	-1,50	7,77	9,96	8,29	-1,42
Решетилівський	7,57	9,58	6,29	-2,06	7,39	9,67	7,55	-0,88
Семенівський	6,81	9,50	5,70	-1,89	7,10	9,70	6,15	-2,36
Хорольський	6,82	9,64	9,09	0,93	7,28	9,88	9,65	0,37
Чорнухинський	3,88	9,50	5,58	-0,34	8,05	9,63	6,04	-2,32
Чутівський	7,32	9,53	8,20	0,19	7,18	9,65	8,57	0,26
Шишацький	8,77	9,83	11,92	1,87	8,78	10,08	12,55	2,19
Середнє	6,96	9,66	8,34	0,00	7,63	9,79	8,97	0,00
Параметр	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2
Оцінка	0,58	3,97	-34,03	0,56	0,17	4,17	-33,13	0,41
Похибка	0,34	2,07	18,96		0,50	2,06	18,97	

Таблиця 9.2

Значення оцінок параметрів a , b , c функції Кобба–Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$ та їхніх похибок, залишків R_y регресії, множинного коефіцієнта детермінації R^2 для кварталу t

Район/період	2017:III				2017:IV				2018:I			
	lnK	lnL	lnY	R_y	lnK	lnL	lnY	R_y	lnK	lnL	lnY	R_y
м. Полтава	8,21	9,96	10,77	1,38	8,58	10,02	10,99	1,31	7,90	10,02	10,96	1,39
м. Гадяч	7,29	9,70	9,62	1,94	6,81	9,75	9,84	3,13	6,25	9,74	9,92	1,83
м. Горішні Плавні	9,61	10,23	11,69	0,15	9,74	10,28	11,94	-0,11	9,57	10,40	11,88	0,43
м. Кременчук	7,28	9,94	10,89	2,37	8,10	10,03	11,02	1,71	7,29	10,11	11,02	1,24
м. Лубни	7,19	9,65	9,38	1,95	7,18	9,79	9,73	2,47	6,23	9,76	9,80	1,65
м. Миргород	6,52	9,76	9,30	2,06	6,70	9,82	9,14	2,15	5,51	9,83	9,09	0,85
Великобагачанський	8,39	9,73	9,07	0,33	8,34	9,81	9,04	0,68	6,67	9,79	9,21	0,81
Гадяцький	6,37	9,73	7,38	0,38	6,59	9,79	7,45	0,73	5,71	9,74	7,39	-0,58
Глобинський	8,18	9,87	10,33	1,29	8,40	10,00	10,60	1,19	7,53	9,98	10,62	1,30
Гребінківський	7,70	9,91	5,35	-3,43	7,72	9,93	4,99	-3,49	7,42	9,99	7,73	-1,63
Диканський	8,55	9,96	10,00	0,31	9,02	9,90	10,24	0,81	7,71	9,98	10,32	0,96
Зіньківський	7,66	9,64	7,66	-0,14	7,48	9,68	8,16	1,21	6,24	9,70	8,17	0,23
Карлівський	7,71	9,78	8,73	0,39	7,81	9,89	8,22	-0,09	6,72	9,80	8,38	-0,04
Кобеляцький	7,18	9,66	8,78	1,32	6,95	9,81	8,80	1,63	6,38	9,66	8,02	0,21
Козельщинський	8,40	9,68	6,89	-1,68	8,33	9,83	6,72	-1,73	7,78	9,70	7,95	-0,35
Котелевський	7,95	9,64	7,53	-0,50	8,10	9,69	4,74	-2,78	7,01	9,73	6,76	-1,46
Кременчуцький	7,47	9,76	8,32	0,26	7,68	9,79	8,25	0,58	7,59	9,97	8,32	-0,96
Лохвицький	7,61	9,81	9,53	1,18	7,34	9,93	9,80	1,67	6,33	9,87	9,67	1,06
Лубенський	7,07	9,84	4,68	-3,30	7,03	9,88	3,27	-4,30	6,48	9,95	7,67	-1,27
Машівський	7,98	10,28	10,02	-0,31	8,44	10,23	10,14	-0,50	7,11	10,13	7,95	-1,84
Миргородський	7,04	9,67	5,95	-1,40	7,34	9,70	5,99	-0,90	6,97	9,67	7,71	-0,27
Новосанжарський	7,30	10,10	6,58	-2,50	7,11	10,04	6,11	-2,41	6,58	9,87	6,95	-1,73
Оржицький	7,57	9,67	7,70	-0,12	8,28	9,82	9,11	0,76	7,69	9,79	8,35	-0,27
Пирятинський	7,61	9,63	9,62	1,91	7,55	9,70	9,54	2,43	7,09	9,77	9,52	1,12
Полтавський	7,73	10,00	7,95	-1,19	7,85	10,12	8,01	-1,53	6,95	10,10	7,80	-1,84
Решетилівський	6,91	9,70	7,28	-0,07	8,01	9,80	7,52	-0,51	7,58	9,82	6,81	-1,90
Семенівський	7,68	9,66	5,22	-2,64	7,50	9,78	4,31	-3,14	6,82	9,69	7,70	-0,33
Хорольський	7,42	9,89	9,01	0,56	7,52	9,94	8,78	0,42	6,83	9,83	8,69	0,11
Чорнухинський	7,45	9,55	4,79	-2,49	7,31	9,63	3,59	-2,95	3,90	9,68	7,68	0,41
Чутівський	7,41	9,61	7,63	0,17	8,12	9,72	7,89	0,20	7,33	9,75	7,41	-0,99
Шишацький	8,52	10,06	11,81	1,81	8,98	10,13	11,97	1,34	8,77	10,09	11,91	1,87
Середнє	7,64	9,81	8,37	0,00	7,80	9,88	8,25	0,00	6,97	9,87	8,75	0,00
Параметр	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2
Оцінка	0,86	3,52	-32,74	0,54	0,88	5,25	-50,44	0,56	0,25	3,85	-31,00	0,58
Похибка	0,54	1,90	17,07		0,60	2,69	24,33		0,28	1,64	15,05	

У Полтаві працюють університет економіки і торгівлі Укоопспілки, національний педагогічний університет імені В.Г. Короленка, національний технічний університет імені Юрія Кондратюка та його коледж нафти і газу, Українська медична стоматологічна академія, Полтавська державна аграрна академія (ПДАА), аграрно-економічний коледж і коледж управління, економіки і права ПДАА, інститут бізнесу та бізнес-коледж приватного ВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая», інститут економіки і права та коледж ВНЗ «Відкри-

тий міжнародний університет розвитку людини «Україна»», юридичний інститут та юридичний коледж Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

У Полтаві працюють базовий медичний коледж, коледж харчових технологій і філія Національного університету харчових технологій, кооперативний коледж Полтавської облспоживспілки, політехнічний коледж Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», вище професійне училище імені А.О. Чепіги, музичне училище імені

Таблиця 10.1

Експорт $E_{um} = \sum_{t=1}^u E_{tm}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис. дол.) Полтавщини за групами $m = 0, \dots, 99$ за період 2017_ u перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [4–8], світовий експорт W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [10]

m/Г	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{tm}				M_m	$4M_m$	W_m
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV	Квартал	Рік	2017
0	524 351	953 714	1 363 775	1 865 115	474 222	429 363	410 061	501 341	524 351	2 097 403	17 581
85	1 916	53 06	6 843	9 435	1 549	3 390	15 37	2 592	3 390	13 561	25 66
84	15 000	28 643	40 605	55 529	19 494	13 643	11 962	14 924	19 494	77 977	2 082
27	7 957	24 362	45 389	77 838	21 086	16 405	21 027	32 449	32 449	129 796	1 954
87											1 440
71											636
39	142	289	418	578	177	148	129	160	177	707	595
90		1 600			656	1 600	0	0	1 600	6 398	577
30	214	362	647	857	221	148	285	210	285	1 138	534
29											381
72	33 118	33 164	33 175	51 438	7 909	46	11	18 264	33 118	132 471	372
88											327
99	1	4	11	22	3	3	7	10	10	42	321
73	327	928	1 956	2 521	823	601	1 028	565	1 028	4 112	283
26					242 906				242 906	971 624	259
94	787	1 513	2 690	4 128	1 729	726	1 178	1 437	1 729	6 918	243
62	3 619	7 105	10 077	13 802	4 614	3 486	2 972	3 725	4 614	18 456	228
61	1 989	4 033	6 545	8 203	1 973	2 044	2 512	1 658	2 512	10 047	226
38	87	434	486	546	412	347	52	60	412	1 649	189
40	171	304	519	754	209	132	216	235	235	939	185
76											177
48	188	450	748	1058		262	298	310	310	1 238	162
74											147
64											144
44	1 230	2 661	4 279	5 617		1 431	1 618	1 338	1 618	6 472	136
89											135
33	140	172	328	359	295	32	156	31	295	1181	128
2											125
3											119
95	84	148	221	342	152	64	73	121	152	608	116
8											116
22											115
28											112
10	62 622	160 583	190 673	233 353	54 257	97 961	30 090	42 680	97 961	391 842	103
15	24 475	41 359	57 266	76 846	26 027	16 884	15 907	19 580	26 027	104 108	99
12	32 826	44 014	50 167	57 870	6 505	11 187	6 153	7 703	32 826	131 305	98
4	5 958	12 187	23 179	31 050	8 230	6 230	10 992	7 871	10 992	43 967	85
32											80
42											78
7					312				312	1 249	72
70	2 031	4 148	6 143	8 223	2 645	2 117	1 996	2 080	2 645	10 578	72
19	7 365	20 950	35 288	45 890	9 428	13 584	14 339	10 601	14 339	57 356	71
23	9 120	21 665	28 078	35 712	69 22	12 546	64 13	7 634	12 546	50 183	70

Експорт $E_{um} = \sum_{t=1}^u E_{tm}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис. дол.) Полтавщини
за групами $m = 1, \dots, 99$ за період 2017_ u перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [4–8],
світовий експорт W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [10]

m/Т	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{tm}				M_m	$4M_m$	W_m
	2017:I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV	Квартал	Рік	2017
21					758				758	3 030	69
83	34	61	78	105	51	27	16	27	51	204	67
82	739	1 766	2 943	3 911	1 274	1 027	1 178	967	1 274	5 095	65
63	3	5	9	16	4	3	4	7	7	28	63
20	63	196	266	266		133	70	0	133	532	62
34					267				267	1 070	59
52	0	1	7	8		1	7	1	7	26	56
69	24	31	37	83		7	6	46	46	184	53
9											52
96	1	4	11	22	3	3	7	10	10	42	51
68	1554	3 726	5 897	7 965		2 172	2 171	2 069	2 172	8 689	51
31	13 050	13 143	17 942	22 061		93	4 799	4 119	13 050	52 199	51
91											50
18	863	1 573	4 023	5 877	1 055	710	2 450	1 854	2 450	9 800	49
16											49
47											48
17	17 892	20 023	21 100	27 150	7 973	2 131	1 077	6 051	17 892	71 567	48
54											47
25					355				355	1 421	42
24											42
86	356								356	1 423	37
49	14	14	14	16	0	0	0	2	14	57	37
55											36
60											35
35											29
97											28
41											26
59	45	407	439	550	388	362	33	111	388	1 552	25
56	6 534	14 760	25 178	34 579	8 737	8 226	10 419	9 401	10 419	41 674	25
1											22
6											21
75											20
81											20
79											19
11	544	742	966	1 101	165	198	225	135	544	2 176	18
57											15
93											15
37											15
51											13
58											12
5		408	594	1 096		408	187	501	501	2 005	10
65											9

Таблиця 10.3

Експорт $E_{um} = \sum_{t=1}^u E_{tm}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис. дол.) Полтавщини за групами $m = 1, \dots, 99$ за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [4–8], світовий експорт W_m (млрд. дол.) за 2017 р. [10]

m/Г	Сумарний експорт				Квартальний експорт				Mm	4 Mm	Wm
	2017:I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV	Квартал	Рік	2017
43											9
78											9
67											8
13											7
92											6
80											6
36											4
53											4
66											3
46											2
50											2
45											2
14	260	506	647	838		247	140	192	260	1 038	1
M										2 379 730	

М.В. Лисенка, будівельний технікум транспортного будівництва, комерційний технікум; зареєстровані, але не оприлюднюють інформацію (на сайті www.vstup.info) Навчально-консультативний пункт Харківського національного університету внутрішніх справ, філія ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», філія приватного ВНЗ «Європейський університет», відділення Навчально-наукового інституту заочного та дистанційного навчання. У Миргородському районі працюють 2 ВНЗ, а саме ветеринарно-технологічний коледж ПДАА (с. Хомутець) і художньо-промисловий коледж імені М.В. Гоголя. У Хорольському районі працюють 2 ВНЗ, а саме агропромисловий коледж ПДАА і Міжрегіональний центр професійної перепідготовки звільнених у запас військовослужбовців. У Лохвицькому районі працюють 2 ВНЗ, а саме медичне училище Полтавської облради і механіко-технологічний коледж ПДАА (с. Заводське). У Лубнах працюють 3 ВНЗ, а саме лісотехнічний коледж, фінансово-економічний коледж ПДАА, медичне училище Полтавської облради. У Гадячі працюють 2 ВНЗ, а саме коледж культури і мистецтв імені І.П. Котляревського і вище професійне аграрне училище. У Кременчузі працюють 9 ВНЗ, а саме національний університет імені Михайла Остроградського та його коледж, філія ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля», коледж транспортної інфраструктури, медичний коледж імені В.І. Литвиненка Полтавської облради, льотний коледж Національного авіаційного університету, педагогічний коледж імені А.С. Макаренка, вище

професійне училище № 7, філія Глухівського національного педагогічного університету імені Олександра Довженка; зареєстрована, але не працює філія Класичного приватного університету. У кластері 1 працюють 43 ВНЗ. У кластері 2 працюють 2 ВНЗ, а саме аграрний коледж ПДАА (с. Березова Рудка) і філія ВНЗ «Європейський університет».

Згідно з даними Міжнародного центру торгівлі [10] загальний світовий експорт істотно знижувався за основними групами товарів (відповідно до класифікації Гармонізованої системи [11]) з 2014 р.

