ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ

ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 6

Одеса

2017

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Логвиновський Єгор Ігорович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.
Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.
Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.
Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.
Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.
Князєва Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.
Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.
Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.
Скірко Юрій Іванович – доктор економічних наук, професор.
Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.
Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.
Ліна Пілеліене – Ph.D., професор економіки.
Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.
Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.
Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.
Алієв Шафа Тифліс огли – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

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 7 жовтня 2016 року № 1222

Рекомендовано до поширення через мережу Internet Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій (протокол № 4 від 24.04.2017 року)

ISSN (Online): 2519-2868

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2017

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Вітренко А.О.
ІННОВАЦІЇ ТА ФІЗИЧНИЙ КАПІТАЛ ЯК ДЕТЕРМІНАНТИ ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА СУЧАСНОЇ СФЕРИ ПОСЛУГ **6**

Тютюнникова С.В., Гайдар А.О.
ОСНОВНІ НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ДЕТІНІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ СФЕРИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ **12**

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Мухамедова Д.Р., Антоненко К.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА США **18**

Зеліч В.В.
РОЛЬ ТА МІСЦЕ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА **21**

Ковальчук С.Я., Римар А.Ю.
ПРОБЛЕМА ГАРМОНІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО МІЖНАРОДНИХ **26**

Белінська Я.В., Кравцова А.В.
МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК УКРАЇНИ **32**

Очеретний Д.С.
ІНТЕГРАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА **37**

Манаєнко І.М., Подвальна В.В.
ТЕНДЕНЦІЇ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ **43**

Тіпанов В.В.
ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ БІОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ **48**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Капраль О.Р.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ **53**

Мартіянова М.П., Статівка К.О.
РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ **57**

Маслак О.М., Гужвенко С.М.
СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ОРГАНІЧНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ **63**

Передерко В.П.
СТАН ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: СФЕРА ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ 2015 – ПОЧАТОК 2017 РР. **68**

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ)

Башинська І.О., Новак Н.Г.
ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА **75**

Боковець В.В., Прутська Т.Ю.
ФОРМУВАННЯ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ **79**

Бондаренко Л.П., Задерецька Р. І.
АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ЗАЛУЧЕННЯМ КОШТІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ **85**

Буняк Н.М.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ У КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА **90**

Гайдаржийська О.М., Рибак О. М., Чайковська А.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ЙОГО ФОРМУВАННЯ **94**

Hlushachenko A.I.
BUSINESS IN UKRAINE, REGIONAL DEVELOPMENT AND INTEGRATION PERSPECTIVES **97**

Дудник О.В., Смігунова О. В., Краля В.Г.
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ **103**

Думанська І.Ю.
ОПТИМІЗАЦІЯ СТАТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЩОДО ПРОВАЙДИНГУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... **108**

Клімова О.І.
КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **114**

Григор'єва О.В., Лавріненко І.О.
УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... **121**

Мартіянова М.П., Лазарєв М.В.
РОЗРОБКА ТА РОЗВИТОК БРЕНДУ КОМУНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ «ХАРКІВСЬКИЙ ЗООЛОГІЧНИЙ ПАРК», ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРКІВЩИНИ..... **125**

Лизунова О.М., Поліщук Н. О.
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **130**

Лисенко А.О., Онопрієнко Г.С.
ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **134**

Ляшко І.І., Єременко О.М.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ЕКОНОМІЇ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ..... **138**

Герасимова О.Л., Подоляну М.В., Чачкова А.В.
АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЗМІН У ЗОВНІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ..... **141**

Притула А.І., Міняйленко І.В.
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... **147**

Татаринов В.В., Татаринов В.С., Луцык В.М.
ВНЕШНЕЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... **152**

Турчак В.В., Кульганік О.М.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА..... **158**

Ушкальов В.В.
ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ..... **163**

Чижишин О.І.
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА..... **167**

Шостак Л.В., Данечкіна А.О.
ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО КОШИКУ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ..... **172**

Шостак Л.В., Яровенко М.М.
ПРОФСПІЛКОВИЙ РУХ В УКРАЇНІ..... **177**

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Беркут О.В.
СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ..... **182**

Самофатова В.А.
ВПЛИВ ДІЛОВИХ ЦИКЛІВ І КРИЗ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ І СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ..... **189**

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Нілова Н.М., Божко М.І., Зимогляд А.В.
БЕЗРОБІТТЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ..... **193**

Волкова Н.В., Барабаш Н.М., Білодід К.В.
НЕФОРМАЛЬНА ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ..... **199**

Гончаренко М.Л., Мацола О. П.
ГРОШОВІ ТА НЕГРОШОВІ ФОРМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... **204**

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Корват О.В.
МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ
СТРАХОВОГО РИНКУ..... **208**

Кулакова О.Ю., Далєвська Т.А.
МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ У ПРОЦЕСІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
І БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ..... **213**

Пархонюк Ю.М., Далєвська Т.А.
ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ:
РИЗИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... **216**

Слободянюк Н.О., Пишна О.В.
МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРАХУВАННЯ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ..... **219**

Стойка В.С.
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ
КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ..... **224**

Штефан Л.Б.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ..... **230**

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ (ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ)

Гудзенко Н.М., Романович Л.А.
СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ТОВАРОВИРОБНИКІВ: МЕХАНІЗМ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ..... **234**

Prokopishyna O.V.
METHODICAL APPROACHES TO THE ACCOUNTING
OF FIXED ASSETS REVALUATION..... **240**

Солодка Н.В.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ
ВНУТРІШНЬОГРУПОВИХ ОПЕРАЦІЙ У ГРУПІ ПІДПРИЄМСТВ..... **246**

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Афанасьєв К.М.
МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК..... **250**

Воронин А.В., Гунько О.В.
ХАОС НА РЫНКЕ ТРУДА..... **254**

Нещадим Л.М., Тимчук С.В.
МЕТОДОЛОГІЯ ТА АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ВІЛЬНИМ ЧАСОМ
РЕКРЕАНТІВ У СЕКТОРІ ТУРИЗМУ..... **258**

Шевчук І.Б., Янів М. І.
РОЗРОБКА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ПІДБОРУ
ОПТИМАЛЬНОЇ КРЕДИТНОЇ ПРОГРАМИ І БАНКУ НАДАВАЧА..... **261**

Оперенко С.Г.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ..... **265**

Фісуненко П.А.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **272**

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ІННОВАЦІЇ ТА ФІЗИЧНИЙ КАПІТАЛ ЯК ДЕТЕРМІНАНТИ ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА СУЧАСНОЇ СФЕРИ ПОСЛУГ

INNOVATION AND PHYSICAL CAPITAL AS PRODUCTION GROWTH DETERMINANTS OF MODERN SERVICE SPHERE

УДК 338.1

Вітренко А.О.
к.е.н., докторант,
доцент кафедри економічної теорії,
макро- і мікроекономіки
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

У статті розглянуті особливості інноваційних процесів та інвестицій у фізичний капітал у сфері послуг у розвинених економіках світу. Визначені та досліджені їх національні особливості. Констатований незначний рівень інвестицій у наукові дослідження та низька інноваційна активність у сфері послуг. Проаналізовані основні фактори, що призводять до такої негативної динаміки. Запропоновані основні канали підтримки інноваційної діяльності у сфері послуг.
Ключові слова: *сфера послуг, продуктивність, капітал, інвестиції, інновації.*

В статье рассмотрены особенности инновационных процессов и инвестиций в физический капитал в сфере услуг в развитых экономиках мира. Определены и исследованы их национальные особенности. Констатирован незначительный уровень инвестиций в научные исследования и низкая инновационная активность в сфере услуг. Проанализированы основные факторы приводящие к такой негативной динамики. Предложены основные каналы поддержки инновационной деятельности в сфере услуг.
Ключевіе слова: *сфера услуг, производительность, капитал, инвестиции, иннова-ции.*

The article describes the features of innovative processes and investment in physical capital in the service sector in developed economies. Author has identified and investigated their national characteristics. Negligible level of investment in research and low innovation activity in services were stated. Main factors leading to this negative trend were analized. The basic channels of innovation support in services were proposed.
Keywords*: service sector, productivity, capital, investment, innovation.*

Постановка проблеми. Підвищення продуктивності сфери послуг має важливе значення для активізації темпів сукупного економічного зростання будь-якої сучасної економіки. Така ситуація характерна для періоду останніх років, коли сфера послуг стала кількісно найбільшою та найважливішою сферою економіки в усіх розвинених країнах, які ми можемо визначити, як постіндустріальні. Зростаюча роль сфери послуг в економічній системі постіндустріалізму є не лише результатом перерозподілу ресурсів на користь послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальнотеоретичні погляди автора статті щодо проблематики зростання обсягів виробництва сучасної сфери послуг ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних вчених-економістів, серед яких: В. Базилевич, А. Чухно, Н. Гражевська, А. Маслов, В. Сізоненко, Ю. Уманців, Дж. Еблінг, Р. Інклаар, М. Тіммер, Н. Янц та інші.

Постановка завдання**.** Метою даного дослідження є розробка наукових концептуальних засад дослідження передумов та наслідків зростання обсягів виробництва в сучасній сфері послуг, існування міжнаціональних та міжгалузевих відмінностей у показниках капіталомісткості та інтенсивності інноваційної діяльності у сфері послуг. З іншої точки зору виникають питання, що потребують подальшого наукового аналізу, з приводу факторів, які викликають такі розбіжності, та шляхів і методів їх вирішення з метою досягнення високих темпів економічного зростання. Статистичні дані для проведення дослідження були отримані із відкритих джерел інформації та з електронних ресурсів міжнародної організації ОЕСР.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, серед основних факторів, які мають вплив на процеси зростання фактичних обсягів виробництва у сфері послуг, можна виділити наступні детермінанти, що визначаються, як детермінанти пропозиції послуг, зокрема:

1) зростання обсягу фізичного капіталу інвестованого у сферу послуг;

2) інноваційний розвиток сфери послуг.

Розглянемо кожен з цих факторів ретельніше.