У табл. 10.1, 10.2, 10.3 наведено значення W_m світового (world) експорту для кожної групи m товарів, а групи впорядковані за рівнем експорту 2017 р., де групі 0 відповідає сумарний експорт $\sum_{m=1}^{99} W_m$. Квартальний експорт (export) E_{tm} Полтавщини виявляє високу мінливість. Оскільки максимальний експорт $M_m = \max_t E_{tm}$ є досяжним, то досяжним є річний експорт $4M_m$ групи m і сумарний річний експорт $M = 4 \sum_{m=1}^{99} M_m = 2,4$ млрд. дол., що на 0,5 млрд. дол. (28%) перевищує експорт $E_{IV0} = \sum_{m=1}^{99} E_{IVm}$ Полтавщини у 2017 р. (період $T = 2017_IV$) і задає досяжну структуру експорту.

Висновки. Незважаючи на високий наявний потенціал, Полтавщина має можливості подальшого зростання з використанням сучасних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В.М., Неботов П.Г., Новодережкін В.І. Питання оптимальності змін середньої заробітної плати і капітальних інвестицій районів Полтавщини у 2015–2016 рр. Інформатика та системні науки. Полтава: Полтавський університет економіки і торгівлі, 2017. С. 57–59.
2. Горбачук В.М., Неботов П.Г., Новодережкін В.І. Поквартальне оцінювання порівняльної економічної ефективності у містах і районах Запоріжчини за 2016 р. Економічний розвиток держави, регіонів, підприємств і підприємництва: проблеми та перспективи. Запоріжжя: Запорізька державна інженерна академія, 2017. С. 178–182.
3. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Поквартальне оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту Одещини у 2017–2018 рр. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 22. С. 269–281.
4. Соціально-економічне становище Полтавської області за січень–квітень 2017 р. Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2017.
5. Соціально-економічне становище Полтавської області за січень–липень 2017 р. Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2017.
6. Соціально-економічне становище Полтавської області за січень–жовтень 2017 р. Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2017.
7. Соціально-економічне становище Полтавської області за січень 2018 р. Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2018.
8. Соціально-економічне становище Полтавської області за січень–квітень 2018 р. Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2018.
9. Горбачук В.М. Фінансові методи. Київ: Альтерпрес, 2002. 175 с.
10. International trade statistics 2001–2017. URL: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics>.
11. Додаток до Закону України «Про Митний тариф України» від 19 вересня 2013 р. № 584-VII. URL: http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf.

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЕКВІВАЛЕНТУ ВАРТОСТІ ЖИТТЯ У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

MODELING OF THE ECONOMIC EQUIVALENT OF THE COST OF LIVING IN THE ZAPORIZHZHIA REGION

Левицький С.І.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної кібернетики,
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

Гнеушев О.М.

кандидат технічних наук, доцент,
завідувач кафедри природничо-наукових дисциплін,
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

Махлинець В.М.

доцент кафедри природничо-наукових дисциплін,
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

У статті розглядається проблема визначення оцінки вартості життя за допомогою економічного еквіваленту вартості життя на прикладі Запорізької області з погляду соціальних гарантій або розміру компенсацій за нереалізований економічний, інтелектуальний і соціальний потенціал, втрачену вигоду для економічної системи, втрату годувальника. Для оцінки разом із нормативними підходами обґрунтовується застосування більш коректного математичного апарату – актуарного підходу, який враховує випадковий характер настання смерті.

Ключові слова: вартість життя, економічний еквівалент, Запорізька область, актуарний підхід.

В статье рассматривается проблема определения оценки стоимости жизни с помощью экономического эквивалента стоимости жизни на примере Запорожской области с точки зрения социальных гарантий или размера компенсаций за нереализованный экономический, интеллектуальный и социальный потенциал, упущенную выгоду для экономической системы, потерю кормильца. Для оценки вместе с нормативными подходами обосновывается применение более корректного математического аппарата – актуарного подхода, учитывающего случайный характер наступления смерти.

Ключевые слова: стоимость жизни, экономический эквивалент, Запорожская область, актуарный подход.

The article deals with the problem of determining the estimation of the cost of living with the help of the economic equivalent of this cost on the example of Zaporizhzhia region in terms of social guarantees or the size of compensations for the unrealized economic, intellectual and social potential, lost profit for the economic system, and the loss of breadwinner. For evaluation together with normative approaches justified application of a more correct mathematical apparatus an actuarial approach that takes into account the random nature of the onset of death.

Key words: cost of living, economic equivalent, Zaporizhzhia region, actuarial approach

Постановка проблеми. Людське життя не є ринковим товаром і не має ринкової вартості. З філософських і гуманітарних позицій також неможливо оцінити вартість життя людини. Моральність постановки цієї проблеми призводить до замовчування теми вартості людського життя, що на державному рівні веде до зниження ефективності у вирішенні проблем безпеки виробництва та життєдіяльності, політики охорони навколишнього середовища, в системі охорони здоров'я, проблем безпеки дорожнього руху тощо. Ціну ризику для життя людини не можна

ототожнювати з ціною життя, це не вартість індивідуального життя, а саме вартість ризику для життя. Економічна величина ризику для здоров'я і життя не є вартістю індивідуального життя або збитком, пов'язаним із смертю конкретної людини, вона є вартістю ризику, яка розділена між усіма членами схильного до дії населення. Ця величина ґрунтується на загальній схильності ризику, без визначення конкретних індивідуумів, на долю яких може припасти смерть [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світі перші роботи з оцінки вартості життя були

зроблені в США в 1930-х роках. Там оцінювалися економічні наслідки дорожньо-транспортних пригод та розраховувалися компенсаційні виплати. У 1950–1960-ті роки суди в США і Великобританії зобов'язували роботодавців і перевізників пасажирів виплачувати за загибель людини, що відбулася в результаті нещасного випадку, аварії або катастрофи, суму в шість разів більшу, ніж та, яку могла заробити людина за все життя. У США оцінки вартості середньостатистичної життя розраховує ціла низка організацій: Агентство із захисту навколишнього середовища (US Environmental Protection Agency), Служба економічних досліджень Департаменту сільського господарства США (Economic Research Service of the US Department of Agriculture, USDA) і Адміністрація харчування і ліків США (the US Food and Drug Administration). У 2011 році Агентство із захисту навколишнього середовища оцінило життя одного американця в \$9,1 млн, Адміністрація харчування і ліків – в \$7,9 млн, Департамент транспорту (Department of Transport) – в \$6 млн. [31].

Оцінка вартості людського життя необхідна:

а) для проведення адекватної державної політики у сфері компенсаційних виплат сім'ям загиблих внаслідок різних аварій, катастроф, терористичних актів та інших надзвичайних ситуацій;

б) для розроблення заходів безпеки, політики в області охорони здоров'я і діяльності аварійних служб;

в) для функціонування систем страхування життя і здоров'я [1–10; 13].

Виділення невирішених частин проблеми. Висока ціна людського життя, закріплена документально, стимулює державні заходи зі скорочення смертності, підвищення дорожньої і виробничої безпеки, ефективнішої охорони здоров'я тощо. Оцінка вартості людського життя в державі показує, який обсяг коштів вона готове вкласти у збільшення безпеки в усіх сферах життєдіяльності, в нейтралізацію небезпечних чинників і мінімізацію ризиків [1–4; 6–8; 13].

Метою статті є визначення оцінки вартості життя за допомогою економічного еквіваленту вартості життя (ЕЕВЖ) на прикладі Запорізької області з погляду соціальних гарантій або розміру компенсацій за нереалізований економічний, інтелектуальний і соціальний потенціал, втрачену вигоду (ресурс) для економічної системи, втрату годувальника для сім'ї та утриманців [1–4]. ЕЕВЖ – це умовна розрахункова економічна величина, для визначення якої застосовуються різні моделі.

Для оцінки ЕЕВЖ людини разом із нормативними підходами слід застосовувати більш коректний математичний апарат, який би враховував випадковий характер настання смерті [2; 4]. Такі розрахунки широко застосовуються в актуарній математиці.

Виклад основного матеріалу. Оцінка економічного еквіваленту вартості життя середньо-

статистичної людини має важливе теоретичне і прикладне значення. Вона є предметом дослідження вже упродовж тривалого часу. Перші практично застосовні методики розрахунку цінності життя людини з погляду самої людини, що піддається ризику загибелі, викладені ще в 1963 і 1965 роках [15]. Нині є декілька підходів до оцінки економічного еквівалента вартості людського життя [1–10; 13; 16].

1) До початку шістдесятих років ХХ ст. в США і Великобританії було встановлено, що середньостатистичний учасник дорожнього руху оцінює своє життя приблизно в 6 разів вище дисконтної зарплати, яку він міг заробити за все своє життя.

2) Інша методика економічної оцінки вартості життя людини, розроблена в США і Великобританії в другій половині ХХ ст., ґрунтується на тому, що економічний еквівалент життя середньостатистичної людини середнього віку дорівнює відношенню середньодушового грошового річного доходу до середньої вірогідності смерті впродовж року.

3) Ще одна методика ґрунтується на оцінці перевищення заробітної плати співробітників, зайнятих на небезпечних виробництвах, над рівнем оплати праці працівників, що менше ризикують життям і здоров'ям. У межах цієї методики розглядаються декілька вибірок людей, що піддаються на роботі різному рівню ризику. Ця методика дозволяє отримати оцінку вартості життя як середнього працівника, так і працівників із підвищеним або зниженим рівнем ризику.

4) Одним із показників, що свідчать про вартість людського життя, є споживча оцінка страхової суми під час укладення договору накопичувального і ризикового страхування життя.

5) Самооцінка вартості людського життя може бути також отримана виходячи з соціологічних опитувань щодо справедливого рівня компенсації сім'ям загиблих у різних катастрофах.

6) Економічним еквівалентом вартості людського життя також можуть вважатися розміри компенсаційних виплат сім'ям загиблих або особам, що втратили здоров'я в результаті аварій або катастроф. Це можуть бути державні виплати або компенсації, призначені судовим рішенням.

В Україні в цьому напрямі проведені дослідження і напрацювання методики оцінювання ЕЕВЖ людини відображено в публікаціях [1–5; 9; 12; 13]. Оцінка вартості людського життя встановлюється лише в окремих випадках – за деякими видами обов'язкового страхування [1; 4; 5]. При цьому суми максимальних страхових виплат у випадку смерті людини за різними видами обов'язкового страхування є низькими навіть для сучасних соціально-економічних умов України (табл. 1) [5] порівняно із західними країнами (табл. 2) [5].

В Україні відсутній єдиний стандарт розрахунку вартості людського життя, що дозволяє

Таблиця 1

Розмір компенсацій потерпілим у результаті аварій або катастроф в Україні

Подія	Дата	Компенсації сім'ї за одного загиблого
Аварія на «Шахті ім. А.Ф. Засядько»	2007	100 тис. грн.
Повінь у Карпатах	2008	100 тис. грн.
Ураган у Західній Україні	2010	300 тис. грн.
Вибух на шахті «Суходольська – Східна» в Луганській області	2011	1 млн. грн.
Пожежа на Ювелірній фабриці «Хартрон» у Харкові	Січень 2014	100 тис. грн.
ДТП на залізничному переїзді під Сумами	Лютий 2014	100 тис. грн.
Викид газу в шахті імені Академіка А.А. Скочинського в Донецьку	Квітень 2014	100 тис. грн.

Таблиця 2

Приклади зі світової практики виплат сім'ям загиблих

Подія	Дата	Компенсації сім'ї за одного загиблого
Загибель шатлу Columbia	2003	3,8 млн. дол.
Теракт в Нью-Йорку	11.09.2001	1,5– 4,5 млн. дол.
Загибель Concorde а/к Air France під Парижем	2000	1,5 млн. дол.
Загибель літака а/к Swissair біля берегів Канади	1998	3 млн. дол.
Загибель літака а/к Pan American над Локбері	1988	1,85 млн. дол.
Смерть американського солдата в Іраку		500 тис. дол.

визначити компенсацію у разі загибелі людини [17]. Практично завжди сума виплат визначається або відомчими нормативно-правовими документами, або вузько профільованими законодавчими актами [18–21]. ЕЕВЖ визначається тільки в окремих випадках – за деякими видами обов'язкового страхування [22–34].

Правильне визначення ЕЕВЖ людини і відповідність виплат сім'ям загиблих величині ЕЕВЖ людини є важливим соціальним завданням, що забезпечує громадську стабільність. Недотримання (заниження) виплат у зв'язку із загибеллю людей в надзвичайних ситуаціях призводить до появи громадського невдоволення і політичної напруженості, знижує величину людського капіталу.

Оцінку ЕЕВЖ середньостатистичної людини віку x років слід здійснювати з використанням нетто-тарифів пожиттєвого страхування, оскільки актуарні розрахунки нетто-премій ґрунтуються на принципі еквівалентності сумарних надходжень і виплат, зведених до одного моменту часу. Припустивши, що у разі надходження внесків у сумі доходу на одну особу страховою сумою (сумою виплат) буде економічний еквівалент вартості життя, і виходячи з того, що страховий внесок визначається множенням страхової суми на тарифну ставку, середньодушовий дохід (або ВВП на душу населення) за рік для людини віку x визначається [4]:

$$D = \text{ЕЕВЖ} \cdot P_x,$$

D – середньодушовий дохід (або ВВП на душу населення) за один рік для середньооста-

тистичної людини віку x ; P_x – щорічний нетто-тариф пожиттєвого страхування особи у віці x років.

Нетто-тариф P_x можна визначити, виходячи з актуарної оцінки майбутніх виплат за договором пожиттєвого страхування життя на основі даних таблиць смертності. Згідно з принципом еквівалентності внесків і виплат [5]:

$$P_x = \frac{M_x}{N_x},$$

де P_x – періодичний (щорічний) нетто-тариф пожиттєвого страхування особи у віці x років; M_x , N_x – комутаційні числа;

$$M_x = \sum_{i=1}^w C_i; C_x = d_x v^{x+1}; N_x = \sum_{i=1}^w D_x; D_x = l_x v^x;$$

l_x – кількість осіб у віці x років; d_x – кількість осіб, які померли у віці x років; v – дисконтний множник, $v = \frac{1}{1+i}$; w – граничний вік смертності.

За таблицями смертності й інтегральною відсотковою ставкою банків за депозитами за 2017 рік $\delta = 9,16\%$, щорічний нетто-тариф пожиттєвого страхування для однієї людини у Запорізькій області у віці $T_{ж} = 42$ роки становить:

$$P_{42} = \frac{260,6}{24991} = 0,0104.$$

Якщо $D = 46222$ грн. – середньодушовий дохід за один рік для середньостатистичної людини в Запорізькій області за 2017 рік у віці $T_{ж} = 42$, то $\text{ЕЕВЖ} = D / P_x = 4\,432\,222$ грн.

Спосіб оцінки ЕЕВЖ ($E(t_{ж})$) за актуарним підходом для довільного віку $t_{ж}$ пропонується в такому вигляді: $E(t_{ж})$ буде більшим (меншим) у стільки разів, у скільки його очікувана тривалість життя буде більшою (меншою) від очікуваної тривалості життя у віці $E(T_{ж})$, тобто $E(t_{ж}) = \frac{e_{t_{ж}}}{e_{T_{ж}}} \cdot \text{ЕЕВЖ}$ (табл. 3).

Якщо D – ВРП на душу населення для середньостатистичної людини в Запорізькій області за 2017 рік у віці $T_{ж} = 42$, то

$$\text{ЕЕВЖ} = D / P_x = 6\,299\,688 \text{ грн.}$$

Висновки. Аналіз сучасних методичних підходів під час оцінки вартості життя показав, що натеper як в Україні, так і за кордоном спостерігається істотне різноманіття застосування оцінок вартості життя. Жоден із цих підходів не може вважатися абсолютно точним. Отримані кількісні оцінки вартості життя людини в Запорізькій області слід розглядати лише в розрізі сформованих економічних умов України теперішнього часу.

Аналіз ЕЕВЖ західних країн показує, що відношення ЕЕВЖ до середньодушового наявного

грошового річного доходу знаходиться середньо в діапазоні пропорцій 50:1 – 100:1. Тому для визначення державних або корпоративних виплат сім'ям загиблих у надзвичайних ситуаціях, встановлення страхових сум у системі особистого страхування та страхування відповідальності рекомендується використовувати значення ЕЕВЖ з цього діапазону, тобто від 2,5 млн. грн. до 5 млн. За авторськими розрахунками, згідно з актуарним підходом для Запорізької області станом на 2017 р. ЕЕВЖ становить приблизно 6,3 млн. грн.

В Україні досі немає напрацьованих підходів і розробленої методики для оцінювання вартості середньостатистичного життя в Україні, що дає змогу визначити компенсацію у разі загибелі людини. Поняття «економічна вартість життя» натеper майже відсутнє у національному законодавстві, так само як і затверджена методика оцінки та замовлення держави. Тому в суспільстві і на державному рівні в Україні є необхідність формування та впровадження раціональних методів оцінки вартості життя громадян.

Таблиця 3

ЕЕВЖ для Запорізької області (обидві статі, 2017 р.)

Вік	$E(t_{ж})$ (грн.)	Вік	$E(t_{ж})$ (грн.)	Вік	$E(t_{ж})$ (грн.)	Вік	$E(t_{ж})$ (грн.)
0	9777983	26	6375678	51	3432293	76	1182158
1	9702940	27	6247532	52	3325850	77	1117799
2	9571499	28	6120169	53	3218444	78	1060767
3	9438437	29	5993161	54	3110067	79	1007095
4	9304145	30	5866844	55	3003607	80	954201
5	9169810	31	5741668	56	2902603	81	902811
6	9034437	32	5617614	57	2804026	82	852611
7	8899079	33	5495197	58	2704117	83	803774
8	8764677	34	5373886	59	2602858	84	755674
9	8629708	35	5255323	60	2501554	85	707103
10	8495239	36	5137797	61	2403840	86	658639
11	8360353	37	5019961	62	2311292	87	611739
12	8225533	38	4901212	63	2220645	88	566370
13	8090756	39	4783465	64	2130305	89	522943
14	7956509	40	4666914	65	2041274	90	484979
15	7821790	41	4550454	66	1954391	91	452520
16	7687135	42	4432222	67	1870059	92	420074
17	7553077	43	4317112	68	1787457	93	388701
18	7419023	44	4203765	69	1706501	94	363446
19	7286550	45	4091965	70	1629043	95	343304
20	7154240	46	3978075	71	1555017	96	324959
21	7022923	47	3865836	72	1480437	97	302916
22	6891619	48	3755269	73	1403419	98	269117
23	6760692	49	3645793	74	1326558	99	215217
24	6632512	50	3538478	75	1252459	100	132672
25	6503798						

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Третьякова Г. Зростання «вартості життя» як фактор (стимул) зростання страхування відповідальності в Україні [Електронний ресурс] / Г. Третьякова // Матеріали XIII Міжнародного Ялтинського фінансового форуму, 20 вересня 2013. URL: ufu.org.ua/files/dagest/20-09-13.ppt.
2. Биков А.А. Про методології оцінки вартості життя середньостатистичної людини / А.А. Биков // Страхова справа. 2007. № 3. С. 10–25; Биков А.А. О методологии экономической оценки жизни среднестатистического человека // Проблемы анализа риска. 2007. Т. 4, № 2. С. 178–191.
3. Залетов А. Стоимость жизни человека – страховые аспекты. Финансовый консультант / А. Залетов // Интернет-журнал. 2013. № 12. С. 8–11. URL: http://www.fin-advice.com/journal/fin-advice_com_december_2013.pdf.
4. Шевчук О.О. Методологічні підходи до оцінювання економічного еквіваленту вартості життя в Україні / О.О. Шевчук // Регіональна економіка. 2014. № 2. С. 74–83. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2014_2_10.
5. Дубницький В.Ю. Модель определения величины одноразовой денежной помощи в случае гибели лиц, имеющих воинские или специальные звания / В.Ю. Дубницький, Г.В. Фесенко, И.А. Черепнев // Інженерія природокористування. 2017. № 2 (8). С. 104–115. URL: dspace.khntusg.com.ua/bitstream/123456789/929/1/20.pdf.
6. Нифантова Р. В. Современные методические подходы в оценке стоимости человеческой жизни / Р. В. Нифантова, С. Е. Шипицына // Экономика региона. 2012. № 3. С. 289–294. URL: www.economyofregion.com/archive/2012/41/2004/pdf.
7. Айвар Л.К. Эквивалент стоимости человеческой жизни / Л.К. Айвар, И.Л. Трунов, Г.Х. Харисов / Представительная власть 21-й век: законодательство, комментарии, проблемы. М., 2006. № 3. С. 24–29.
8. Финансовый университет при правительстве РФ. URL: http://www.old.fa.ru/dep/press/about-us/Documents/49_Life_value_2017.pdf.
9. Мартьякова Е.В. К вопросу о экономическом эквиваленте стоимости человеческой жизни в условиях глобализации / Е.В. Мартьякова, Е.В. Поляков // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сб. науч. тр. Одесса ; Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Одессе ; РФ НИСИ в г. Донецке, 2008. С. 834–841.
10. Востоков В.Ю. К вопросу определения экономического эквивалента стоимости жизни среднестатистического человека [Электронный ресурс] / В.Ю. Востоков, Я.В. Минаева, Ю.К. Чясновичус // Вестник Санкт-Петербургского университета государственной противопожарной службы. 2011. № 1. С. 38–49. URL: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V31/6.pdf>.
11. Мирсаидов А.Б. Стоимость жизни: содержание и структура / А.Б. Мирсаидов, Ф.А. Мирсаидова [Электронный ресурс] // Вестн. Таджик. гос. ун-та права, бизнеса и политики. – 2012. – Вып. 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/stoimost-zhizni-soderzhanie-i-struktura#ixzz3EnHDvNT8>.
12. Качинський А.Б. Оціночні критерії визначення рівня компенсацій, пов'язаних з втратою здоров'я чи життя людини у контексті національної безпеки / А.Б. Качинський, М.І. Дрозд // Стратегічна панорама. № 2. 2006. С. 152–154.
13. Близнюк В.В. Вартість людського життя: теорія та практика вимірювання / В.В. Близнюк // Український соціум. 2014. № 3. С. 101–112. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2014_3_12.
14. Микитенко Д.О. Еквівалент вартості людського життя з погляду економічної ефективності лікувально-профілактичних заходів / Д.О. Микитенко, О.І. Тимченко // Гігієна населених місць : зб. наук. пр. Вип. 57. К., 2011. С. 389–399.
15. Carlson I.W. Valuation of Life Saving: doctoral dissertation; Harward University. Cambridge, 1963; Fromm G. Civil Aviation Expenditures. Dorman R. (ed) / Measuring Benefits of Government Investments. Washington, Brookings, 1965.
16. РОСГОССТРАХ. Центр стратегических исследований. Россияне оценивают стоимость своей жизни в 3 миллиона рублей. Экономический эквивалент стоимости человеческой жизни: методология. URL: http://www.rgs.ru/media/CSR/on_startup/Life_value_07.pdf.
17. Павлюченко Т. Жизнь обычного украинца стоит 8,5 тыс. грн, а депутата – 1,5 млн грн / Т. Павлюченко // Деловая газета «Капитал». URL: <http://www.capital.ua/ru/publication/24496-kazhdyy-grazhdaninukrainy-tsenepo-svoemu-zhizn-obychnougoukraitsa-stoit-8-5-tys-grn-a-deputata-1-5-mln-grn>.
18. Про затвердження Положення про обов'язкове особисте страхування від нещасних випадків на транспорті: постанова Кабінету Міністрів України від 14 серпня 1996 р. № 959. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-96-p>.
19. Про затвердження Порядку призначення і виплати одноразової грошової допомоги у разі загибелі (смерті), інвалідності або часткової втрати працездатності без встановлення інвалідності військовослужбовців, військовозабо-в'язаних та резервістів, які призвані на навчальні (або перевірочні) та спеціальні збори чи для проходження служби у військовому резерві: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 грудня 2013 р. № 975. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/975-2013-%D0%BF>.
20. Про затвердження Порядку та умов виплати одноразової грошової допомоги у разі загибелі (смерті), поранення (контузії, травми або каліцтва) чи інвалідності співробітників кадрового складу розвідувальних органів: постанова Кабінету Міністрів України від 21 листопада 2007 р. № 1331. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1331-2007-%D0%BF>.
21. Кодекс цивільного захисту України. Ст. 118. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5403-17/print1486826473606017>.

22. Державна служба статистики України. Методологічні положення зі статистичного аналізу природного руху населення. Київ. 2013 р.
23. Г. Хан, С. Шапиро Статистические модели в инженерных задачах Перевод с английского Е.Г. Коваленко Под редакцией В.В. Налимова Москва: Издательство «Мир», 1969.
24. Кручинина И.А., Лисанов М.В., Печеркин А.С., Сидоров В.И. К вопросу об оценке стоимости человеческой жизни. Проблемы безопасности и чрезвычайных ситуаций, 2003, №4, с. 72–75.
25. Канева Т.В., Карташова С.С. Економічний еквівалент оцінки вартості середньостатистичного життя в Україні: методологія, рекомендації. / Т.В. Канева, С.С. Карташова // Щоквартальний науково-інформаційний журнал «Статистика України». 2014. №3(66) С. 31–37.
26. Быков А.А., Фалеев М.И. К проблеме оценки социально-экономического ущерба с использованием показателя цены риска. Проблемы анализа риска, 2005, Т. 2, № 2, с. 114–131.
27. Бауэрс Н. Актуарная математика / Х. Гербер, Д. Джонс, С. Несбитт, Дж. Хикман - перев. с англ. / под ред. В. К. Малиновского. М.: Янус-К, 2001. 656 с.
28. Гербер Ханс Ульрих Математика страхования жизни. М.: Мир, 1995. 156 с.
29. Баринов А.В., Седнев В.А., Шевчук А.Б. и др. Опасные природные процессы: Учебник. М.: Академия ГПС МЧС России, 2011. 334 с.
30. Липсиц И.В. Экономический анализ реальных инвестиций: учеб. пособие. М.: Экономистъ, 2004. 347 с.
31. Бесценные люди: зачем знать стоимость человеческой жизни. Журнал Forbes: URL: <http://forbes.net.ua/opinions/1425083-bescennye-lyudi-zachem-znat-stoimost-chelovecheskoj-zhizni>
32. Левицкий С. И. Моделирование проектного управления сложными экономическими объектами // С.И. Левицкий. Донецк: Юго-Восток, 2012 340 с.
33. Актуальні проблеми прогнозування поведінки складних соціально-економічних систем / За ред. Черняка О.І., Захарченка П.В. Бердянськ: Видавець Ткачук О.В., 2016. 512 с.
34. Экономический эквивалент потерь вследствие преждевременной смертности в Украине / Н.А. Рынгач // Демографія та соціальна економіка. 2016. № 2. С. 39–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2016_2_5

СИСТЕМА АДАПТИВНОГО ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕННЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ADAPTIVE OPERATIONAL MANAGEMENT SYSTEM AS A FACTOR FOR ENSURING ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Лещенко Е.В.

кандидат экономических наук, ФЛП

В статье для повышения эффективности производства предлагается внедрить в практику предприятий компьютеризированные адаптивные системы управления конкурентоспособностью предприятия (КСП) и производимой продукции. Приводится структурно-функциональная модель такой системы, перечень производственно-финансовых ресурсов предприятия (ПФРП), необходимых для организации оперативного оценивания конкурентоспособности предприятия и прогнозирования необходимых для восходящего тренда КСП значений параметров факторов на следующий цикл управления.

Ключевые слова: адаптация, адаптивная система, управление конкурентоспособностью, структурно-функциональная модель, стратегическое позиционирование, операционная эффективность.

У статті для підвищення ефективності виробництва пропонується впровадити в практику підприємств комп'ютеризовані адаптивні системи управління конкурентоспроможністю підприємства (КСП) і виробленої продукції. Наводиться структурно-функціональна модель такої системи, перелік виробничо-фінансових ресурсів підприємства (ВФРП), необхідних для організації оперативного оцінювання конкурентоспроможності підприємства і прогнозування необхідних для висхідного тренда КСП значень параметрів факторів на наступний цикл управління.

Ключові слова: адаптація, адаптивна система, управління конкурентоспроможністю, структурно-функціональна модель, стратегічне позиціонування, операційна ефективність.