Роль зростання обсягу інвестування фізичного капіталу в розвитку сфери послуг. Інвестиції у фізичний капітал сприяють економічному зростанню. Такі інвестиції є саме тим фактором, який через позитивний ефект зростання обсягів капіталу сприяє зростанню загальної продуктивності праці, не зважаючи на той факт, що даний ефект може бути нивільований процесами зменшення рівня граничної віддачі, який є характерним для інвестицій у фізичному капіталі.

Крім цього, інвестиції є саме тим важливим методом втілення сучасних технологій в основному капіталі організації, який є доступним для найманих працівників, Вони можуть побічно впливати на інноваційну активність та, таким чином, мати позитивний довгостроковий ефект на економічне зростання [4].

У країнах, які ми досліджуємо, обсяги інвестицій у сферу послуг складали від 50% до 70% від загального обсягу нагромадження основного капіталу в цілому в національних економіках. Незважаючи на те, що більшість цих інвестицій пов'язані з нерухомим майном, на частку якого припадає від 25% до 30% від загального обсягу валового нагромадження основного капіталу. Висока питома вага сфери послуг у загальному обсязі інвестицій спостерігалася в Нідерландах, Франції, Ірландії та Німеччині. А у таких країнах, як Норвегія, Великобританія та Ірландія, частка інвестицій у сферу послуг в останній час перевищує показники минулих періодів.

Сфера послуг має відносно високу інтенсивність інвестиційної діяльності. У нашому дослідженні ми визначаємо інтенсивність інвестиційної діяльності, як питому вагу у% сукупного валового нагромадження основного капіталу (ВНОК) у сукупній доданій вартості у сфері або галузі виробництва. ВНОК – це інвестування коштів в основний капітал з метою розширення обсягів виробництва та привласнення вищих прибутків. Валове нагромадження основного капіталу здійснюється через придбання (купівлю, бартерні операції, виробництво для власного користування, капітальний ремонт та ін.), за винятком вибуття; здійснення витрат на поліпшення невиробничих матеріальних активів (у сільському господарстві – витрати на поліпшення якості землі, підготовку до використання природних ресурсів – меліорацію, розширення садів та ін.); здійснення витрат, пов'язаних з передачею прав власності на невиробничі активи (витрати на оплату послуг адвокатів, агентів з купівлі-продажу, податків та ін.) [2]. У періоді, який ми аналізуємо, сукупне валове нагромадження основного капіталу обчислювалося в середньому по країнам в межах приблизно 25% у сфері послуг та приблизно 20% у сфері промислового виробництва. Значний рівень інтенсивності інвестицій у сферу послуг приблизно в межах 30% та більше спостерігався у Південній Кореї, Фінляндії та Німеччині, у той час такі країни, як США, Великобританія та Канада демонстрували відносно низьку інтенсивність інвестицій у сферу послуг на рівні 12%. У цілому, інвестиційна інтенсивність у сфері послуг почала дещо зростати в період, починаючи з 1990-х років. Цей показник мав значні високі темпи в Ірландії, у той час, як він зменшувався у Швеції, Італії та Франції.

У розрізі галузей сфери послуг оптова та роздрібна торгівля, транспорти та комунікаційні послуги, а для деяких країн й послуги з фінансового посередництва, мали значну інвестиційну інтенсивність: за останні роки показник ВНОК складав у цих галузях до 30%. На противагу цим галузям, освіта, охорона здоров'я та соціальні послуги мали відносно низькі показники інвестиційної інтенсивності для більшості країн нашого дослідження. Показник ВНОК становив від 5% до 10% у цих сервісних галузях. Якщо ми будемо розглядати показник інвестиційної інтенсивності, як основний індикатор капіталомісткості виробництва, то можна сміливо стверджувати, що більш капіталомісткі галузі послуг мають вищі темпи зростання продуктивності праці, аніж галузі послуг, що характеризуються меншою інтенсивністю використання фізичного капіталу.

Незважаючи на значний рівень інвестицій у фізичний капітал, у деяких галузях сфери послуг співвідношення капіталу до праці (капіталоозброєність), тобто розмір фізичного капіталу у розрахунку на одного найманого працівника, є значно нижчим у більшості галузей сфери послуг у порівнянні із загальною економікою.

У цілому слід звернути увагу на позитивний взаємозв'язок між показниками капіталомісткості виробництва послуг та зростанням продуктивності праці в цих галузях. Транспортні послуги та послуги зв'язку мають дуже високий коефіцієнт капіталоозброєності по відношенню до середніх показників в економіці у цілому в більшості країн нашого дослідження, крім того, ці галузі також характеризуються високими темпами зростання продуктивності праці. Дослідження свідчать про існування тенденції до збільшення показників капіталоозброєності для більшості галузей сфери послуг.

Одночасно можна стверджувати, що такі сервісні галузі, як соціальні та персональні послуги, послуги торгівлі, послуги готелів та ресторанів є трудомісткими. Вони характеризуються таким коефіцієнтом капіталомісткості, що майже на половину менший, ніж у цілому по економіці, крім цього, для них є притаманним відносно низький темп зростання продуктивності праці.

Проте, якщо ми проведемо розподіл та диференціацію між активами організації та її фізичним капіталом, то зможемо спостерігати досить цікаву картину. Наприклад, деякі галузі сфери послуг у виробничому процесі інтенсивно використовують інформаційні та комунікаційні (далі – ІТ) технології, а ступінь інтенсивності їх використання є більшою, ніж у багатьох галузях промислового виробництва [6]. Так у період із 2000 по 2010 роки питома вага інвестицій в ІТ була значно вища у таких галузях сфери послуг, як: комунікаційні послуги, фінансове посередництво, професійні послуги, оптова та роздрібна торгівля, ніж в багатьох галузях матеріального виробництва. Для свого аналізу ми взяли доступні для нас на сьогодні статистичні дані для таких країн, як: США, Франція, Німеччина, Великобританія та Нідерланди, а для спрощення нашої графічної моделі ми об'єднали

країни Європи в одну групу і провели їх порівняння з економікою США. З нашої моделі можна зробити такі висновки, що для країн Європи інтенсивне використання ІТ технологій характерне для сервісних галузей, а показник складає від 3% до 13%. У США показник інтенсивності використання ІТ є вищим, ніж у країнах Європи в усіх галузях комунікаційних послуг, фінансового посередництва та оптовій торгівлі.

Слід відзначити, що інтенсивне використання ІТ та інвестиції в ці активи сприяли зростанню сукупної продуктивності праці. Особливо чітким цей взаємозв'язок є для галузі послуг фінансового посередництва. Так у США в період з 2000 по 2010 роки зростання інтенсивності використання ІТ у сфері фінансового посередництва приблизно на 0,27% призвело до майже аналогічного рівня зростання продуктивності праці. Для порівняння, у той самий період часу в сфері промислового виробництва внесок ІТ до сукупного показника зростання продуктивності праці склав лише 0,03%. Для чотирьох країн Європи аналогічні внески в сукупну продуктивність праці з боку ІТ технологій склали 0,1% для сфери послуг, та 0,03% для промислового виробництва.

Роль інновацій в розвитку сфери послуг. Дуже часто деякі галузі сфери послуг, особливо ті, які ми у своєму дослідженні визначили, як класичні або традиційні, сприймаються, як вид економічної активності з низькою інтенсивністю використання знання. Таке сприйняття асоціюється з усією сферою послуг взагалі. Таке сприйняття може розглядатися нами у якості основної перешкоди для досягнення високих показників продуктивності у сфері послуг, особливо сьогодні, коли інтенсивність використання людського знання є ключовою детермінантою довгострокової продуктивності та економічного зростання. Адже інтенсивне використання знання для інноваційної діяльності організації є визначальним та важливим фактором її продуктивності, процесні інновації можуть призвести до зниження виробничих витрат та собівартості продукції, інноваційний продукт виробництва може дозволити збільшити ринкову частку та зайняти нові ринки збуту. Більше того, інтелектуальний капітал, що має форму людських знань, на відміну від фізичного, у процесі його використання не зменшується і таким чином може виступати основним стимулом довгострокового економічного зростання.

Частка галузей сфери послуг у загальному обсязі наукових досліджень складає приблизно від 20% до 30%, обсяг цієї частки має тенденцію до постійного зростання в усіх країнах, які ми обрали для аналізу. Найбільша питома вага сфери послуг у структурі наукових досліджень спостерігалася у Норвегії, Австралії, Іспанії, Данії та США, у той час, як у країнах: Японії, Німеччині, Франції та Швеції такий показник був приблизно в межах 10%. Дана ситуація частково відображає, що у країнах з високою часткою наукових досліджень у сфері послуг: США, Іспанія, Данія, Австралія, Норвегія питома вага цієї сфери в економіці значна та національна економіка більш орієнтована на сферу послуг. Для більш адекватного виміру інноваційної активності у сфері послуг ми можемо використовувати показник наукомісткості виробництва послуг, який можна розраховувати, як частка витрат на науково-дослідні роботи у структурі створеної доданої вартості у сфері послуг. Відразу відзначимо, що у сфері промислового виробництва цей показник є значно вищим, так середня величина цього показника в досліджуваних нами країнах для сфери послуг складала 0,4% у 2010 році, а для сфери промислового виробництва більше 7%. На основі проведених досліджень ми можемо зробити висновки, що в таких галузях послуг, як оптова та роздрібна торгівля, транспорт та зберігання, послуги фінансового посередництва рівень науко місткості технологій виробництва є дуже низьким. Питома вага витрат на наукові дослідження у цих галузях складає лише біля 0,1% від доданої вартості створеної у цих галузях в усіх країнах нашого дослідження.

На відміну від них галузі послуг зв'язку та телекомунікаційних послуг, професійні послуги, особливо знаннямісткі послуги (науково-дослідні роботи) та послуги, що пов'язані з комп'ютерним обладнанням, можна охарактеризувати як науково місткі галузі сфери послуг. Інтенсивність витрат на науково-дослідні роботи в цих галузях є значною, а показники цих витрат інколи перевищують аналогічні для галузей матеріального виробництва та в абсолютних цифрах перевищують 6% від створеної доданої вартості. Особливо значна частина цих витрат спрямована на розробку програмного забезпечення, метою якого є збільшення ефективності надання послуг.