In the article, in order to increase production efficiency, it is proposed to introduce computerized adaptive management systems of enterprise competitiveness (EC) and products into the practice of enterprises. A structural-functional model of such a system is given, as well as a list of production and financial resources of the enterprise (PFRE) which are necessary for organizing the operational assessment of the enterprise competitiveness and forecasting the values of the parameters of factors for the next management cycle required for the upward trend of EC.

Key words: adaptation, adaptive system, competitiveness management, structural-functional model, strategic positioning, operational efficiency.

Постановка проблемы. Ведущие ученые мира считают, что будущее общественного производства той или иной страны зависит от степени внедрения в него цифровой экономики. По их же утверждению, цифровая экономика – это не только электронный бизнес, но и все то, что «поддается формализации, то есть превращению в логические схемы и алгоритмы для систем производства, распределения, обмена и потребления» [1].

Естественно, с учетом изменений в мировой экономике от предприятий требуется отдельный вид управления, а именно адаптивный, т.е. гибкое, управление предприятием, способным приспособиться к новой обстановке с помощью новых инструментов и методов управления. При этом производство и реализация продукции на потребительском рынке происходит в реальном времени, что требует оперативной

реакции менеджмента предприятий на быстро изменяющиеся условия.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные ученые, занимающиеся вопросами управления конкурентоспособностью, такие как М. Портер [2], Х.А. Фасхиев [3], Р.А. Фатхутдинов [4], О.А. Грунин [7], В.С. Пономаренко [5], Е.С. Кравченко, [6] в своих исследованиях показали, что только рынок способен правильно оценить конкурентоспособность (КС) самого предприятия (КСП) и производимой им продукции. В связи с этим для дальнейшего повышения эффективности общественного производства одним из актуальных вопросов становится разработка и внедрение в практику украинских предприятий компьютеризированных адаптивных систем управления конкурентоспособностью предприятия (КАСУ КСП) и производимой продукции.

Формирование целей статьи (**постановка задачи**). Учитывая актуальность определенной проблемы, задачами статьи являются: разработка структурно-функциональной модели КАСУ КСП; иллюстрация на конкретных примерах адаптивного оперативного управления конкурентоспособностью предприятия на потребительском рынке с помощью специализированной компьютеризированной системы на основе анализа данных предприятий ООО «АО Содружество-Т» и ЧНПФ «Анкор-Теплоэнерго» за 2016–2017 гг.

Изложение основного материала. Для реализации адаптивного оперативного управления на потребительском рынке менеджмент предприятия должен постоянно «мониторить» и гибко корректировать продажу своей продукции. Только это обстоятельство позволит предприятию быть эффективным среди конкурентов и выживать в современной рыночной среде. Для этого в распоряжении менеджмента должен присутствовать специальный аппарат оперативной оценки текущей конкурентоспособности продукции предприятия и прогнозирования ее на ближайшее будущее [8].

С этой целью автором разработана структурно-функциональная модель адаптивной системы комплексной оценки и прогнозирования конкурентоспособности предприятия. Упрощенная модель системы показана на рис. 1. Модель включает:

- комплексный алгоритм управления системой;
- модуль комплексной оценки текущей конкурентоспособности предприятия коэффициентами методами оценки стратегического позиционирования и операционной эффективности предприятия, а также оценки кон-

курентоспособности продукции предприятия коэффициентным методом маркетингового тестирования (маркетинговые коммуникации);

– модуль выбора факторов обеспечения требуемых комплексных значений конкурентоспособности предприятия в текущем интервале управления;

– модуль оптимизации и коррекции управляемых параметров факторов системы АОУ КСП (в расширенном виде имеет в составе блоки Парето-оптимизации и коррекции параметров факторов оперативного управления производственно-финансовыми ресурсами предприятия ПФРП).

В процессе разработки структурно-функциональной модели системы адаптивного оперативного управления КСП введены следующие общие ограничения и дополнения на предприятия и их продукцию [9]:

1) предприятия потенциально имеют необходимые для обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции производственно-финансовые ресурсы (ПФРП);

2) на рынке присутствуют все не ценовые факторы спроса на продукцию предприятий;

3) на рынке установлен равновесный совокупный спрос на продукцию, выпускаемую предприятием и его конкурентами;

4) для оценки КСП имеются все необходимые данные и выполнены все основные ограничения для организации адаптивного управления;

5) компьютеризированная система адаптивного оперативного управления КСП позволяет проводить Парето-оптимизацию параметров факторов ПФРП, маркетинговых факторов выпускаемой продукции и факторов стратегического позиционирования предприятия на рынке;

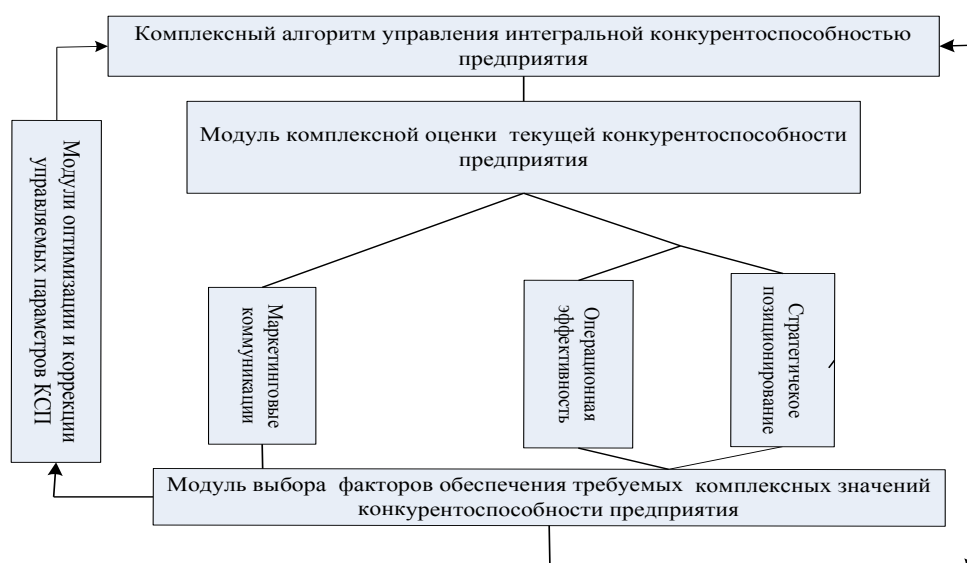


Рис. 1. Структурно-функциональная модель компьютеризированной адаптивной оперативной системы оценки и прогнозирования конкурентоспособности предприятия

6) установлены пределы изменений значений факторов ПФПР для предприятия и конкурентов на рынке;

7) время работы предприятия на потребительском рынке составляет $k = (1 \dots K)$ равных по длительности промежутков (циклов управления КСП), это могут быть длительности циклов не менее декады, не более квартала;

8) комплексные показатели качества KT_m m -го продукта предприятия и конкурента KKT_m могут принимать по два значения:

$KT_m = KKT_m = 1$ – при равенстве качества m -го продукта эталонному;

$KT_m = KPM$, $KKT_m = KKPm$ – при отличии качества m -го продукта от эталонного, где KPM ($KKPm$) – поправочные коэффициенты;

9) введен основной показатель работы системы АОУ КСП – эффективность адаптивного оперативного управления КСП $Y(k)$ в k -ом цикле управления предприятием [9].

Система АОУ КСП работает под управлением комплексного алгоритма, в котором на основании результатов оценки КСП в текущем цикле управления вырабатываются необходимые для последующей работы системы команды и сигналы.

Исходными данными для оценки и прогнозирования параметров факторов оперативного управления КСП в текущем цикле работы предприятия на потребительском рынке являются:

KT_i – качество i -ой продукции предприятия;
 OP_i – объем продаж i -ой продукции предприятия;

Zp_i – средняя цена i -ой продукции на рынке;
 SPO_i – затраты предприятия на производство i -ой продукции;

SPP_i – затраты на предпродажную подготовку i -ой продукции;

CPK_i – затраты на рекламную деятельность предприятия по i -ой продукции;

CBK_i – затраты на систему сбыта i -ой продукции предприятия.

В соответствии с комплексным алгоритмом функционирования системы на языке программирования Visual Basic Application разработана программа описания структурных модулей системы, их связей и порядка функционирования [9]. Главная форма программы представлена на рис. 2. Она включает следующие окна:

1) общие исходные данные – количество циклов управления и их продолжительность,

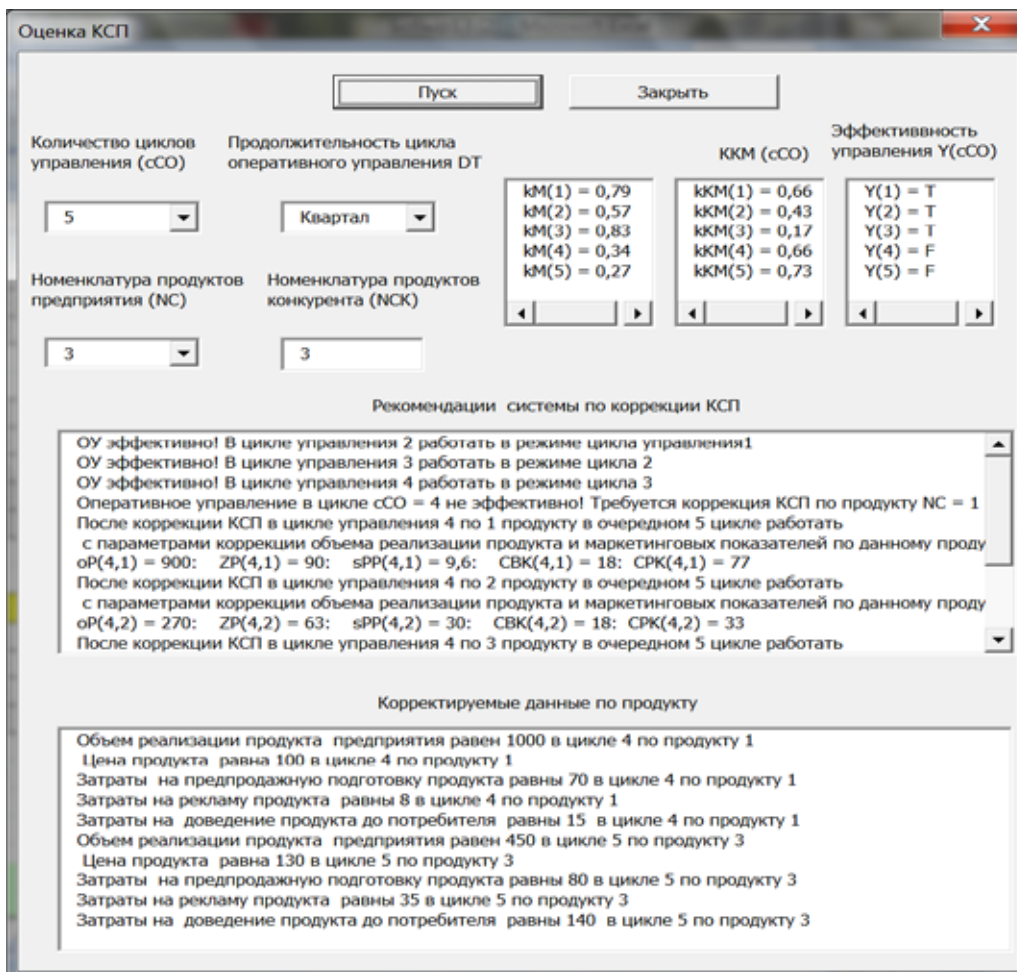


Рис. 2. Главная форма программы компьютеризированной системы АОУ КСП

номенклатура продукції підприємства і його конкурента;

2) расчетные значения по циклам управления – текущее КСП (КМ (J)) и предприятия его конкурента (ККМ(J)), эффективности оперативного управления предприятием в j-ом цикле $Y(J)$;

3) корректируемые данные по продукту для следующего цикла управления;

4) рекомендации системы по коррекции КСП по циклам управления и по коррекции продукции.

На основе оценки значений КСП и его конкурента (конкурентов) в текущем цикле управления разработанная компьютеризированная адаптивная система позволяет оперативно, уже для следующего цикла, сделать прогноз, рассчитать и скорректировать необходимые для восходящего тренда КСП значения параметров факторов ПФРП.

Для проверки работоспособности предложенной системы адаптивного оперативного управления КСП проведено тестирование при заданных выше ограничениях. Тестирование проведено на примере предприятий энергетического направления ООО «АО Содружество-Т» и его основного конкурента – ЧНПФ «Анкор-Теплоэнерго» (г. Харьков).

В качестве исходных данных при тестировании были использованы финансовые отчетности указанных предприятий за 2016–2017 гг.

При этом показано, что для коррекции КСП до нужных значений (чтобы $KM(k) > KKM(k)$) в следующем $k+1$ цикле управления необходимо изменение не только отдельных значений параметров факторов ПФРП, а в целом вектора G (формула 1) [9] стратегического позиционирования на рынке и маркетинговых показателей производимой продукции:

$$G = (KT_i, OP_i, Zp_i, SPO_i, SPP_i, CPK_i, CBK_i). \quad (1)$$

На рисунках 3–4 представлены диаграммы, иллюстрирующие изменения показателя эффективности $Y(t)$ АОУ КСП по анализируемым предприятиям в пяти квартальных циклах управления. На рисунках $KM=KY$ и $KKM=KKY$ – показатели эффективности $Y(t)$ системы АОУ КСП для предприятия и его конкурента соответственно.

Из диаграммы рис. 3 и полученной в результате коррекции системой АОУ КСП диаграммы (рис. 4) видно, что своевременная коррекция удерживает конкурентоспособность предприятия в течение заданного времени на необходимом уровне и позволяет предприятию добиться более высоких, чем у конкурента, результатов хозяйственной деятельности.

Как видно из диаграммы на рисунке 4, в третьем цикле управления система не смогла добиться $KM(k) > KKM(k)$, даже при снижении цен на продукцию предприятия до демпинговых (в пределах действующих цен на продукт на рынке) и увеличении значений других параметров факторов оперативного управления до максимально приемлемых для предприятия.

Полученные результаты позволяют сделать следующие общие выводы:

АОУ КСП позволяет предприятию оперативно определить текущую конкурентоспособность предприятия и его конкурента, спрогнозировать значения факторов ПФРП, необходимых для восходящего тренда КСП, и откорректировать значения параметров этих факторов уже для очередного цикла управления.