Відносно низькі показники витрат на наукові дослідження у сфері послуг у порівнянні з виробництвом можна, на нашу думку, пояснити інноваційністю процесу, як особливої характеристики самої послуги. У сфері послуг інновації досить часто приймають форму зміни самого ринкового середовища або зміни виробничого сервісного процесу. Результати особливого дослідження інноваційної активності в межах ЄС (European Community Innovation Survey (CIS3)) засвідчили, що інноваційні процеси та їх результати у сфері послуг значно відрізняються в багатьох аспектах від сфери промислового виробництва [7]. Відповідні організації у сфері промислового виробництва та сфері послуг безумовно займаються інноваційною діяльністю, але в багатьох країнах інноваційні сервісні організації мають більшу схильність до впровадження нових продуктів на ринок, ніж підприємства матеріальної сфери виробництва. Така схильність може бути пов'язана з більшою увагою сервісних підприємств до інноваційного маркетингу, що спричинена різною структурою організації ринку та відповідно різною інтенсивністю конкурентної боротьби на ньому.

У свою чергу увага організацій сфери матеріального виробництва в основному спрямована на покращення промислового дизайну виробничого процесу та процесів доставки продукту до споживача.

У цілому організації сфери матеріального виробництва також часто спрямовують основний вектор своїх інноваційних розробок та впроваджень на процесні інноваційні зміни. Проте, емпіричні дані засвідчують, що відмінності між продуктивними та процесними інноваціями можуть бути застосовані у сфері послуг. Нарешті різниця в методах проведення інноваційних досліджень сферах промислового виробництва та послуг полягає в тому, що організації матеріальної сфери виробництва частіше використовують внутрішній потенціал для науково-дослідної роботи, а у сфері послуг частіше використовують зовнішні джерела знань – патенти, лізинг, програмне забезпечення тощо.

Окрім вищезазначених фактів, ми можемо констатувати, що незначний рівень інвестицій у наукові дослідження та низька інноваційна активність є наслідком специфічних галузевих факторів, які ми можемо визначити як такі, що обмежують схильність до інновацій. Значущість та сила впливу кожного з цих факторів мають національні особливості, а це у свою чергу може пояснити відмінності в інтенсивності науково-дослідної діяльності та інноваційного успіху в різних країнах. Визначимо такі фактори:

Перший фактор – доступність фінансових ресурсів, інколи виникає ситуація, коли створення внутрішнє знання організації та зовнішні ефекти, які є наслідком її науково-дослідних знань можуть бути повністю профінансовані. Оскільки результати інноваційної діяльності однієї організації можуть призвести до виникнення ринкової переваги у її конкурентів, які можуть отримати додатковий дохід використання її інновації, або створивши наслідуючи інноваційні продукти, кожна окрема організація може інвестувати у свою науково-дослідну роботу менше ресурсів, ніж це необхідно для досягнення соціального оптимуму. Також кожна організація має стимул для охорони власного знання за допомогою патентного механізму чи інших формальних та не формальних інститутів, це може призвести до зниження темпів поширення знання та досягнення ними показників швидкості поширення, які будуть меншими, ніж це є соціально доцільним та бажаним. З іншого боку досягнення особливих зовнішніх ефектів має особливе значення для сервісних організацій, адже дуже часто особливі знання цих організацій, які створюються в інноваційному процесі обслуговування не мають ознак патентоздатності та незахищені патентним правом, крім того, поширення та дифузія таких знань в економічній системі відбувається набагато повільніше у порівнянні із знаннями, що створені у сфері матеріального виробництва, оскільки режим права інтелектуальної власності, який використовують сервісні організації, не заснований на формальній реєстрації інноваційної інформації.

Другий фактор впливу на інтенсивність досліджень та інвестицій в них – відсутність експлуатації ефекту масштабу від інноваційних процесів, зазвичай, створює значний економічний бар'єр для науково-дослідної активності середніх та малих організацій, цей факт також може зашкодити створенню нових інноваційних організацій. Дана проблема посилюється тим фактором, що інвестиції в інноваційну діяльність є високоризикованими та часто незворотними. На відміну від великих організацій, малі дуже часто не можуть мінімізувати ризики використовуючи механізм розподілу ризиків та витрат між різними інноваційними проектами. На додачу невеликий життєвий цикл малої організації перешкоджає використанню позитивного ефекту від діяльності її кадрового потенціалу з багаторічним досвідом роботи в наукових дослідженнях чи впровадженні інновації. Ці факти можуть мати особливе значення для підприємств сфери послуг, адже вони, як правило, характеризуються невеликим розміром.

Третій фактор – неповнота та асиметрія інформації можуть бути серйозною перешкодою інноваційної діяльності. Інноваційні проекти зазвичай характеризуються значним часовим розривом між початком інвестиційного процесу в науково-дослідні розробки, створення нових знань та повернення інвестованих коштів після продажу інноваційного продукту. Наступна їх типова характеристика – високий ступінь невизначеності та ризик повної втрати інвестованих ресурсів. Більш того, наявність у сервісній організації достатньої інформації для того, щоб приблизно оцінити потенційні витрати та ризики інноваційного проекту, не гарантує її адекватну передачу до сторонніх осіб чи організацій, які мають змогу надати фінансові ресурси цій інноваційній сервісній організації. Як наслідок, інноваційні проекти не функціонують, оскільки організації не в змозі їх профінансувати за рахунок власних коштів та стикаються із значними проблемами як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках позитивного капіталу. Так економічні дослідження міжнародної організації ОЕСД у 2004 році засвідчили, що відсутність фінансування, як основна перешкода на шляху інновацій, особливо характерна для підприємств сфери послуг [8].

Четвертий фактор – організації сфери послуг в їх інноваційній діяльності сильніше пов'язані із зовнішніми інститутами та організаціями, аніж організації сфери матеріального виробництва. Часто сервісні інновації є не результатами власних наукових досліджень, а наслідком використання знань та технологій, створених зовнішніми контрагентами. Крім того, сервісні організації більш концентровані на маркетингу інновацій, тому суб-оптимальне поширення знання у сфері послуг може бути результатом недостатніх абсорбційних можливостей вже існуючих

знань. Крім того, відсутність технологічної та ринкової інформації є більшою перешкодою інноваційній діяльності у сфері послу, ніж у промисловому виробництві. Тому така проблема використання ринкової інформації та знань, які були створені зовнішніми організаціями, виникає, як наслідок низьких інвестицій в удосконалення продуктивних навичок персоналу чи організаційні зміни або недостатніх стимулів для науково-дослідної діяльності здійсненої з метою сприйняття та застосування знань, вироблених поза межами організації.

П'ятий фактор обмеженості інноваційної активності у сфері послуг – відсутність міжнародної конкуренції. Емпіричні дослідження іноземних вчених вказують на позитивний кореляційний взаємозв'язок між інноваційними та експортною активністю. Орієнтація на зовнішні ринки, вплив міжнародної конкуренції у процесі торгівлі послугами є важливим фактором збільшення ефективності такої діяльності, як інноваційна активність. У той самий час, за умови зрілості внутрішнього ринку, зовнішня торгівля відкриває нові ринки для товарів та послуг. Таким чином, організації-експортери виявляються інноваційними, а інноваційні організації експортно-орієнтованими. Хоча апріорі причино-наслідковий зв'язок до кінця чи з'ясований, адже дослідження Г. Еблінга та Н. Янца, на які ми посилаємося, підкреслюють позитивний та істотний влив інноваційної діяльності на схильність до експорту з боку німецьких підприємств, доказів впливу експортної активності та схильність до інновації в них відсутні. У той час, як обсяги міжнародної торгівлі послугами постійно зростають у світі, питома вага послуг у структурі міжнародної торгівлі є все ще відносно низькою. Якщо ж ми будемо вважати, що таки існує позитивний зв'язок між міжнародною активністю сервісних організацій та їх інноваційною діяльністю, то поясненням низького рівня науково-дослідної активності у сфері послуг може бути низький обсяг міжнародної торгівлі послугами в деяких країнах [5].

І останнім *шостим*, але не менш важливим, є той факт, що професійні послуги або послуги, що пов'язані з науковою діяльністю, опосередковано впливають та сприяють інноваційній діяльності в економіці в цілому. Проте, така опосередкована інноваційна діяльність та її результати на сьогодні недостатньо відображені в показниках виміру інноваційної активності. Так деякі вчені вказують на значну роль послуг у процесі підтримки інноваційної активності їх споживачів. Наприклад, правові та професійні консультанти аналізують базові правові та економічні основи інноваційної діяльності, розробники програмного забезпечення дозволяють реалізувати та візуалізувати дизайн інновацій, інженери сприяють розробці дослідних зразків, економічні дослідження ринку спрощують процеси запровадження нового продукту на ринку. Тобто, можна виділити три основні канали підтримки інноваційної діяльності сфері послуг:

1) інтенсифікація попиту на послуги – послуги розповсюджують знання або інноваційні товари, перерозподіляють їх від сфери виробництва до споживача;

2) активізація наукових досліджень – поширюють знання та послуги для організації у сфері матеріального чи нематеріального виробництва, які можуть стати частиною їх виробничої або інноваційної діяльності;

3) взаємодоповнення послуг – створення додаткової цінності продукту, шляхом його доповнення пов'язаними з ними новими послугами або знаннями.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Емпіричні дані, які ми використовували у своєму дослідженні, вказують на те, що деякі структурні характеристики ринків послуг можуть стати перешкодами для зростання рівня продуктивності праці та рівня зайнятості в економіці:

1) сфера послуг, як і раніше, характеризується трудомісткістю виробничих процесів у порівнянні з іншими галузями економіки – на сучасному етапі розвитку економічної системи капіталомісткість виробництва зазвичай є основним фактором зростання продуктивності, отже, потенціал для тих галузей економіки, що характеризується низьким рівнем капіталомісткості та, відповідно, трудомістким виробництвом. Більш того, найбільш трудомісткі послуги: освіта, охорона здоров'я, соціальні послуги, мають значну питому вагу у структурі ВВП майже всіх країн, які ми досліджували. Низька капіталомісткість цих послуг опосередковано знижує загальний рівень зростання продуктивності в економіці;

2) відмінності в інтенсивності інноваційної діяльності в розрізі країн та галузей, може бути пов'язана з перешкодами інноваційного розвитку, які є особливо актуальними для сфери послуг. Особливого значення для сервісних організацій можуть мати зовнішні ефекти від їх науково-дослідної активності, адже інноваційні знання цих організацій не захищені патентним правом або їх поширення відбувається дуже повільно з тієї причини, що режим права інтелектуальної власності, який вони використовують, не заснований на формальній реєстрації інноваційної інформації. Емпіричні дані засвідчують також, що інновації у сфері послуг не обов'язково є результатом внутрішніх досліджень, часто вони є наслідком використання знань і технологій, створених в інших організаціях або галузях.