Коррекция значений КСП при адаптивном оперативном управлении осуществляется за счет изменения стратегического позиционирования предприятия на рынке и коррекции параметров факторов ПФРП.

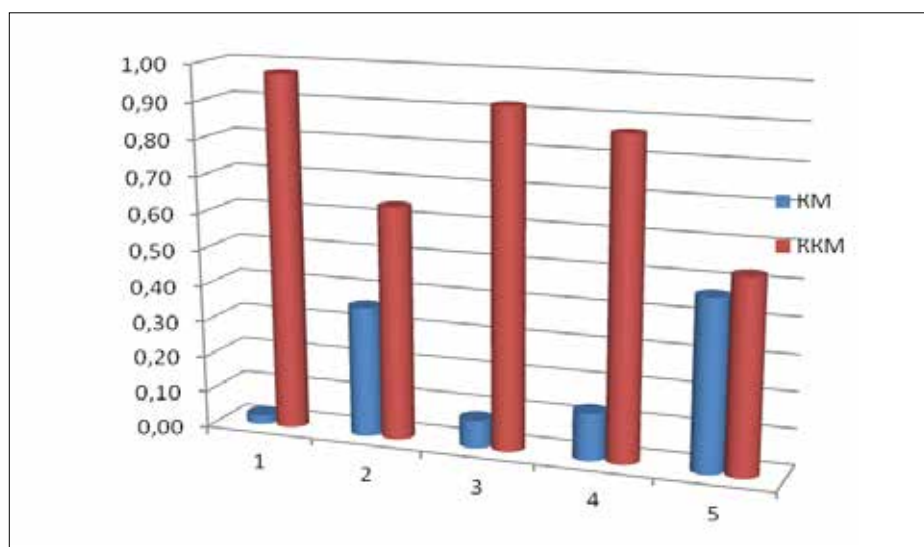


Рис. 3 Диаграмма показателя эффективности АОУ КСП предприятий ООО «АО Содружество-Т» и ЧНПФ «Анкор-Теплоэнерго» без коррекции ПФРП

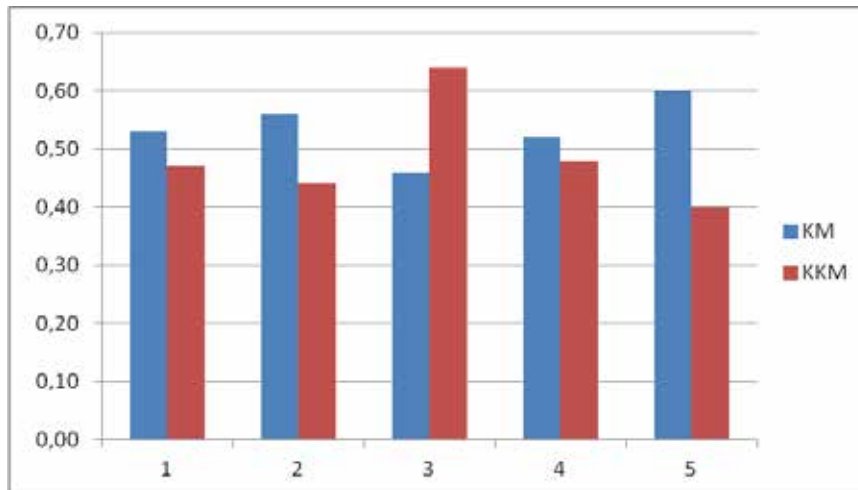


Рис. 4. Диаграмма показателя эффективности АОУ КСП предприятий ООО «АО Содружество-Т» и ЧНПФ «Анкор-Теплоэнерго» с коррекцией ПФРП

Выводы. Предлагаемая компьютеризированная система АОУ КСП обеспечивает оперативный анализ складывающейся обстановки на производстве и потребительском рынке, прогнозирует и выдает менеджменту предприятия необходимые рекомендации для

поддержания КСП выше, чем у конкурентов, для следующего цикла работы. Этим система практически в реальном времени дает возможность существенно повысить эффективность управления КС продукции предприятия и КСП в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Урманцева А. Термин «Цифровая экономика» как понимают современные ученые!!! URL: <https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html>
2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калинина. М., 2005. 714 с.
3. Фасхиев Х.А. Системный подход к управлению уровнем конкурентоспособности предприятия. Маркетинг в России и за рубежом. 2014. № 5. С. 103–114.
4. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: / 3-е изд. перераб. и доп. М., 2014. 544 с.
5. Пономаренко В.С. Структуризація показників системної ефективності розвитку підприємств. ВД «ІНЖЕК», Економіка розвитку. 2011. № 2(58). С. 71–75.
6. Кравченко Е.С., Скорик А.А. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия. ДНУ экономики и торговли им. Туган-Барановского. 2017. Вып. 6. С. 42–47.
7. Грунин О.А., Куприн А.А. Формирование адаптивности систем управления организацией предпринимательского типа. СПб., 2010. 188 с.
8. Тимофеев В.А., Лещенко Е.В. Модель оперативной оценки конкурентоспособности предприятия. Финансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Інститут банківської справи університету банківської справи НБУ. 2016. Вип. 1(20). С. 96–105.
9. Лещенко О.В. Моделі оцінки та адаптивного управління конкурентоспроможністю підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.11. Запоріжжя, 2016. 184 с.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

ADMINISTRATION OF CREDIT RISKS OF THE BANK: PROBLEMS AND PROSPECTS

Параниця Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри

управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики,
Університет державної фіскальної служби України

Пастух Д.Л.

Студентка

Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту,
Університет державної фіскальної служби України

У статті проаналізовано управління ризиками в банках. Досліджено закордонний досвід комплексної інтегрованої системи управління банківськими ризиками на основі концепції ERM (Enterprise Risk Management). Запропоновано підхід до побудови комплексної інтегрованої системи управління банківськими ризиками в Україні.

Ключові слова: ризик, кредитний ризик, банківський ризик, інтегрована система управління банківськими ризиками, управління банківськими ризиками.

В статье проанализировано управление рисками в банках. Исследован иностранный опыт комплексной интегрированной системы управления банковскими рисками на основе концепции ERM (Enterprise Risk Management). Предложен подход к построению комплексной интегрированной системы управления банковскими рисками в Украине.

Ключевые слова: риск, кредитный риск, банковский риск, интегрированная система управления банковскими рисками, управления банковскими рисками.

In the article an analysis of risk management in banks is conducted. The foreign experience of integrated banking risk management system based on the concept of ERM (Enterprise Risk Management) is explored. Approach to building a comprehensive integrated risk management system in Ukraine is proposed.

Key words: risk, credit risk, bank risk, integrated banking risk management system, bank risk management.

Постановка проблеми. Економічне зростання банків неможливе без ефективної системи управління їх грошовими потоками, фінансовими ресурсами, а особливо під час здійснення операцій з іноземними контрагентами. Керівництву банків необхідно усвідомити сутність ризику з метою його оцінювання, щоб уникнути втрат та своєчасно попередити їх. Перераховані вище проблеми ризик-менеджменту в малих та середніх банках ставлять завдання глибшого дослідження системних проблем з управління ризиками та розроблення перспективних і адекватних сучасним умовам підходів до їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями оцінювання та врахування ризику займалися Ч. Кеннеді, Д. Некара, М. Фіцпатрік, А.О. Єліфанова, А.М. Мороз, В.С. Стельмах, Р.І. Тиркало, П.В. Пашко, О.А. Шевчук та інші науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у науковій літературі мало приділяється уваги практичним рекомендаціям з розроблення оціночної системи ризиків у банках.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз основних проблем ризик-менеджменту в середніх і малих банках, виявлення перспективних напрямів побудови системи управління ризиками, інтегрованої в стратегічний та оперативний менеджмент банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна діяльність банків неможлива без наявності в ній фактору ризику. Поняття ризику неподільно пов'язане з діяльністю людини та налічує стільки ж часу, скільки існує людське суспільство. Існування ризику пов'язане з неприпустимістю іноді точно передбачити такі події, які не

залежать від бажань і переваг суб'єкта. Підприємницька діяльність, яка здійснюється в жорстких умовах ринкової економіки, не є винятком, а також містить частку ризику та різних випадковостей.

Необхідно відзначити, що досі в економічній науці немає загально визнаного визначення кредитного ризику. Існує безліч трактувань поняття «кредитний ризик», і всі вони мають різноманітні відтінки. Розглянемо деякі з них.

У навчальному посібнику «Банківські ризики» О.І. Лаврушина кредитний ризик визначається як ризик невиконання кредитних зобов'язань перед кредитною організацією, третьою стороною [1, с. 34].

У книзі О.Ю. Свиридова «Банківська справа» кредитний ризик представлений як ризик непогашення основного боргу та відсотків по виданій позиції [2, с. 85].

М.А. Селін у науковій статті «Банківські ризики і методи їх оцінки» кредитний ризик визначає як ризик виникнення в кредитній організації збитків внаслідок невиконання, несвоєчасного або неповного виконання боржником фінансових зобов'язань перед кредитною організацією відповідно до умов договору [3, с. 9].

У більш загальному сенсі кредитний ризик є ймовірністю невиконання позичальником своїх кредитних зобов'язань перед кредитором.

Основним джерелом доходу будь-якого комерційного банку є кредитні операції. У зв'язку з цим необхідно приділяти особливу увагу процесу управління кредитними ризиками в комерційних банках, оскільки від цього залежить те, наскільки успішною буде діяльність банку.

У кожному банку процес управління кредитним ризиком має характерні деталі, які пов'язані з особливостями цього банку, зокрема його організаційною структурою, величиною, спеціалізацією. Однак сутність процесу управління найчастіше залишається незмінною.

Існує кілька етапів управління кредитними ризиками.

1) Ідентифікація ризику. Вона є однією з найважливіших стадій циклу аналізу та управління ризиками та полягає в розробленні переліку можливих ризикових ситуацій, прогнозуванні причин та наслідків їх виникнення, а також класифікації та визначенні критеріїв ризику.

2) Якісний аналіз ризику (оцінка кредитоспроможності позичальників) [7]. Він дає змогу виявити та ідентифікувати можливі види ризиків, властиві об'єкту, а також визначити й описати причини та фактори, що впливають на рівень цього виду ризику.

3) Ймовірнісна оцінка ризику (визначення ймовірності дефолту). Вона дає змогу визначити ймовірність, з якою дебітор протягом деякого терміну може виявитися в стані неплатоспроможності.

4) Кількісний аналіз ризику (VaR-аналіз кредитного портфеля) [8]. Він передбачає чисельне

визначення величин окремих ризиків та ризику об'єкта загалом. Кількісний аналіз базується на теорії ймовірностей, математичній статистиці, теорії досліджень операцій.

5) Застосування методів впливу на ризик. Воно включає:

– передачу ризику третій особі, а саме страхування, хеджування, забезпечення боргу (гарантія, порука, застава);

– залишення ризику на власному утриманні, а саме резервування, лімітування, диверсифікацію.

Страхування є особливим видом економічних відносин, що покликаний забезпечити страховий захист людей (або організацій) та їх інтересів від різних ризиків.

Термін «хеджування» визначається як використання одного інструмента для зниження ризику, пов'язаного з несприятливим впливом ринкових чинників на ціну іншого інструмента, пов'язаного з ним, або генеруванням грошових потоків. Під хеджуванням розуміють страхування ризику зміни ціни активу, процентної ставки або валютного курсу за допомогою похідних інструментів.

Забезпечення боргу в цивільному праві – це майно або інші цінності, що перебувають у власності засновника та службовців частковим або повним забезпеченням, що гарантує погашення кредиту.

Резервування коштів на покриття непередбачених витрат передбачає встановлення співвідношення між потенційними ризиками та розмірами витрат, необхідних для подолання наслідків цих ризиків.

Лімітування передбачає встановлення ліміту, тобто визначених сум витрат, продажу товарів в кредит, сум вкладення капіталу тощо.

Диверсифікація є розподілом капіталовкладень між різноманітними видами діяльності, результати яких безпосередньо не пов'язані.

б) Моніторинг ризиків. Він є складним процесом функціонування регулярної незалежної системи оцінювання та контролю над ризиком. Моніторинг здійснюється за рахунок ведення інформаційних звітів структурних підрозділів та окремих посадових осіб, внутрішнього та зовнішнього аудиту, а також аналітичної діяльності спеціалізованих служб банку [5].

В процесі управління кредитними ризиками, важливу роль відіграє оцінка кредитного ризику на стадії розгляду заявки позичальника.

Під час оцінювання кредитного ризику на попередньому етапі потрібно керуватися деякими критеріями. Виділяються п'ять основних критеріїв оцінки ризику [6].

1) Репутація позичальника. Оцінка репутації позичальника є процесом з'ясування взаємин позичальника, тобто відносин клієнта банку з кредиторами (постачальниками). Оцінка цього стану може здійснюватися на основі як письмової інформації, представленої позичальником, так і усної бесіди, а також з огляду на рекомендації, пред-

ставлені позичальником, особливо коли йдеться про особисті кредити або кредити груп осіб.

2) Можливості позичальника. Оцінка можливостей позичальника визначається як з'ясування платоспроможності позичальника за останній період (або декілька років) залежно від обсягу майбутньої кредитної угоди.

3) Капітал позичальника. Оцінюються наявність власного (акціонерного) капіталу та згода позичальника використовувати його в якійсь частині за необхідності, а також для погашення кредиту.

4) Умови. З'ясування поточного стану економіки (регіональної, в масштабах країни), але особливо галузевої, куди входить позичальник.

5) Застава. Вона є одним з надійних забезпечень кредиту. Іноді вона дає можливість подолати слабкість інших критеріїв оцінки кредитного ризику.

Кредитний ризик безпосередньо залежить від якості кредитного портфеля. Кредитний портфель є сукупністю економічних відносин між банком та його клієнтом щодо наданих кредитів.

Для кількісної оцінки впливу кредитного ризику на прибутковість кредитного портфеля можна використовувати такі коефіцієнти [6].