Проблеми доступу до зовнішніх інновацій виникають у наслідок низького рівня інвестицій у необхідні кадрові чи організаційні зміни, низькі стимули інвестування в науково-дослідні роботи, що дозволили б організаціям сфери послуг імплементувати зовнішні інновації у виробничий процес. Нарешті, багато проблем інноваційної діяльності пов'язані з невеликим

розміром організацій сфери послуг. Інновації та інвестиції в нові технології, як правило, мають значний показник ризикованості, високу вірогідність втрати інвестиційних ресурсів, значну вартість. Малі організації дуже часто відчувають нестачу необхідних фінансових ресурсів або обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія». – 2000. – 864 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. – 9-те вид., доп. Затверджено МОН / За ред. В.Д. Базилевича. – К. – 2014. – 710 с.
3. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – К.: Логос. – 2003. – 631 с.
4. De Serres, A. (2003), «Structural Policies and Growth: A Non-technical Overview», OECD Economics Department Working Papers, No. 355, OECD, Paris.
5. Ebling, G. and N. Janz (1999), «Export and Innovation Activities in the German Service Sector: Empirical Evidence at the Firm Level», ZEW-Discussion Paper No. 99–53.
6. Inklaar, R., M. O'Mahony and M. Timmer (2003), «ICT and Europe's Productivity Performance – Industry-level Growth Account Comparisons with the United States», Research Memorandum GD68, Groningen.
7. OECD (2001), Innovation and Productivity in Services, OECD, Paris.
8. OECD (2004), «Promoting Innovation in Services», OECD Science, Technology and Industry Outlook, OECD, Paris.
9. https://stats.oecd.org/

REFERENCES:

1. Ekonomichna entsyklopediia: U trokh tomakh. T. 2. / Redkol.: S. V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. – K.: Vydavnychyi tsentr "Akademiia", 2000. – 864 s.
2. Ekonomichna teoriia: Politekonomiia: Pidruchnyk. – 9-te vyd., dop. Zatverdzheno MON / Za red. V.D. Bazylevycha. – K., 2014. – 710 s.
3. Chukhno A.A. Postindustrialna ekonomika: teoriia, praktyka ta yikh znachennia dlia Ukrainy / A. A. Chukhno. – K. : Lohos, 2003. – 631 s.
4. De Serres, A. (2003), "Structural Policies and Growth: A Non-technical Overview", OECD Economics Department Working Papers, No. 355, OECD, Paris.
5. Ebling, G. and N. Janz (1999), "Export and Innovation Activities in the German Service Sector: Empirical Evidence at the Firm Level", ZEW-Discussion Paper No. 99-53.
6. Inklaar, R., M. OMahony and M. Timmer (2003), "ICT and Europes Productivity Performance – Industry-level Growth Account Comparisons with the United States", Research Memorandum GD68, Groningen.
7. OECD (2001), Innovation and Productivity in Services, OECD, Paris
8. OECD (2004), "Promoting Innovation in Services", OECD Science, Technology and Industry Outlook, OECD, Paris.
9. https://stats.oecd.org/

ОСНОВНІ НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ДЕТІНІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ СФЕРИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

MAIN TRENDS OF MODERNIZATION AND DESHADOWING CONTEMPORARY SPHERE OF EMPLOYMENT IN UKRAINE

УДК 331.5(477)

Тютюнникова С.В.
д.е.н., професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харківський національний університет імені В.Н. Каразина
Гайдар А.О.
аспірант кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харківський національний університет імені В.Н. Каразина

У статті розглянуті основні тенденції сучасної сфери зайнятості в Україні. Проаналізовано основні негативні фактори, що перешкоджають її сталому розвитку: безробіття, нестійкість соціально-трудових відносин, прекарізація праці, значний рівень тонізації зайнятості. Запропоновані методи комплексної модернізації та детінізації сфери зайнятості. Обґрунтовано, що сталий розвиток сфери зайнятості визначається пріоритетним розвитком інтелектуального потенціалу.
Ключові слова: *зайнятість, безробіття, соціально-трудові відносини, прекарізація праці, тінізація, модернізація ринку праці*

В статье рассмотрены основные тенденции современной сферы занятости в Украине. Проанализированы основные негативные факторы, препятствующие ее устойчивому развитию: безработица, неустойчивость социально-трудовых отношений, прекаризация труда, значительный уровень тенизации занятости. Предложены методы комплексной модернизации и детенизации сферы занятости. Обосновано, что устойчивое развитие сферы занятости определяется приоритетным развитием интеллектуального потенциала.
Ключевые слова: *занятость, безработица, социально-трудовые отношения, прекаризация труда, тенизация, модернизация рынка труда*

The article describes the main trends of contemporary areas of employment in Ukraine. The basic negative factors that hinder sustainable development: unemployment, unstable industrial relations, precarious work, significant level of shadowization of the employment have been analysed. Methods of comprehensive modernization and legitimization of the scope of employment have been proposed. The article proves that sustainable development areas of employment determined priority development of intellectual potential.
Key words: *employment, unemployment, socio-labor relations, precarious work, shadowization, modernization of the labor market*

Постановка проблеми. Однією з провідних сфер, від ефективності функціонування яких залежить соціально-економічний розвиток країни, є сфера зайнятості. Якість функціонування сфери зайнятості відбивається на національній конкурентоспроможності, національній продуктивності, дієвості державних механізмів регулювання економіки тощо. Значний негативний вплив на сферу зайнятості України має високий рівень тінізації економічних відносин, що виступає фактором формування нестійкості та руйнації соціально-трудових відносин. Тому проблема модернізації та детінізації сфери зайнятості набуває актуального характеру і стає одним з першочергових питань комплексної модернізації національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню стану ринку праці, сфери зайнятості та соціально-трудових відносин присвячено роботи таких вітчизняних науковців, як: З. Варналій, М. Долішний, Л. Гук, Я. Жаліло, Т. Заяць, М. Кім, А. Колот, Е. Лібанова та ін. Однак, багатоаспектна проблема зайнятості в сучасних умовах отримує додаткових суперечностей та тенденцій, без ретельного аналізу яких неможливо забезпечити її комплексну модернізацію та вивільнення з-під негативного впливу тіньових відносин.

Постановка завдання. Метою даної статті є виявлення основних напрямів модернізації та детінізації сфери зайнятості в Україні як нагальної потреби загальної модернізації економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний нестійкий стан соціально-трудових відносин в Україні є не тільки наслідком кризового стану національного господарства, але й її одним із головних внутрішніх чинників. Вихід на траєкторію стійкого економічного зростання в Україні без вирішення головних гострих проблем соціально-трудової сфери, без системної модернізації сфери зайнятості неможливий, тому такої актуальності набувають комплексні заходи щодо формування оновленої моделі соціально-трудових відносин. Сфера зайнятості у процесі комплексної модернізації національної економіки потребує особливої уваги з декількох причин: по-перше, від її ефективного функціонування залежить продуктивність національного господарства; по-друге, саме у ній формується переважна частка національного доходу (самозайнятих, роботодавців, найманих працівників); по-третє, від неї залежить якість трудового життя населення країни. Зайнятість виступає сферою особливою турботи держави, ефективність і комплексність заходів у якій з одного боку є показником ефективності інституту держави, а з іншого – основою формування довіри населення до держави. З огляду на це реформування сфери зайнятості стає одним з важливих напрямів сучасної модернізації економіки України. Основні напрями модернізації сфери зайнятості, з нашої точки зору, повинні вибудовуватися згідно з актуальністю вирішення тих проблем, що мають найбільш деструктивний вплив на ефективність її функціонування. Зупинимося

більш детально на тих проблемах, без вирішення яких неможливо забезпечити ефективність функціонування соціально-трудової сфери. Саме такий підхід надасть змогу внести більш аргументовані пропозиції щодо модернізації сфери зайнятості, які б сприяли зміцненню економічного потенціалу національної економіки.

Перш за все повна довгострокова зайнятість населення, що відповідає новим модернізаційним умовам, забезпечується за рахунок ефективного функціонування ринку праці, дієспроможності та відповідності його соціально-економічного механізму структурі національного господарства. Закон України «Про зайнятість населення» від 5.07.2012 року визначає ринок праці, як систему правових, соціально-трудових, економічних та організаційних відносин, що виникають між особами, які шукають роботу, працівниками, професійними спілками, роботодавцями та їх організаціями, органами державної влади у сфері задоволення потреби працівників у зайнятості, а роботодавців – у найманні працівників відповідно до законодавства [1]. На ньому не тільки формуються попит і пропозиція праці, але й забезпечується її розподіл, встановлюються ціни на різні види трудової діяльності. Ринок праці (або ринок робочої сили) охоплює усі галузі економіки, види діяльності, форми власності, його стабільність та ефективність відзначають успішність економічного розвитку в країні. Механізм функціонування ринку праці є досить специфічним, що включає різноманітні правові, соціальні та економічні важелі, визначає способи відтворення робочої сили, ефективність її використання. Характер функціонування ринку праці визначає своїм основним результатом певний рівень і структуру зайнятості населення, а недоліки функціонування цього механізму – рівень безробіття.

Ринок праці України, за оцінками фахівців, характеризується значним напруженням внаслідок зниження попиту на робочу силу, падіння рівня реальної заробітної плати, зростання чисельності вивільнених працівників, збільшення прихованого безробіття та міграції населення, поширення процесів нелегального працевлаштування, розбалансування попиту і пропозиції робочої сили [2, с. 9]. Він також характеризується значною сегментацією, що стосується змін структури працездатного населення в цілому та за окремими видами трудової діяльності. Такі суттєві зрушення призводять до формування для кожного сегменту специфічних виявів та особливостей соціально-трудових відносин: соціального статусу, економічної поведінки, окремих гарантій зайнятості, рівня доходів, ступеня ризиковості тощо. Кожний сегмент володіє різним рівнем конкурентоспроможності та, відповідно, забезпечує різний рівень захищеності працівникам. Ця ситуація призводить до значного розшарування населення і особливо загострюється в умовах спаду виробництва і зниження життєвих стандартів, розширення безробіття. Для певних верств населення втрата роботи стає синонімом повного зубожіння. Одночасно з негативними тенденціями на сучасному ринку праці в Україні набирають сили й тенденції, що пов'язані з формуванням інноваційного спрямування світової економіки – посилення ролі людського фактору, інтелектуального капіталу працівника. Це призводить до зростання вимог до рівня кваліфікації працівників, їх освітньої підготовки та якості роботи. У свою чергу, це викликає нові структурні зрушення у сфері зайнятості.

Проблема зайнятості – одна з найактуальніших проблем економічного розвитку і одна з найважливіших, що характеризують загальний стан макроекономічної кон'юнктури. Її зворотною стороною є безробіття. Його відносять до важливої складової статистики зайнятості, завдяки чому зайнятість отримує такі характеристики, як: рівень, повнота, кількісний та якісний склад тощо, що надає змогу визначити основні тенденції зайнятості населення. Найбільш значним негативним економічним ефектом безробіття є недовикористання економічного потенціалу, а соціальним – втрата соціального та людського капіталу країни через погіршення соціального і психологічного стану людей, що опинилися без роботи. Безробіття є не тільки однією з найгостріших соціальних проблем, але й фактором, що веде до ексклюзії, порушення згуртованості суспільства, втрати творчого потенціалу особистості. «Безробіття не тільки перешкоджає її самореалізації, але й прирікає значну частину населення країн, що розвиваються, на злиденність, провокуючи зростання екстремізму, релігійного фанатизму, расової нетерплячості. Процеси глобалізації ринку праці створюють ці проблеми все більш гострими і для країн «золотого мільярду», в які прямують масові хвилі міграції з менш розвинених країн світу» [3, с. 16].

Офіційно безробітними визнаються ті, хто пройшов процедуру реєстрації в службі зайнятості (люди, які з будь-яких причин втратили роботу, та ті, що тільки отримали професійну підготовку і намагаються працевлаштуватися), а ті, хто безуспішно намагаються працевлаштуватися самостійно належать до особливого прошарку – прихованого безробіття. На відміну від офіційно зареєстрованого безробіття, приховане безробіття не має статистичного обліку й оцінюється експертними методами.

Відповідно до даних Державної служби статистики України у 2016 році безробітне населення працездатного віку згідно розрахунків за методологією МОП становило 9,7% [4]. Але за оцінками фахівців в Україні існує не тільки значний рівень офіційного безробіття, а й суттєва частка прихованого безробіття та значний сегмент тіньової зайнятості. Також чисельну групу населення складають ті, хто не має регулярної роботи і живе випадковими заробітками [5; 6]. Основними причинами безробіття є складна економічна кон'юнктура, що провокує низьку про-

дуктивність економіки, недостатній рівень оплати праці, зниження її престижності, погіршення соціально-економічних умов праці та нестійкість соціально-трудових відносин.

Наявність значного рівня безробіття, у тому числі у прихованій формі, породжує різноманітні деформації у структурі зайнятості населення. До структурних деформацій зайнятості можна віднести інституційні аномалії, що перешкоджають ефективному функціонуванню ринку праці, зокрема: агенезію інститутів (їх неправильний розвиток); неадекватність процесів формування і функціонування нових інститутів, коли необхідна норма або закон приймаються без відповідних механізмів їх реалізації; дисонтогенезія інститутів (невідповідність правил та норм індивідуальним уявленням людини); гіпогенезія інститутів (недорозвиненість); гіпергенезія інститутів (надмірний розвиток) [7; 8]. Відсутність ефективного інституційного забезпечення сфери зайнятості провокує поширення її деструктивних проявів: невідповідність норм трудового законодавства України сучасним вимогам ринку праці; розширення суспільних суперечностей між представниками попиту та пропозиції робочої сили; відсутність норм, які б регулювали нові форми зайнятості; низький рівень соціальних гарантій держави. Саме недосконаліть інституційного забезпечення зайнятості породжує її нестійкість та невизначеність, призводить до прекаризації праці, підштовхує її у сторону деформалізації та тінізації. Прекаризація праці, за визначенням російських дослідників, носить примусовий, вимушений для працівника характер, являє собою процес ослаблення їх захищеності і стабільності, перенесення відповідальності з роботодавця на персонал. Це породжує асиметрію соціально-трудових відносин [9, с. 85].

Поряд із структурною перебудовою народного господарства, що спричиняє зростання структурного безробіття та вносить елементи нестійкості у функціонування ринку праці, існують окремі види безробіття, які мають особливий вплив на сталий розвиток сфери зайнятості в Україні. Перш за все це стосується проблеми молодіжного безробіття. На ринок праці щорічно потрапляє значна кількість випускників професійно-технічних та вищих навчальних закладів, яка стикається з проблемою працевлаштування (половина незайнятих громадян, зареєстрованих у державній службі зайнятості як безробітні – молодь). У той час, як в умовах економічної кризи кількість робочих місць не тільки не збільшується, а навіть зменшується, а серед претендентів на ці місця є достатньо досвідчені фахівці із значним досвідом практичної роботи. У цих умовах молодь, котра не має досвіду роботи, потрібних навичок та характеризується більш низькою мотивацією праці займає низькі конкурентні позиції. Значна кількість безробітних серед молоді також пояснюється структурними перекосами у підготовці фахівців освітніми закладами. Така невідповідність освітньої підготовки вимогам ринку праці породжує надлишковість найбільш популярних серед майбутніх абітурієнтів професій: економістів, юристів тощо. Високий рівень молодіжного безробіття є тривожним симптомом, що вказує на загрозу або зростання рівня трудової еміграції освіченої молоді з високим ризиком неповернення, або на розширення чисельності вітчизняних прекаріїв, бо саме молодь найбільш частіше потрапляє до пастки тіньової зайнятості.

Не тільки молодіжне безробіття наносить тяжкої шкоди трудовому потенціалу країни. Взагалі значний рівень безробіття серед високоосвіченої робочої сили має вкрай негативні наслідки для соціально-економічного розвитку країни. Повноцінна зайнятість дозволяє залучати людей до процесу суспільного виробництва, розвиваючи їхні навики та здібності, сприяючи їх творчому розвитку, що відповідає меті збереження та примноження інтелектуального потенціалу нації як головної конкурентної переваги національної економіки та чинника підвищення якості життя населення.

Ми погоджуємося з думкою Е. Лібанової, що проблемою сучасної сфери зайнятості є не стільки безробіття, скільки наявність значного прошарку трудящої бідноти, яка працює у дуже важких умовах [10, с. 269]. Ми вважаємо однією із причин такого стану неефективність регулювання соціально-трудових відносин, що породжує незахищеність та детінізацію зайнятості. Ще однією вагомою причиною такого становища частки трудящого населення є низький рівень заробітної плати як у порівнянні зі світовими тенденціями, так і у співвідношенні до прожиткових стандартів у країні. Так у 2016 році середня середньомісячна заробітна плата у країні становила 5183 гривні, що за даними офіційної статистики свідчить про зростання реальної заробітної плати на 9% по відношенню до попереднього року [4], що суттєво нижче, ніж в інших країнах.

Всі вищеперераховані вади сучасної сфери зайнятості доповнюються ще двома вагомими негативними тенденціями. По-перше, це розширення міграційних тенденцій, що призводить до проблем «втечі мозків» (через від'їзд з країни високоінтелектуальної робочої сили), тяжіння нелегальної міграції, що створює додаткове соціальне та економічне напруження (криміналізація країни, зниження ринкової вартості робочої сили, соціальна напруга тощо). По-друге, це негативний вплив тіньового сектору.

Масштабний тіньовий сектор має значний вплив на всі соціально-економічні процеси в Україні. Тіньова економіка спотворює економічну кон'юнктуру та призводить до стратегічних помилок державного управління. Негативному впливу тінізації піддається й ринок праці, якій за цих умов набуває нових форм і проявів. Тіньова зайнятість є складаною макроекономічною проблемою, вирішення якої неможливе без комплексної детінізації економіки, тому в нашому

аналізі ми, перш за все, зупинимося на сутності та основних проявах світлотіньової структури економіки України. Загальносвітові масштабі тіньової економіки фахівці оцінюють, як 5–10% від світового ВВП [11], то в Україні ця частка сягає понад 40% від ВВП за даними національної статистики та більш, ніж 50% за підрахунками міжнародних фахівців [12]. Такі масштаби породжують суттєві суперечності між легальним і тіньовим секторами, коло додаткових соціальних та економічних проблем і порушують цілісність системи.

До тіньової діяльності фахівці відносять широкий спектр соціально-трудових відносин від діяльності, що здійснюється в рамках закону, але не реєструється органами державного регулювання та не відбивається в статистиці до діяльності, що має яскраво виражений кримінальний характер і охоплює незаконні види діяльності. Це надає підстави виділити світлотіньову структуру економіки: «білокомірцева» тіньова економіка; сіра (неформальна) тіньова економіка; чорна (підпільна) тіньова економіка [13; 14].