Очікуване значення коефіцієнта ризику для кожного року визначаємо за формулою математичного сподівання:

$$K = K_i * p_i, \quad (1)$$

де K_i – значення коефіцієнта ризику i -ї області;
 p_i – ймовірність виникнення i -го результату, тобто ймовірність потрапляння можливих втрат в i -ту область.

Прийнято вважати, що в областях ризику відповідний коефіцієнт ризику набуває таких значень:

- область мінімального ризику: від 0% до 25%;
- область підвищеного ризику: від 25% до 50%;
- область критичного ризику: від 50% до 75%;
- область катастрофічного ризику: від 75% до 100%.

Для розрахунку очікуваного значення рівня ризику для кожної з областей приймаємо середнє значення коефіцієнта ризику:

- область мінімального ризику: 12,5%;
- область підвищеного ризику: 37,5%;
- область критичного ризику: 62,5%;
- область катастрофічного ризику: 87,5%.

Для наочності наведемо аналіз динаміки простроченої заборгованості кредитних організацій на території України за кредитами, депозитами та іншим розміщеними коштами кредитних організацій за дев'ять місяців 2018 р. (табл. 1) [4].

Тоді очікуване значення коефіцієнта ризику, розраховане протягом дев'яти місяців 2018 р., матиме такі показники:

- 1) частка непрацюючих кредитів: $K_1 = 55,75\%$;
- 2) частка непрацюючих кредитів, зокрема банки з державною часткою: $K_2 = 71,54\%$;
- 3) частка непрацюючих кредитів, зокрема ПАТ КБ «Приватбанк»: $K_3 = 85,65\%$;
- 4) частка непрацюючих кредитів, зокрема банки з державною часткою, крім ПАТ КБ «Приватбанк»: $K_4 = 59,04\%$;

Таблиця 1

Частка непрацюючих активів України, %

Активна операція	Усього								
	на 1 січня 2018 р.	на 1 лютого 2018 р.	на 1 березня 2018 р.	на 1 квітня 2018 р.	на 1 травня 2018 р.	на 1 червня 2018 р.	на 1 липня 2018 р.	на 1 серпня 2018 р.	на 1 вересня 2018 р.
Частка непрацюючих кредитів, %	54,54	56,60	56,20	56,45	56,18	56,05	55,68	55,06	55,03
зокрема, банки з державною часткою, загалом	71,12	72,22	72,14	72,29	72,02	71,83	71,06	70,88	70,26
зокрема, ПАТ КБ «Приватбанк»	87,64	87,02	86,67	85,66	85,41	85,07	84,64	84,54	84,24
з державною часткою, крім ПАТ КБ «Приватбанк»	55,75	58,98	58,84	60,59	60,30	60,14	59,11	59,09	58,57
іноземних банківських груп	41,01	44,69	43,92	43,45	42,94	42,83	42,54	41,75	42,48
з приватним капіталом	24,08	25,87	24,83	24,80	24,79	25,05	24,09	24,60	25,38
неплатоспроможні	43,02	42,77	44,38	55,58	58,47	58,38	69,30	51,75	52,31

Джерело: розраховано авторами за даними джерел [6; 7]

Таблиця 2

Розрахункові показники непрацюючих активів України

Активні операції	Значення коефіцієнта ризику, %	Дисперсія	Середньо-квадратичне відхилення	Область допустимого значення коефіцієнта ризику
Частка непрацюючих кредитів, %	55,75	0,52	0,72	55,75 ± 0,72
зокрема, банки з державною часткою, загалом	71,54	0,52	0,72	71,54 ± 0,72
зокрема, ПАТ КБ «Приватбанк»	85,65	1,44	1,20	85,65 ± 1,20
з державною часткою, крім ПАТ КБ «Приватбанк»	59,04	2,04	1,43	59,04 ± 1,43
іноземних банківських груп	42,85	1,22	1,10	42,85 ± 1,10
з приватним капіталом	24,83	0,33	0,57	24,83 ± 0,57
неплатоспроможні	52,88	76,46	8,74	52,88 ± 8,74

Джерело: розраховано авторами за даними джерел [6; 7]

5) частка непрацюючих кредитів, зокрема банки іноземних банківських груп: $K_5 = 42,85\%$;

6) частка непрацюючих кредитів, зокрема банки з приватним капіталом: $K_6 = 24,83\%$;

7) частка непрацюючих кредитів, зокрема неплатоспроможні банки: $K_7 = 52,82\%$.

Визначаємо дисперсії та середньоквадратичні відхилення у табл. 2.

Таким чином, найбільше значення коефіцієнта ризику для ПАТ КБ «Приватбанк» дорівнює 85,65% за середньоквадратичного відхилення у 1,2%. Мінімальне значення коефіцієнта ризику з приватним капіталом таке: $K_6 = (24,83 \pm 0,57) \%$.

Такий підхід до визначення коефіцієнта ризику та його можливих відхилень дає змогу виявити тенденції зміни цього показника, отже, встановити доцільність банківської діяльності.

Висновки. Отже, банки повинні підходити більш ретельно до оцінювання своїх позичальників та прогнозувати можливості підвищення ризиків, адже ніхто від них не застрахований.

Необхідно підкреслити, що кредитні ризики відіграють значну роль у сфері діяльності банківських послуг.

Особливе значення потрібно надати процесу управління кредитними ризиками, який здійснюється за допомогою використання певних методів.

Для мінімізації можливих втрат своєї діяльності кожному банку необхідно якісно управляти процесом виявлення, оцінювання та мінімізації кредитних ризиків, що в подальшому дасть йому змогу досягти вищих фінансових показників та повноцінно задовольняти потреби своїх клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Diederichs M. Risiko Management und Risiko Controlling. Munchen: Franz Vahlen Verlag, 2010. 310 s.
2. Schierenbeck H. Ertragsorientiertes Bank Management: Controlling in Kredit Instituten. Wiesbaden: Gabler Verlag, 1994. 872 s.
3. Банковские риски: учебник / коллектив авторов; под. ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: КНОРУС, 2013. 296 с.
4. Свиридов О.Ю. Банковское дело: 100 экзаменационных ответов. 3-е изд., испр. и доп. Ростов-на-Дону: Март; Феникс, 2010. 256 с.
5. Рясних Є.Г., Пономарьов А.А., Микитин М.О. Система управління кредитним портфелем у комерційному банку. Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки. 2011. № 2. Т. 1. С. 146–149.
6. Офіційний сайт Асоціації українських банків. URL: <http://aub.org.ua>.
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://bank.gov.ua>.
8. Шульга Л.В., Землячова О.А. Управління кредитним ризиком. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2010. № 1. С. 98–104.
9. Верхуша Н.П. Методичне забезпечення управління портфельним кредитним ризиком банку. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2010. № 3. С. 201–205.
10. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2004. 468 с.
11. Криклій О.А., Маслак Н.Г. Управління кредитним ризиком банку: монографія. Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2008. 86 с.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

METHODS OF RISK'S EVALUATION IN BANKING

Пернарівський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу,
Університет державної фіскальної служби України

Пернарівська О.О.

студентка факультету обліку
та податкового менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто основні підходи до вимірювання ризиків в банківській діяльності на основі визначення експозицій ризиків та оцінювання їх факторів. Виявлено особливості оцінювання кредитних та ринкових ризиків банків. Проаналізовано методи вимірювання операційного ризику в банківській діяльності.

Ключові слова: банк, банківські ризики, волатильність, кредитний ризик, операційний ризик, ринкові ризики, VaR-технологія.

В статье рассмотрены основные подходы к измерению рисков в банковской деятельности на основе определения экспозиций рисков и оценивания их факторов. Выявлены особенности оценивания кредитных и рыночных рисков банков. Проанализированы методы измерения операционного риска в банковской деятельности.

Ключевые слова: банк, банковские риски, волатильность, кредитный риск, операционный риск, рыночные риски, VaR-технология.

The article deals with the basic approaches to risks measurement in banking on the basis of determining exposures at risks and assessing risk factors. The features of financial and operational risks evaluation in banking are revealed.

Key words: bank, bank risks, credit risk, market risks, operational risk, volatility, VaR.

Постановка проблеми. Необхідність побудови ефективних систем управління ризиками зумовлює перехід вітчизняних банків на стандарти Базель II. Базель II будується на таких трьох взаємопов'язаних напрямках, як мінімальні вимоги до капіталу, ефективний нагляд і ринкова дисципліна. Компонент 1 регулює розрахунок мінімальних нормативних вимог до капіталу, пов'язаних з кредитним, операційним та ринковим ризиками. Компонент 2 призначений для забезпечення моніторингу процесів управління ризиками, а компонент 3 – достатності капіталу та заохочення ринкової дисципліни. Однією з основних особливостей Базель II є встановлення необхідності оцінювання кредитних, ринкових та операційних ризиків, а також можливість використання як стандартизованих підходів, так і внутрішніх моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні аспекти оцінювання ризиків у банківській діяльності досліджувались багатьма науковцями. Значний внесок в цю

проблематику зробили такі вчені, як В. Вітлінський, І. Волошин, А. Камінський, Б. Кишакевич, Н. Швець. Ними вивчались, зокрема, методи вимірювання кредитного та ринкового ризиків під час моделювання економічного капіталу банку [2], підходи до визначення величини інтегрального фінансового ризику банківських установ [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне доробку вчених у цій сфері, зауважимо, що більш детальне дослідження потребують особливості кількісного вимірювання основних банківських ризиків, а саме кредитного, ринкових, операційного.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз підходів до вимірювання основних ризиків у банківській діяльності та дослідження особливостей їх оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка адекватних методик оцінювання основних банківських ризиків (кредитного, ринкових

та операційного) має передбачати визначення експозицій відповідних ризиків та оцінювання їх чинників.

Кредитний ризик банку найбільш просто визначається як ймовірність того, що позичальник-контрагент не зможе виконати свої зобов'язання відповідно до погоджених умов. Метою управління кредитними ризиками є максимізація доходів банку під час утримання кредитного ризику в допустимих межах. Банки здійснюють управління кредитним ризиком, властивим всьому кредитному портфелю, а також ризиками щодо окремих кредитів або угод. При цьому банки мають аналізувати взаємозв'язок між рівнем кредитного ризику та іншими ризиками. Ефективне управління кредитними ризиками є одним з найважливіших компонентів комплексного управління ризиками, що необхідний для довгострокового успіху будь-якої банківської установи.

Принципи Базель II передбачають можливість вибору банками між двома методиками визначення достатності капіталу для покриття кредитних ризиків. Перший варіант полягає у вимірюванні кредитного ризику за стандартизованим підходом з використанням зовнішніх рейтингових оцінок кредиту. Другий варіант полягає у створенні системи внутрішнього рейтингування.

Стандартизований підхід передбачає значення вагових коефіцієнтів від 0% до 150% залежно від рейтингової оцінки. Стандартизований підхід передбачає врахування методів зниження кредитного ризику, пов'язаних із забезпеченням. Водночас використання методів зниження кредитного ризику може одночасно збільшувати інші ризики для банків, такі як юридичні, операційні, ризик ліквідності та ринкові ризики.

За внутрішнього рейтингування банки повинні класифікувати активи на класи й підкласи з різними характеристиками ризику. Оцінка кредитних ризиків банків передбачає визначення чотирьох основних показників [4]:

- 1) ймовірність дефолту позичальника (контрагента);
- 2) експозиція кредитного ризику;
- 3) втрати в разі дефолту;
- 4) рівень відновлення заборгованості.

Всі методи оцінювання ймовірності дефолту можна поділити на дві групи [6]:

1) актуарні методи, які дають змогу розрахувати об'єктивну оцінку ймовірності настання дефолту на основі статистичних даних за дефолтами;

2) методи на основі аналізу ринкової вартості акцій, облігацій, похідних фінансових інструментів.

Серед актуарних методів оцінювання ймовірності позичальника, які застосовують в міжнародній практиці, можна виокремити:

– економетричні моделі на основі лінійного та багатовимірного дискримінантного аналізу

(Z-моделі), регресійного аналізу (логістичні моделі);

– нейронні мережі, тобто комп'ютерні алгоритми, що імітують роботу людського мозку через взаємодію взаємопов'язаних «нейронів»; в нейромережах використовують ті ж вхідні дані, що й під час економетричного аналізу, з виділенням взаємозв'язків між ними через багаторазове повторення методом спроб та помилок;

– експертні системи, що використовуються для імітації процесу оцінювання ризику, який здійснюється досвідченим та кваліфікованим фахівцем під час прийняття кредитного рішення; складовими експертної системи є набір логічних правил виводу, база знань, яка містить кількісні та якісні дані про об'єкт прийняття рішень, а також модуль для введення відповідей користувача на запитання системи [1].

На відміну від актуарних, ринкові методи оцінюють ймовірність дефолту позичальника на основі ринкової вартості його цінних паперів, які обертаються на ринку. Припускається, що ринкова оцінка може бути точнішою, ніж актуарні ймовірності дефолту, оскільки ринок в кожен момент часу враховує величезний обсяг інформації макро- та мікроекономічного, політичного та психологічного характеру в її взаємозв'язку. Серед таких методів можна виокремити [7]:

1) кредитні спреди (оцінювання ймовірності дефолту здійснюється на основі аналізу різниці ставок за облігаціями позичальника та безризиковими облігаціями);

2) модель Мертона (оцінювання ймовірності дефолту здійснюється на основі ринкових цін акцій);

3) модель очікуваної ймовірності дефолту (модель EDF, яка розроблена корпорацією KMV на основі моделі Мертона та реалізована у вигляді програмного продукту KMV).

Експозиція кредитного ризику – це показник, який відображає ризик у грошовому вираженні. За кредитних операцій банку експозиція кредитного ризику, як правило, вважається рівною номінальній вартості позики.

Втрати в разі дефолту – це один показник кредитного ризику у грошовому вираженні. Його величина, як правило, є меншою, ніж експозиція кредитного ризику, оскільки під час оголошення дефолту кредитор отримує право на стягнення заборгованості шляхом реалізації забезпечення, стягнення боргу з гаранта (поручителя).

Рівень відновлення заборгованості визначається вартістю, за якою можна реалізувати на ринку боргові зобов'язання після оголошення за ними дефолту. Цей показник залежить як від характеристик боржника, так і від черговості виплат за цим зобов'язанням відносно інших фінансових зобов'язань позичальника перед кредиторами.