Однією з головних причин виникнення тіньової діяльності в соціально-економічній системі є трансформаційні процеси, що викликають деінституціоналізацію соціально-економічного простору. У цих інституційних розривах і формується тіньові вияви, чисельні деформації соціально-економічних відносин. До інших причин тінізації економіки України можна віднести нестабільність податкового законодавства та надмірний податковий тягар; корупцію; неефективність законодавчого регулювання; низький рівень доходів в офіційному секторі; правову незахищеність суб'єктів господарювання і недоліки пенсійного забезпечення. Значні обсяги тіньового сектору економіки України породжують низку негативних соціально-економічних наслідків, серед яких найпотужними є: зменшення податкової бази; обмеження можливості економічного зростання; залучення до грошового ринку кримінальних грошей, зниження інвестиційної привабливості країни; низький рівень соціального захисту; неефективність державного регулювання соціально-економічних відносин; недорозвиток соціальної інфраструктури та ринку суспільних благ.

Високий рівень тінізації економіки України обумовлює значні обсяги тіньової зайнятості, яка визначається різницею між фактичним і офіційно зареєстрованим рівнем зайнятості. Для характеристики різних видів тіньової діяльності використовують різні терміни, які акцентують увагу на окремих її проявах, зокрема: «неофіційна», «підпільна», «неформальна», «прихована» і навіть «кримінальна» зайнятість [15]. За оцінками Міжнародної організації праці (МОП), рівень тіньової зайнятості в Україні становить близько 9%. За даними інших експертних організацій цей рівень коливається від 10 до 16% За оцінками Конфедерації роботодавців України, «в тіні» працюють близько 5–7 млн українців. Обсяг тіньової зарплати складає від 170 до 200 млрд грн. щорічно [12]. До поширених видів тіньової зайнятості можна віднести несанкціоновану вуличну торгівлю, побутові та ремонтні послуги населенню, приватне репетиторство, посередницьку діяльність, дрібне виробництво. Тіньова зайнятість може бути первинною, якщо вона є основною трудовою діяльністю, яка приносить людині основний дохід, і вторинною, якщо виступає додатковою зайнятістю для додаткового прибутку.

Неможна однозначно стверджувати про лише негативний вплив тіньових відносин, частково вони привносять і позитивний вплив. Зокрема, неформальний сектор поглинає певну частину безробітних або зайнятих на неповний робочій день працівників, що частково пом'якшує напруження на ринку праці. Тіньова сфера забезпечує додаткові робочі місця, підвищує доходи населення, сприяє розширенню виробництва товарів і послуг, нерідко сприяючи більш ефективному ціноутворенню та більшій доступності товарів і послуг для населення. Тіньова зайнятість більш оперативно реагує на зміни кон'юнктури ринку, більш ефективно прилаштовується до зміни вимог роботодавців. Працівників, що свідомо обирають тіньову зайнятість приваблює більш висока заробітна плата, нерегламентованість робочого дня та відсутність високих бар'єрів при працевлаштуванні. Усі ці переваги стосуються переважно тіньовій зайнятості у формальному секторі економіки, яка по суті є незареєстрованою легальною зайнятістю. Така зайнятість шкодить передусім саме нелегальним працівникам, бо робить їх абсолютно соціально беззахисними, позбавляє соціального, пенсійного та медичного забезпечення. Але в цілому тіньова зайнятість, особливо в нелегальному секторі економіки, завдає згубного впливу соціально-трудовим відносинам та системі соціальних гарантій держави.

На основі проведеного аналізу вважаємо, що модернізація та детінізація сфери зайнятості повинні будуватися на забезпеченні відповідності структури ринку праці вимогам нового технологічного укладу і формування інноваційного спрямування економіки. Пріоритетами соціально-економічної політики держави має стати розробка дієвої політики зайнятості, регулювання процесів трудової міграції, зменшення рівня тінізації сфери зайнятості. Ринок праці повинен мати розгалужену і дійову інфраструктуру, здатну застосовувати різноманітні організаційні форми й методи забезпечення зайнятості населення та його соціального захисту. Перш за все це дієвість державної політики у сфері зайнятості, її нормативно-правове забезпечення, ефективність функціонування служби зайнятості та освіти.

Існує безліч інструментів, ефективне поєднання яких спроможне забезпечити сталий розвиток сфери зайнятості та її інноваційне спрямування. Так масштабність безробіття (особливо його прихованих

форм) і тіньової зайнятості потребує застосування: методів стимулювання створення робочих місць для незайнятого населення за участю держави та бізнесу, у тому числі за рахунок розвитку державно-приватного партнерства; методів сприяння формуванню інвестиційної привабливості країни, розширення інвестиційної діяльності держави та бізнесу, створення сприятливих умов для інвестування в економіку; введенням спеціальних податкових пільг для роботодавців, які створюють нові робочі місця; сприяння розвитку малого бізнесу; вдосконалення системи оплати праці; розширення участі вищих навчальних закладів у працевлаштуванні своїх випускників. Дієвими заходами подолання надмірного безробіття також можуть бути: боротьба з незаконною міграцією; стимулювання бізнесу до створення гідних умов праці, дотримання регламентованої тривалості робочого дня, впровадження прогресивних систем оплати праці; створення сприятливого правового середовища трудової діяльності та бізнесу; оптимізація системи оподаткування та кредитування; розширення можливостей населення отримання офіційних додаткових доходів; створення центрами зайнятості дієвих механізмів оперативного пошуку роботи з використанням сучасних новітніх технологій.

Безробіття було й залишається однією з гостро актуальних проблем сьогодення для більшості країн. Методи подолання безробіття стають особливо важливими в умовах низької економічної ефективності національного господарства. Розширення можливостей застосування трудового потенціалу необхідно реалізовувати шляхом поширення інноваційних форм зайнятості та державної підтримки підприємництва. Підвищенню зайнятості молоді сприятиме розвиток молодіжного підприємництва надання відповідної інформаційно-консультативної, технічної, фінансової та кредитної допомоги, забезпечення молодим спеціалістам належного рівня заробітної плати тощо. У державному регулюванні ринку праці слід мати на увазі два важливі, на нашу думку, аспекти боротьби з безробіттям. По-перше, високий рівень безробіття спричиняє розширення масштабів тіньової діяльності в країні, а по-друге, безробіття високоосвічених фахівців спричиняє суттєве відставання за темпами інноваційного розвитку країни й сприяє руйнації її інтелекту.

Ефективними методами детінізації економіки України та зняття напруги на ринку праці за рахунок виведення з-під впливу тіньових відносин значної частки зайнятого населення можуть бути наступні: розширення можливостей застосування підприємницької ініціативи населення перш за все у інноваційній діяльності; підвищення ефективності використання бюджетних коштів; стимулювання інвестиційних процесів у країні; модернізація ринку праці, систем оподаткування та оплати праці. Дієвим механізмом детінізації економіки виступає якість правового регулювання трудових відносин, ефективність якого базується на врахуванні національних особливостей та використанні провідного досвіду інших країн. Наприклад, у Словаччині та Німеччині жоден громадянин не може бути працевлаштований, окрім, як через державний центр зайнятості, що суттєво зменшує рівень нелегальної праці [13]. Усі ці заходи мають носити комплексний характер та відповідати стратегічним установкам розвитку країни. Фахівці також відзначають, що необхідною передумовою дієвого процесу детінізації економіки є впровадження ефективного господарського управління держпідприємствами, всією державною власністю; інституційне забезпечення економічної політики; збалансованість державної регуляторної політики [5; 6; 16]

Забезпечення конкурентоспроможності інтелектуального капіталу нації потребує координованих зусиль держави та освітньої сфери у якісній підготовці висококваліфікованої робочої сили. Посилення взаємодії між ринком праці та освітніми закладами сприятиме не тільки зростанню якості підготовки, а й мінімізації диспропорцій між попитом та пропозицією робочої сили шляхом урахування реальних та майбутніх потреб економіки, більшої гнучкості та адекватного фінансування освіти. Важливим напрямом зміцнення зростання інтелектуального капіталу нації є міграційна політика, спрямована одночасно на регулювання нелегальної міграції та повернення фахівців, що виїхали за кордон з метою працевлаштування, запобігання від'їзду кваліфікованої робочої сили. Це також потребує комплексної реформи оплати праці, що сприятиме зростанню її конкурентоспроможності на світовому ринку праці. Особливе значення такий підхід має для наповнення національної економіки фахівцями з дефіцитних спеціальностей.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективність функціонування сфери зайнятості визначає соціально-економічний розвиток країни, тому комплексна модернізація економіки вимагає вирішення головних проблем цієї сфери. Найбільшу загрозу сталому розвитку зайнятості населення несуть високий рівень безробіття, тінізації, прекаризація соціально-трудових відносин. Пріоритетами соціально-економічної політики держави має стати розробка дієвої політики зайнятості, регулювання процесів трудової міграції, зменшення рівня тінізації сфери зайнятості. Розширення можливостей застосування трудового потенціалу необхідно реалізовувати шляхом поширення інноваційних форм зайнятості та державної підтримки підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про зайнятість населення», ВВР від 05.07.2012, № 5067-VI.
2. Балановська Т.І. Ринок праці: реалії та перспективи / Т.І. Балановська, О.П. Гогуля, Н.І. Драгнєва // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2. – С. 9–17.
3. Иванов Н. Мировой кризис и рынок труда / Н. Иванов // МЭ и МО. – 2011. – № 11. – С. 3–17.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
5. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З. Варналій // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56–66.
6. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання. Аналіт. доп. / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. НІСД. – 2011. – 96 с.
7. Гриценко О.А. Нормальне суспільство як основа соціальної держави / О.А. Гриценко // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2012. – № 3 (10). – С. 148–165.
8. Радіонова О.М. Прояви інституційних аномалій у сфері зайнятості великих міст України / О.М. Радіонова // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 2. – С. 72–81.
9. Бобков В.Н. Неустойчивая занятость: экономико-социологический генезис понятия / В.Н. Бобков, В.Г. Квачев, Н.В. Локтюхина // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2016. – № 4. – С. 81–86.
10. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист: навч. посіб. / Е. Лібанова, О. Палій. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи». – 2004. – 491 с.
11. Тіньова економіка в Україні: соціально-економічна природа та шляхи подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://e-works.com.ua/work/4067_Tinova_ekonomika_v_Ykraini_socialno_ekonomichna_priroda_ta_shlyahi_podolannya.html
12. Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / А. Бочі, В. Поворозник // Міжнародний центр перспективних досліджень. – МЦПД. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.
13. Вакиряк Н.І. Тіньова економіка, її складові та відмивання «брудних коштів» / Н.І. Вакиряк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libfor.com/index.php?newsid=1182.
14. Мазур О.А. Тіньова економіка в Україні: причини, форми її прояву та обсяги / О.А. Мазур // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «економіка». – 2014. – № 2 (8). –. С. 70–77.
15. Нуреев Р.М. Классификация неформальной занятости и методы ее оценки / Р.М. Нуреев, Д.Р. Ахмадеев // Terra Economicus. – 2015. – Т. 13. – № 1. – С. С. 14–27.
16. Панкратова Е.Н. Оценка теневой занятости в неформальном секторе экономики Украины / Е.Н. Панкратова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/21_NTP_2011/Economics/14_90309.doc.htm.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro zainiatist naselennia», VVR vid 05.07.2012, # 5067-VI
2. Balanovska T. I. Rynok pratsi: realii ta perspektyvy / T. I. Balanovska, O. P. Hohulia, N. I. Drahnieva // Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia. – 2015. – # 2. – S. 9-17.
3. Yvanov N. Myrovoi kryzys y r ynok truda / N. Yvanov // ME y MO. – 2011. – # 11. – S. 3-17.
4. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ukrstat.gov.ua
5. Varnalii Z. Shliakhy detinizatsii ekonomiky Ukrainy ta yii osoblyvosti / Z. Varnalii // Bankivska sprava. – 2007. – # 2. – S. 56-66.
6. Tinova ekonomika v Ukraini: masshtaby ta napriamy podolannia. Analit. dop. / T. A. Tyshchuk, Yu. M. Kharazishvili, O. V. Ivanov; za zah. red. Ya. A. Zhalila. – K. NISD, 2011. – 96 s.
7. Hrytsenko O. A. Normalne suspilstvo yak osnova sotsialnoi derzhavy / O. A. Hrytsenko // Visn. Nats. un-tu «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». – 2012. – # 3 (10). – S. 148–165.
8. Radionova O. M. Proiavy instytutsiinykh anomalii u sferi zainiatosti velykykh mist Ukrainy / O. M. Radionova // Visn. Nats. un-tu «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». – 2013. – # 2. – S. 72-81.
9. Bobkov V. N. Neustoichyvaia zaniatost: ekonomyko-sotsyolohycheskyi henezys poniatyia / V. N. Bobkov, V. H. Kvachev, N. V. Loktiukhyna // Vestnyk VHU. Seryia: Ekonomyka y upravlenye. – 2016. – # 4. – S. 81-86.
10. Libanova E. Rynok pratsi ta sotsialnyi zakhyst: navch. posib. / E. Libanova, O. Palii. – K.: Vyd-vo Solomii Pavlychko «Osnovy», 2004. – 491 s.
11. Tinova ekonomika v Ukraini: sotsialno-ekonomichna pryroda ta shliakhy podolannia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://e-works.com.ua/work/4067_Tinova_ekonomika_v_Ykraini_socialno_ekonomichna_priroda_ta_shlyahi_podolannya.html
12. Bochi A. Tinova ekonomika v Ukraini: prychyny ta shliakhy podolannia / A. Bochi, V. Povoroznyk // Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnykh doslidzhen. – MTsPD, 2014 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf
13. Vakyriak N. I. Tinova ekonomika, yii skladovi ta vidmyvannia «brudnykh koshtiv» / N. I. Vakyriak [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://libfor.com/index.php?newsid=1182
14. Mazur O. A. Tinova ekonomika v Ukraini: prychyny, formy yii proiavu ta obsiahy / O. A. Mazur // Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriia «ekonomika». – 2014. – # 2 (8). – . S. 70-77.
15. Nureev R. M. Klassyfykatsyia neformalnoi zaniatosty y metod y ee otsenky / R. M. Nureev, D. R. Akhmadeev // Terra Economicus. – 2015. – T. 13. – # 1. – S. S. 14-27.
16. Pankratova E. N. Otsenka tenevoi zaniatosty v neformalnom sektore ekonomyky Ukrayn y / E. N. Pankratova [Elektronn yi resurs]. – Rezhym dostupa: http://www.rusnauka.com/21_NTP_2011/Economics/14_90309.doc.htm

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА США

CURRENT STATUS AND TRENDS OF COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE USA

УДК 327.7(477)

Мухамедова Д.Р.
студентка
Інститут міжнародних відносин
Національного авіаційного університету
Антоненко К.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри МЕВ і бізнесу
Інститут міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто економічні відносини між Україною та США. Проаналізовано товарообіг і механізм GSP, успішно використаний у рамках програми. Висвітлено нерівномірну динаміку економічних показників за останні 3 роки. Досліджено можливість раціонального використання стратегічних партнерських відносини для залучення інвестицій. Особлива увага приділяється питанню формування зовнішньополітичного курсу нашої країни та впливу на цей процес США.
Ключові слова: *GSP, експорт, імпорт, сальдо, товарообіг, інвестиції,, зовнішня торгівля.*

В статье рассмотрены экономические отношения между Украиной и США. Проанализирован товарооборот и механизм GSP, успешно использованный в рамках программы. Показана неравномерная динамика экономических показателей за последние 3 года. Исследована возможность рационального использования стратегических партнерских отношений для привлечения инвестиций. Особое внимание уделяется вопросу формирования внешнеполитического курса нашей страны и влияния на этот процесс США.
Ключевые слова: *GSP, экспорт, импорт, сальдо, товарооборот, инвестиции, внешняя торговля.*

The article deals with economic relations between Ukraine and the United States. The turnover and mechanism of GSP, successfully used within the framework of the program, were analyzed. Uneven dynamics of economic indicators for the last 3 years is shown. The possibility of rational use of strategic partnerships for attracting investments was explored. Particular attention is paid to the formation of the foreign policy course of our country and the impact on this process of the United States.
Key words: *GSP, export, import, balance, turnover, investments, foreign trade.*

Постановка проблеми. Розбудова стратегічних партнерських відносин з інтеграційними об'єднаннями та окремими країнами дозволяє взаємодіяти між собою і має важливе значення для розвитку національної економіки. Певні аспекти двосторонньої торговельно-економічної співпраці України і Сполучених Штатів Америки дозволяють створити міцні умови для розвитку економічної стратегії навіть в умовах політичної нестабільності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розвитку торговельних відносин між Україною і США присвячені наукові праці таких вчених, як: Т. Буркат, В. Ковалеський, Ю. Козак, Ю. Макогон. Окремі питання динаміки розвитку торговельно-економічного співробітництва України із США, товарної структури експорту та імпорту розглянуто у дослідженнях О. Бабаніна, Є. Камінського, О. Моцика, А. Огроднічої.

Постановка завдання. Метою дослідження є стислий аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку співпраці між країнами, виявлення основних проблем економічного розвитку за допомогою динаміки економічних показників і визначення перспектив співпраці України та США у рамках інвестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У травні 2016 року завершилася офіційна процедура приєднання України до Угоди Світової організації торгівлі про державні закупівлі. Як результат, українські компанії отримали право брати участь у державних закупівлях 45 країн-учасниць угоди GPA, серед яких: країни ЄС, Японія, США, Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг і Канада. Загальний об'єм ринку державних закупівель СОТ оцінюється в 1,7 трильйона доларів щорічно, що більш, ніж у 25 разів перевищує об'єм українського експорту у 2015 році. Реалізація цієї угоди дозволяє спростити і прискорити прикордонні процедури і підтримати зусилля уряду по боротьбі з корупцією [1].

Україна є вигодонабувачем за Загальної системи преференцій США (GSP), українські експортери і американські імпортери можуть скористатися перевагами безмитного режиму для близько 3800 продуктів з України. За оцінками експертів, **у рамках GSP Україна щорічно експортувала до США товарів на суму від 70 до 200 млн дол. США**. Такими товарами є: титан, пігменти та заготовки на основі діоксину титану, галій, цукор та сировина для кондитерських виробів, меляса, окремі види нафтопродуктів, карбід бору, феромарганець, алюміній, вироби з дерева, вентилятори, бурильні інструменти та обладнання, традиційні народні вироби, а також окремі види оптики та шоколадної продукції.

Використання механізму GSP могло б збільшити обсяг вітчизняного експорту до США додатково на

50–100 млн дол. США щорічно. Крім того, з урахуванням позбавлення Росії наприкінці 2014 року доступу до GSP як країни, яка вже не відповідає критеріям цієї програми, Україна могла б претендувати на додаткові вивільнені продуктові ніші.

Розглядаючи динаміку змін економічних показників України за підсумками 2016 року, загальний товарообіг між США та Україною впав на 5,4% (або на 57,4 млн дол. США) у порівнянні з 2015 роком і склав 1655,5 млн дол. США. Дефіцит двосторонньої торгівлі наразі становить 500,5 млн дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка змін товарообігу між США та Україною за 2014–2016 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Експорт, млн дол. США	934	850,8	577,5
Імпорт, млн дол. США	1239,8	862,1	1078,0
Сальдо, млн дол. США	-305,8	-11,3	-500,5
Коефіцієнт покриття експортом імпорту,%	0,75	0,98	0,53

При цьому відбулось падіння експорту українських товарів до США на 32,1% (або на 273,3 млн дол. США), що на кінець минулого року становить 577,5 млн дол. США. У той же час, імпорт американської продукції в Україну зріс на 25% (або на 215,9 млн дол. США) та склав загалом на кінець звітного періоду 1078 млн дол. США. Торговельний баланс був максимально приближений до 1 в 2015 році, проте, впав на 0,45% у 2016 році [4].

У 2016 році Україна купила товарів майже на 3 млрд доларів США більше, ніж продала. У той же час експорт товарів скоротився на 4,6% або на 1,764 млрд доларів США. Із цього можна зробити висновок, що імпортні товари витіснили експортну продукцію. За даними служби статистики негативне сальдо зовнішньої торгівлі України товарами у 2016 році становило 2,886 млрд дол. США тоді, як у 2015 році воно було позитивним у розмірі 610,7 млн дол. США. У 2015 році девальвація дала позитивний ефект сальдо. У 2016 році цей ефект значно понизився, інфляція стала менш рухомою і, таким чином, внутрішнє споживання та інвестиції почали відтворюватись, що і спричинило негативне сальдо [5].