Ринкові ризики – це ризики втрат від зміни ринкових цін. Стандартизований підхід передбачає вимірювання чотирьох ризиків, а саме

процентного, фондового, валютного та товарного. Окрім них, до ринкових ризиків банку може бути віднесений ризик ліквідності.

Вимірювання ринкових ризиків базується на визначенні двох основних показників, а саме волатильності (мінливості) ринкових індикаторів та експозиції ризиків.

Волатильність як показник ринкових ризиків характеризує ступінь розсіювання відносних змін ринкових індикаторів (відсоткових ставок, курсів цінних паперів, валютних курсів, цін) навколо їх середніх значень. Волатильність, як правило, визначається як середньоквадратичне відхилення (квадратний корінь з дисперсії). Експозиціями ринкових ризиків банків виступають:

- гепи(розриви), тобто експозиції процентного ризику та ризику ліквідності;
- вартість торгового портфеля цінних паперів банку, тобто експозиція фондового ризику;
- відкриті валютні позиції, тобто експозиції валютного ризику.

У міжнародній практиці на основі волатильностей та експозицій ринкових ризиків банку здійснюється їх вимірювання у грошовому вираженні з використанням показника "value at risk" (VaR) [5]. VaR – це виражена в грошових одиницях оцінка величини, яку не перевищать можливі протягом певного періоду часу втрати із заданою ймовірністю. Іншими словами, величина VaR характеризує найбільші можливі втрати, обумовлені коливаннями ринкових факторів, які розраховуються:

- на певний період часу в майбутньому (часовий горизонт);
- із заданою ймовірністю його неперевищення (рівень довіри);
- за певного припущення про характер поведінки ринку (метод розрахунку).

Довірчий інтервал та часовий горизонт є ключовими параметрами, без яких неможливо розрахувати та інтерпретувати показник VaR.

Довірчий інтервал вибирається залежно від схильності до ризику, зазначеної в регламентуючих документах наглядових органів. Базельський комітет з банківського нагляду рекомендує рівень у 99%, на який мають орієнтуватись національні регулятори банківської діяльності.

Часовий горизонт для розрахунку VaR вибирається з огляду на мінімальні терміни, протягом яких можна реалізувати на ринку певний інструмент (закрити позицію), наприклад одинденний VaR, тижневий VaR, місячний VaR.

Існують дві основні групи підходів до оцінювання VaR. Перша група базується на так званому локальному оцінюванні, тобто на лінійній або більш складній апроксимації функції вартості фінансового інструмента, найважливішим прикладом якого є параметричний дельта-нормальний метод. Друга група використовує так зване повне оцінювання, яке передбачає повний перерахунок вартості фінансового інструмента без апроксимуючих припущень. До цієї групи

відносяться метод історичного моделювання та метод Монте-Карло. Під час використання будь-якого з цих підходів модель розрахунку VaR необхідно верифікувати (провести бек-тестінг) щодо адекватності [8]. Необхідно також розуміти переваги та недоліки кожного з методів розрахунку VaR (табл. 1).

Показник VaR може використовуватись в банківському ризик-менеджменті в таких цілях:

- для встановлення лімітів за відкритими позиціями;
- для розрахунку достатності капіталу банку;
- для оцінювання дохідності операцій банку з урахуванням ризику.

Перевагами показника VaR є те, що він може використовуватись для агрегування ризиків [5], забезпечувати можливість вимірювання капіталу під ризиком [2] та контролювати ризики. Водночас він має низку недоліків, зокрема відсутність інформації про найгірший можливий збиток за межами значення VaR, під час розподілу з різною товщиною «хвостів» може виходити однакове значення VaR, для одного і того ж портфеля довірчі рівні його значення можуть суттєво різнитись, відсутня субадитивність, що означає можливість перевищення значення ризику портфеля суми індивідуальних ризиків його складових елементів. Ще одним суттєвим недоліком показника VaR є те, що він не забезпечує адекватне оцінювання ризиків у кризові періоди.

Одним з показників ризику, які відповідають умовам когерентності, є показник "conditional VaR" (CvaR), або "expected shortfall" (ES). Цей показник забезпечує можливість оцінювання можливих втрат в разі перевищення значення VaR. Необхідність використання цього показника обумовлюється ефектом «товстих хвостів», тобто відсутністю нормального розподілу, а також тим, що він може використовуватись для вимірювання ризиків у періоди криз.

Ще одним важливим ризиком в банківській діяльності, який потребує вимірювання, є операційний ризик. Щоденно банки зазнають збитків через неправильні дії персоналу, неправильні внутрішні налаштування, збої у функціонуванні обладнання чи зовнішні чинники, які об'єднуються в операційний ризик. Щоби банк не збанкрутував через неготовність до негативних наслідків від таких випадків, він має створювати фонд для покриття операційних збитків. Розрахунок фонду резервування під операційні ризики є досить складним завданням, яке полягає у визначенні ймовірності втрат і величини втрат. Через складність проблеми використовують методи кількісного та якісного оцінювання ризику й втрат.

За кількісного оцінювання ризик вимірюють математичними методами за допомогою таких показників, як математичне сподівання, середньоквадратичне відхилення, а також моделюють втрати у грошовому еквіваленті.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів розрахунку показника VaR [6]

№	Критерії	Дельта-нормальний метод	Метод історичного моделювання	Метод Монте-Карло
1	Оцінювання	Локальне	Повне	Повне
2	Застосовність до нелінійних інструментів	Ні	Так	Так
3	Врахування історичного розподілу	Як оцінка нормального розподілу	Точно те, що було	Повністю
4	Врахування прогнозованої волатильності	Можливе	Ні	Так
5	Припущення про нормальний розподіл	Так	Ні	Ні
6	Оцінка надзвичайних подій	Погана	Погана	Можлива
7	Моделний ризик (неадекватність)	Може бути значним	Прийнятний	Високий
8	Обсяг необхідної вибірки даних	Середній	Дуже великий	Малий
9	Складність обчислення	Невисока	Висока	Дуже висока
10	Наочність (ясність)	Середня	Велика	Мала
11	Можливість оптимізації VaR	Так	Ні	Ні

За якісного оцінювання рівень ризику може бути представлений такими характеристиками, як високий, середній, низький, або іншими характеристиками, такими як вище середнього, нижче середнього. Якісний аналіз застосовується, якщо неможливо точно визначити ймовірність події.

У рекомендаціях Базельського комітету з управління операційним ризиком виділено вісім бізнес-ліній, а саме надання банківських послуг корпоративним клієнтам, органам державної влади та місцевого самоврядування на ринку капіталів (Corporate finance); операції на ринку цінних паперів і строкових фінансових інструментів (Trading and sales); банківське обслуговування фізичних осіб (Retail banking); банківське обслуговування юридичних осіб (Commercial banking); здійснення платежів і розрахунків (Payment and settlement), агентські послуги (Agency services and custody); управління активами (Asset management); брокерська діяльність (Retail brokerage). Відповідно, операційний ризик банку виникає за вісьмома бізнес-лініями [3].

Під час управління операційним ризиком банку виділяють такі основні завдання:

- 1) побудова моделі для оцінювання резервів під операційний ризик;
- 2) оцінювання ймовірностей подій, що зумовлюють операційний ризик.

Таким чином, необхідно побудувати модель для оцінювання резервів під операційний ризик та визначити ймовірності подій, що породжують операційний ризик. Для вирішення цих завдань застосовують традиційний підхід та логіко-ймовірнісний підхід.

Базельський комітет пропонує такі методики для визначення резервів:

1) базовий підхід, заснований на застосуванні базового індикатора, що дорівнює 15%; сума зарезервованого капіталу розраховується множенням валового доходу на цей коефіцієнт; береться середнє значення доходу за три останні роки; це найпростіший спосіб розрахунку капіталу під операційний ризик;

2) стандартний метод, сутність якого полягає у виділенні восьми бізнес-ліній, по кожній, як і в першому випадку, встановлюється коефіцієнт і розраховується валовий дохід, проте тут для кожної бізнес-лінії значення показників індивідуальні; значення коефіцієнта варіюється від 12% до 18%; в цьому методі є «альтернативний стандартизований підхід», який передбачає, що за двома напрямками діяльності, такими як роздрібне та комерційне банківське обслуговування, використовується не показник валового доходу, а обсяг кредитів і позик; коефіцієнт за цими напрямками діяльності дорівнює 0,035;

3) вдосконалені методи, які включають IMA (Internal measurement approach) і підходи на основі оціночних карт; згідно з IMA для кожного напрямку діяльності банку та операційного збитку необхідно знайти рівень втрат і ймовірність настання події.

Різновидом останнього підходу є LDA (loss distribution approach), що заснований на розподілі ймовірностей збитків і передбачає розрахунок показника VaR. Мінімальний розмір капіталу визначається на основі очікуваних і неочікуваних втрат по кожній бізнес-лінії.

Існують такі підходи до оцінювання ймовірностей ініціюючих подій та їх наслідків:

– статистичний, за якого статистичні дані фіксують настання події та втрати, яких зазнав банк; за цими даними за певний проміжок часу можна визначити частоти подій і розподіл втрат; однак якщо статистика неповна, а кількість подій невелика, то цей спосіб оцінювання ймовірностей подій не може бути застосованим; крім того, необхідно не тільки використовувати внутрішню базу, накопичену в банку, але й вести постійний моніторинг даних про втрати інших банків; як зовнішню базу даних можна використовувати дані, зібрані такими спеціалізованими компаніями, як “Net Risk”, “Operational Risk Exchange” (ORX), “Global Operational Loss Data” (GOLD), “Zurich 1C Squared”, “Multinational Operational Risk Exchange” (MORE), “CERO” (Consorcio Espagnol de Riesgo Operacional), “DIPO” (The database Italiano Perdite Operative), “Algo Opvantage FIRST”;

– ймовірнісний, за якого будується ймовірнісний розподіл подій або втрат; Базельський комітет рекомендує для оцінювання операційних ризиків використання LDA (Loss Distribution Approach) за значення квантиля у 99%, порозі внесення в базу даних збитків, які не нижчі за 10 000 євро, і за строкового горизонту в один рік; оцінювання відбувається за частотою втрат і величиною втрат; Базельський комітет пропонує використовувати логарифмічний нормальний (логнормальний) розподіл для оцінювання збитків та розподіл Пуассона для частоти появи випадків;

– експертний метод, або бально-ваговий метод (метод оціночних карт), що полягає у виборі відповідних показників, яким присвоюється бал; показники та ваги для зручності заносяться в таблиці або оціночні карти; цей метод дає змогу відстежувати зміну ризику в різних бізнес-лініях або продуктах банку; недоліком цього методу є те, що, по-перше, експертні оцінки неможливо отримувати щодня, а процес управління ризиком вимагає постійного моніторингу; по-друге, він забезпечує більше якісну, а не кількісну оцінку ризику.

З огляду на недоліки застосовуваних методів можна використовувати такі методи оцінювання ймовірностей подій:

- з використанням експертної інформації;
- з об'єднанням експертної та статистичної інформації.

Пропонується використовувати метод зведених показників (МЗП) для інтерактивної системи підтримки прийняття рішень. Сутність методу полягає в «згортці» сукупності окремих оцінок складного об'єкта в єдину оцінку, що є зведеним показником, який синтезує окремі показники, що характеризують якість (ефективність, надійність, корисність тощо) багатопараметричних об'єктів. Система підтримки прийняття рішень призначена для оцінювання в умовах невизначеності за нечисловою неточною та неповною (ННН) експертною інформацією.

Пропонується розвиток цього методу для оцінювання ймовірностей подій на основі експертної інформації, а також проводяться відповідні розрахункові дослідження. Ймовірність певної події має оцінювати група з двох або більше експертів. Кожен експерт вирішує задачу самостійно, а потім оцінки експертів об'єднуються методом зведених показників з урахуванням вагомостей самих експертів.

Експерт не може дати точну оцінку ймовірності однієї події-гіпотези. Він зробить це точніше та об'єктивніше, якщо буде оцінювати декілька (3–4) альтернативних подій-гіпотез, що складають групу несумісних подій, і враховувати значимості-вагомості цих подій-гіпотез. Вагові коефіцієнти показників, гіпотез або експертів задаються дискретно на інтервалі $[0, 1]$.

Етапи розв'язання задачі:

1) збирання ННН-інформації від кожного експерта, послідовне вирішення завдання кожним експертом для альтернативних гіпотез;

2) формування таблиці оцінок для альтернативних гіпотез від усіх експертів;

3) об'єднання оцінок від різних експертів в єдину оцінку.

Висновки. Сьогодні не вироблено єдиної концепції вимірювання ризиків у банківській діяльності. Проте найбільшої популярності набув рекомендований Базельським комітетом VaR-підхід до вимірювання ринкових ризиків банку, який передбачає визначення рівня непередбачуваних збитків із заданим рівнем довіри. Для визначення капіталу на покриття непередбачуваних втрат банкам необхідно розробляти моделі оцінювання для основних типів ризику. При цьому важливим є врахування у цих моделях взаємозв'язків між різними видами ризиків, оскільки їх звичайна агрегація приводить до досить суттєвих похибок в оцінюванні сукупного ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В., Пернарівський О., Великоіваненко Г., Наконечний Я. Поглиблений кількісний аналіз кредитоспроможності позичальника як засіб зниження кредитного ризику. *Банківська справа*. 1998. № 6. С. 45–49.
2. Кишакевич Б., Юзьв'як О. Моделювання економічного капіталу банку для кредитного та ринкового ризиків. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 3. Т. 1. С. 124–127.
3. Коваленко В., Піддубна В. Науково-методичні підходи до оцінювання інноваційного ризику банків у світлі міжнародних стандартів Базельського комітету з питань банківського нагляду. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 18. С. 48–53.
4. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351 / Національний банк України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>.
5. Швець Н. VaR як основний метод розрахунку величини інтегрального фінансового ризику банківських установ. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 1092–1099.
6. *Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. Лобанова, А. Чугунова*. Москва: Альпина Паблишер, 2003. 786 с.
7. Яловий Г., Пернарівський О. Діагностика банкрутства підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут»*. 2006. № 3. С. 342–350.
8. Kaminskyi A., Versal N. Risk Management of Dollarization in the Banking Industry: Application of Value-at-Risk Methodology. 3rd International FinanDebt Conference 2016 on Debt Crises and Financial Stability: Proceedings Book (November 3–4, 2016, Istanbul). Istanbul, 2016. P. 91–115.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Боднарчук Т.Л., Свідер О.П. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЯРМАРКОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД.....	3
Кузьмук С.Г. ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ УКРАЇНСЬКИМИ МЕНЕДЖЕРАМИ: ВХІДНІ ДАНІ ДЛЯ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ.....	11
Тарановська Ю.М., Янчук Т.В. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ РЕВЕРСИВНОЇ ЛОГІСТИКИ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ.....	17

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Белікова М.В., Прусс В.Л. СУЧАСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ СФЕРИ ТУРИЗМУ.....	21
Горб К.М., Волок В.В., Небаба Н.О. МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ: ЕВОЛЮЦІЯ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	29
Колобердянко І.І., Баклаженко Ю.В. УЧАСТЬ УКРАЇНИ В ПРОГРАМАХ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	34
Краснодєд Т.Л., Бакіна Т.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТОВАРНА СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ.....	38
Ляхов В.А., Гришкін В.О. АНАЛІЗ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК СУЧАСНОЇ ФОРМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	44
Матвієць О.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	48
Тучак Т.В., Могильська М.О. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МИТНИХ РЕЖИМІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС.....	52

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бреус С.В. ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	56
Гальків Л.І., Виклюк М.І., Гуняк А.В. ІНСТИТУЦІЙНІ, ФІНАНСОВІ ТА МІГРАЦІЙНІ ЗАСАДИ МЕНЕДЖМЕНТУ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	64
Лаврук В.В. ОРГАНІЗАЦІЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЛІ ЯК ОБ'ЄКТИВНА ПЕРЕДУМОВА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	69
Орленко О.В. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КУРОРТІВ ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ТУРИЗМУ.....	75
Піжук О.І. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	79
Ставська Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ.....	84

Філіпова Н.В., Сич Д.Є. АКТУАЛЬНІСТЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ.....	92
Харчук Т.В., Мельник В.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	95
Черничко С.Ф., Попадин А.В., Чаварга М.М. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	99
Sheiko I.A., Storozhenko O.V. INDUSTRY 4.0: THE EXPERIENCE OF EASTERN EUROPEAN COUNTRIES AND CHALLENGES FOR UKRAINE.....	105

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Антошкін В.К. МОДЕЛЮВАННЯ Й ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПЕРСПЕКТИВУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЇХНІХ ЗНАЧЕНЬ У МЕНЕДЖМЕНТІ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ.....	113
Божко Ю.О. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ ФАХІВЦІВ ІЗ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ.....	117
Бреус С.В., Сомов М.О. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЗАСІБ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДО УМОВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	124
Буторіна В.Б. ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА ПОВЕДІНКУ ПІДЛІТКІВ.....	128
Ватченко О.Б., Шаранов Р.С. ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	132
Ведерніков М.Д., Станіславов Д.М. ЗАЙНЯТІСТЬ ТА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ.....	139
Вовк О.М. УПРАВЛІННЯ РЕЗЕРВАМИ НАРОЩУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	144
Волянська-Савчук Л.В., Красовський В.О. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ.....	153
Горобченко О.А., Русов А.О. ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВЩИНИ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	157
Hulias Ya.Yu., Sukhobrus L.S. RISK MANAGEMENT – A MODERN SYSTEM OF EFFECTIVE RISK MANAGEMENT AT ENTERPRISES.....	162
Данілова І.С., Букреєв В.Ю., Оношко О.С. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	167
Данько Т.І., Яворська Н.П. ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	173
Дорофєєв О.В., Колісник К.А., Йорик М.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	178
Євтушенко В.А., Кудінова М.М., Бахмет О.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ У СФЕРІ ПОСЛУГ.....	182

Загорельська Т.Ю., Ступнікер Г.Л., Крутиков К.М. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	189
Загорельська Т.Ю., Свічкач Н.М., Баранов А.І., Полонська В.В. ВПЛИВ ЗМІНИ АЛГОРИТМУ ВИЗНАЧЕННЯ ОПОДАТКОВАНОГО ПРИБУТКУ НА ВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ.....	194
Зінченко О.А., Нестеров А.А. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ.....	201
Ковтун Е.О., Романчук Р.А., Савчук В.В. УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	205
Колесник Є.Г., Солодкий В.С. РЕЙДЕРСТВО ЯК СУЧАСНА ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....	210
Краснокутська Н.С., Фоцій П.М. КЛАСИФІКАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ.....	217
Лавриненко Е.Т., Невмержицька С.М. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	223
Левченко Я.С., Шершенюк О.М. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	231
Левченко Я.С., Шершенюк О.М. ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	238
Линник О.І., Рета М.В. УСТАТКУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ.....	244
Літинська В.А., Залуський В.І. КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	248
Мазур А.О., Кириченко С.О. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	253
Мацко Н.Г. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	259
Мерінова С.В., Половенко Л.П. ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ.....	264
Моргулець О.Б., Шевченко О.О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ.....	269
Мороз О.В., Даценко І.В. ОГЛЯД РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ.....	278
Нездоймінов С.Г., Бедрадіна Г.К., Самойленко Д.М. НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	284
Олефіренко О.М., Шевлюга О.Г. СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ У СИСТЕМІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	289
Пакуліна А.А., Камардін А.С., Пакуліна Г.С. СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТРОЛІНГ І ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	295
Пакуліна А.А., Шевченко Д.О., Пакуліна Г.С. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	302
Панасюк Т.С., Скрипник Н.Є. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ У СВІТОВОМУ ПРОСТОРІ.....	310

Письменна О.О., Сомова Л.І., Приходько Є.Є. АЛЬТЕРНАТИВИ ТА КЛЮЧОВІ ОРІЄНТИРИ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ.....	317
Савіна С.С., Гиренко Ю.В. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	321
Савченко Т.В. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	325
Семенцова О.В., Озарчук О.С., Ващенко А.М. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ ЗАЛІЗНИЦЬ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЗЮ.....	331
Сливінська О.Б. ЯКІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	338
Соболева Г.Г. СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	342
Соломянюк Н.М., Рябко О.І. ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОЗДРІБНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	347
Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Бухінник О.А., Писаревський О.М. ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В МЕХАНІЗМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	353
Сухоставець А.І. ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК СУСПІЛЬНЕ БЛАГО В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	358
Тарасова Г.О. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	361
Тимошик М.М. УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ВИВЕДЕННЯ НОВОГО ТОВАРУ НА РИНОК В УМОВАХ РИЗИКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	369
Трач Р.В. ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ В БУДІВНИЦТВІ.....	376
Турчина С.Г., Лазнєва К.В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТОМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ.....	380
Устік Т.В. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВПЛИВУ СТАНУ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	386
Фальченко О.О., Юр'єва І.А., Побережна Н.М. НАПРЯМИ РАЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	393
Федотова Т.А., Цуріков К.С. ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В МЕЖАХ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН.....	398
Фонарьова Т.А., Квасова Л.С. ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ У ПРАКТИЦІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	403
Харун О.А. РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	409
Харченко Т.О., Зеленська Я.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДІЮЧИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	416
Чернобай Л.І., Маліброда С.Б., Ясінська Т.В. ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮВАННЯ ВИТРАТ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ.....	420

Шикіна О.В., Козловський Р.С. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	429
Якименко-Терещенко Н.В. ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ.....	434
Яровий І.М., Гальмакова Н.Б., Михайлова О.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	438

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Громоздова Л.В., Громоздов В.В., Мартинюк О.І. ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ДОХОДИ ГРОМАД ТА НАСЕЛЕННЯ.....	445
Пуртов В.Ф., Станіславська І.Б. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ХАРКІВСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	451
Стадницька Ю.Ю. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО ЧИННИКА «НАЯВНІСТЬ ЕФЕКТИВНОГО ДЖЕРЕЛА ПРИРОДНОГО РЕСУРСУ» ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ БАЗИ МОЖЛИВОГО МІСЦЯ РОЗМІЩЕННЯ.....	458
Сушарник Я.А. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СВИНИНИ.....	468

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бурляй А.П., Лемещенко Н.М. СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	476
Завадяк Р.І., Леміш В.О., Тизеш П.П. КОНКУРЕНТНА ПРАЦЯ ТА КУЛЬТУРА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ЇХ КОНВЕРГЕНЦІЯ ТА ОБСТРУКЦІЇ.....	487
Заюков І.В. ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ НА СТАН ЗДОРОВ'Я І САМОЗБЕРЕЖЕННЯ ЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	492
Качмар О.В. ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ МОЛОДІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	497
Литвин О.Ю., Дорогань-Писаренко Л.О., Чіп Л.О. ТАРИФИ НА ПОСЛУГИ З УТРИМАННЯ БУДИНКІВ: ЗА ЩО МИ ПЛАТИМО.....	503
Ляшенко Е.Ш., Маргарян М. Л., Протопопова Н.А. РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГУ	507
Нестеренко О.В. ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ.....	512
Ольшевський Владзімеж ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО КАТЕГОРІЇ «ОСВІТА ДЛЯ ДОРОСЛИХ» В УКРАЇНІ	517
Ротко А.О., Барбуль Є.С., Маргарян М.Л. РОЗВИТОК ОСВІТНЬОГО МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНОМУ СВІТІ.....	522

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Галіцейська Ю.М., Балянт Г.Р. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БАНКІВ: ФОРМУВАННЯ Й ЗНАЧЕННЯ У РОБОТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	528
Гладинець Н.Ю., Копча С.І., Ряшко Н.В. ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	534

Дідур С.В., Крот Л.М. УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	538
Кміть В.М., Грабельський Б.Б. ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	542
Кміть В.М., Майдан Ю.А. ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ В УКРАЇНІ.....	548
Конєва І.І., Бублик Т.І. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	553
Лебедка В.С., Кисільова І.Ю. АНАЛІЗ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ.....	559
Павлюк В.В., Олійник В.О. ДЕРЖАВНЕ КАЗНАЧЕЙСТВО УКРАЇНИ ТА ЙОГО РОЛЬ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ.....	564
Петричко М.М., Ковач А.В. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ.....	569
Петричко М.М., Сметана В.С., Ривтій Н.І. БЮДЖЕТНІ ВИДАТКИ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ.....	575
Сівкова К.О. МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЮ В БАНКАХ.....	582
Сідельникова Л.П. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ВИТОКИ СУСПІЛЬНОЇ ПРИРОДИ ПОДАТКІВ.....	587
Скрипник Ю.В., Рибалка В.В. РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ.....	594
Стефанів І.Ф. НАПРЯМИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАСТОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	600
Хома І.Б., Хоркава Н.Б. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	606
Хромушина Л.А., Чернець І.Л. АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	612
Черкашина К.Ф., Соловйова Ю.Р. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕЖИМІВ ТАРГЕТУВАННЯ.....	616
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Бабенко Л.В., Крилова А.П. ПРОЦЕС ВИЛУЧЕННЯ МАЙНА У РАЗІ ПОРУШЕННЯ МИТНИХ ПРАВИЛ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	622
Бездушна Ю.С., Микульський В.С. АВТОМАТИЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ: АКТУАЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	631
Боднар О.В. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ НЕСТАНДАРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ДОГОВОРІВ ЇЇ ПОСТАВКИ.....	636
Гершман Ю.В. ЗЕМЛЯ ЯК СПЕЦИФІЧНИЙ ОБ'ЄКТ ОПОДАТКУВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	641
Грабчук І.Л., Прохоренкова К.В. ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ.....	647
Єдинак Т.С., Коновалова О.В., Герасимова В.А. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МИТНОГО ПОСТА-АУДИТУ В УКРАЇНІ.....	651
Зінченко О.В., Зайцев А.Є. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	656

Зінченко О.В., Кептя В.В. МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ РОЛЬ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	664
Зінченко О.В., Коров'яковська Л.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....	674
Кравченко О.В., Заточна Д.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ	685
Макарова Г.С., Рандіна Ю.А. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА П(С)БО, ПКУ ТА МСБО ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ.....	689
Малахов В.А., Денисюк О.О. ПРОБЛЕМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ СПІВРОБІТНИКІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ.....	694
Малахов В.А., Мосьпан О.Д., Стороженко А.Ю. ПОЛОЖЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ЩОДО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ.....	699
Малахова А.В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	704
Морозова Є.П., Лучкіна Л.А. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	711
Онищенко О.В., Костогриз А.В. ОБЛІК ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	714
Онищенко О.В., Ткаченко І.В., Уфумов В.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	718
Падій І.О. КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ РЕЗЕРВІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	723
Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л. ВПЛИВ ВИДІВ ЗНОСУ ТОВАРНОГО ЗНАКУ НА ЗМІНУ ЙОГО ВАРТОСТІ В ЧАСІ.....	728
Рета М.В., Линник О.І. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	736
Саченко С.І., Черешнюк О.М. КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	740
Сьомченко В.В., Момот І.Д. АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ІНВЕСТУВАННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	746
Тесак О.В. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	751
Циган Р.М., Бабіченко В.В., Синято А.О. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ НАСЛІДКИ	754
Черкашина Т.В., Черкашин А.Д. ОБЛІК ЗАПАСІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ.....	760
Чернелевський Л.М., Чава К.Р. РОЗРОБЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ.....	766
Шевченко Л.Я. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОРПОРАЦІЙ.....	771

СТАТИСТИКА

Гвоздь М.Я., Мороз Ю.А. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	779
Кузьмінська Н.Л., Місяйло О.В. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	787
Пономаренко І.В., Унтура А.В. ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ГРУПУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ.....	792

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Горбачук В.М., Кирилюк В.С., Неботов П.Г. ПОКВАРТАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ І ЦІЛЬОВОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ПОЛТАВЩИНИ У 2017–2018 РР.....	797
Левицький С.І., Гнеушев О.М., Махлинець В.М. МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЕКВІВАЛЕНТУ ВАРТОСТІ ЖИТТЯ У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	813
Лещенко Е.В. СИСТЕМА АДАПТИВНОГО ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕННЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТІ ПРІДПРИЯТТЯ.....	819
Параниця Н.В., Пастух Д.Л. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	824
Пернарівський О.В., Пернарівська О.О. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ У БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	828

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 6 (17) 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