Прослідкувавши за динамікою експорту та імпорту у відсотковому співвідношенні, можна спостергігати певні коливання між співробітництвом країн у 2016 році (рис. 1). Динаміка яскраво відображає місце США серед інших партнерів по зовнішньоекономічній діяльності з Україною.

Найбільшу частку експорту становили промислові товари, продовольчі товари та напої, засоби виробництва, частини устаткування. У структурі експорту послуг найбільші обсяги припадали на транспортні послуги – 54,8% від загального обсягу експорту послуг, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 15,9%, з переробки матеріальних ресурсів – 11,1% і ділові – 8,2%.

Україна є одним із головних експортерів соняшникової олії в США. Урожай соняшнику в Україні оцінюється в 13,75 млн т, частка на експорт становить 0,15 млн т. За даними 2016 року Україна експортувала близько 0,9 млн т соняшникової олії у США. Також у 2016 році Україна значно збільшила частку експорту IT-послуг – на 20%. Причиною можна вважати низьку відносну вартість послуг українських IT-спеціалістів. Цей вид експорту стабільно зростав за останні роки, не зважаючи на політичне та економічне становище в країні. Україна є лідером за експортом IT-послуг у Європі.

Основу структури імпорту послуг складали транспортні послуги – 22,3%, пов'язані з фінансовою діяльністю – 16,5%, державні та урядові – 14,7%, ділові – 13,4%, пов'язані з подорожами – 11,6%, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 10,4%. Дані наведено без урахування тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим, Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

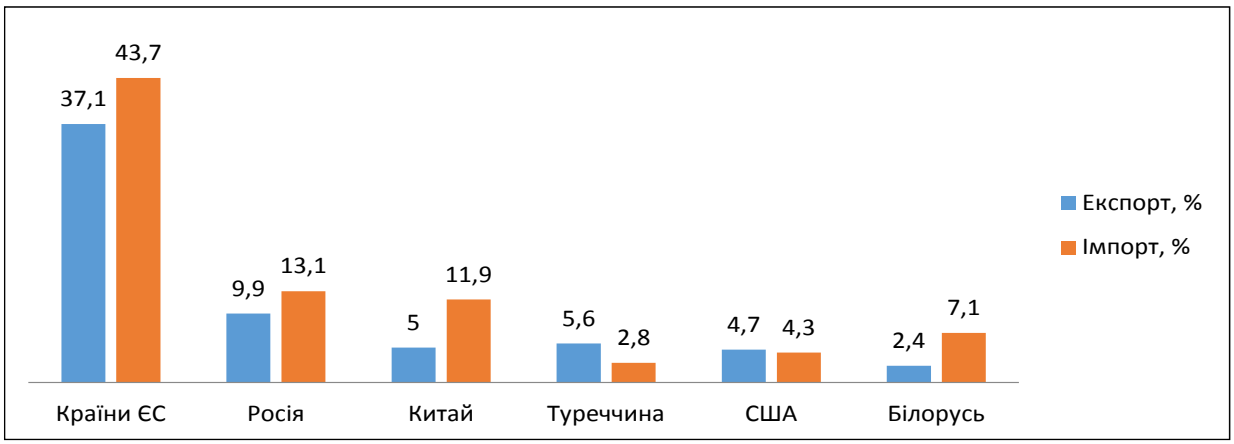

Рис. 1. Обсяги експорту та імпорту з найбільшими торговими партнерами України в 2016 році,%.

Основними товарами, які імпортувалися в Україну, були трактори, передавачі для радіотелефонного та радіотелеграфного зв'язку, радіомовлення, промислові товари, катки для спортивних майданчиків, кров людей, тварин, сироватки, вакцини, токсини, продовольчі товари і напої та інше.

Основним торговельним партнером України у поточному році залишається Євросоюз, частка якого в українському експорті становить майже 37% (зросла порівняно з 2015 роком на 2,6 відсоткових пункти), імпорті – 44% (приріст 2,8 відсоткових пункти). Друге місце у зовнішньоторговельному обороті України посідає Росія, третє – Китай.

Зростання обсягів іноземних інвестицій в Україні значною мірою залежить від реалізації розпочатих урядом України системних реформ у різних галузях. Дії української влади у цьому напрямі користуються підтримкою Сполучених Штатів, які надають всебічне сприяння Україні у сфері підтримки реформ та лібералізації економіки, розвитку сприятливого для торгівлі та інвестицій бізнес-клімату, розширення і диверсифікації торгівлі товарами і послугами [3]. Зокрема, Агентство США з міжнародного розвитку USAID реалізує в Україні проекти, спрямовані на створення сприятливого клімату для підприємницької діяльності, кредитування бізнесу, створення прозорої надійної фінансової системи і розвиток ринку капіталів.

Так у 2016 році прямі іноземні інвестиції із США в Україну склали всього 85,2 млн дол. США, що становить близько 2% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну.

Висновки з проведеного дослідження. Співробітництво із США однозначно надає низку певних переваг, які відкривають нові можливості для України на світових ринках. Членство України в американському GSP надає низку позитивних зрушень таких, як залучення більшої кількості товарів на ринки. Безмитне пільгове ввезення товарів надає можливість зробити продукцію більш різноманітною у секторі економіки. Українськими торговельно-економічними партнерами є доволі сильні країни з економічної та політичної точки зору. США займає у цих позиціях передову роль, а тісне економічне співробітництво налаштовує на майбутні міцні економічні відносини. Залучення американських інвестицій стимулює розвиток підприємницької діяльності, якісне банківське надання послуг та сприяє фінансовій стабільності країни.

Для підвищення зацікавленості американських інвесторів в Україні слід відкрити повноцінний ринок землі, що може забезпечити близько 100 мільярдів доларів надходжень в економіку за 4–5 років, і відродити довіру інвесторів до фінансового сектору України. На даний момент ринок землі знаходиться під мораторієм і землі використовуються неефективно. Крім того, американські технології у сфері сільського господарства могли б значно поліпшити фінансові показники ефективності врожаю в цілому [2]. Спеціалісти стверджують, що синергії з США можна досягти у військово-промисловому комплексі, IT і легкій промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит зовнішньої політики: Україна-США. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://glavcom.ua/publications/331953-audit-zovnishnoji-politiki-ukrajina-ssha.html

2. Альона Гетьманчук. З чим Україна йде до Америки Трампа та як зберегти підтримку США за нового президента. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/01/20/7060370/

3. Людмила Чекаленко. УКРАЇНА – США: ДИЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.americanstudies.history.knu.ua/wpcontent/uploads/2017/01/%D0%A7%D0%B5%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE-%D0%9B..pdf.

4. www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Державного комітету статистики.

5. www.usa.mfa.gov.ua – Офіційний сайт посольства США в Україні.

REFERENCES:

1. Audyt zovnishnoi polityky: Ukraina-SShA. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://glavcom.ua/publications/331953-audit-zovnishnoji-politiki-ukrajina-ssha.html.

2. Alona Hetmanchuk. Z chym Ukraina yde do Ameryky Trampa ta yak zberehty pidtrymku SShA za novoho prezydenta. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/01/20/7060370/

3. Liudmyla Chekalenko. UKRAINA – SShA: DYLEMY STRATEHIChNOHO PARTNERSTVA. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.americanstudies.history.knu.ua/wpcontent/uploads/2017/01/%D0%A7%D0%B5%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE-%D0%9B..pdf.

4. www.ukrstat.gov.ua – ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky.

5. www.usa.mfa.gov.ua – Ofitsiinyi sait posolstva SShA v Ukraini.

РОЛЬ ТА МІСЦЕ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

ROLE AND PLACE OF BUSINESS CULTURE AND ITS IMPACT ON DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

УДК 658:330.87

Зеліч В.В.
к.е.н.,
доцент кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту,
Ужгородський національний університет

У статті досліджено поняття, сутність та роль корпоративної культури підприємства, розглянуто основні принципи та особливості формування корпоративної культури підприємства, визначено сутність поняття «корпоративна культура», її види та вплив на розвиток організації.
Ключові слова: *корпоративна культура, корпоративне управління, корпоративно соціальна відповідальність, організація, управлінська діяльність, трудовий потенціал, соціально-відповідальний маркетинг.*

В статье исследовано понятие, сущность и роль корпоративной культуры предприятия, рассмотрены основные принципы и особенности формирования корпоративной культуры предприятия, определена сущность понятия «корпоративная культура», ее виды и влияние на развитие организации.
Ключевые слова: *корпоративная культура, корпоративное управление, социальная ответственность, организация, управленческая деятельность, трудовой потенциал, социально-ответственный маркетинг.*

This article explores the concept, nature and the role of corporate culture of the enterprise, the basic principles and features of the corporate culture of the enterprise, the essence of the concept of «corporate culture», its types and impact on the organization.
Key words: *corporate culture, corporate governance, corporate social responsibility, organization, management activity, employment potential, socially responsible marketing.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання ефективність діяльності підприємств багато в чому визначається рівнем розвитку їх корпоративної культури. Необхідність формування корпоративної культури підприємства в умовах розвитку ринкових відносин не викликає сумнівів. Корпоративна культура складається з ідей, основоположних цінностей і поглядів, які поділяють усі члени організації [1, с. 28].

Необхідність створення концепції та інструментів формування корпоративної культури на підприємстві, є однією з найважливіших складових сталого розвитку підприємства у майбутньому. Основою сталого розвитку є розроблення норм, принципів що є базовими для формування корпоративної культури та залучення до соціальної відповідальності бізнесу. В умовах забезпечення економічного і соціального розвитку розроблення принципів корпоративної культури та статуту корпоративної соціальної відповідальності підприємства обумовлене важливістю її впливу на діяльність підприємства, а саме: отримання соціальних інвестицій.

На сучасному етапі розвитку економіки є досить відомим той факт, що майже кожна успішна організація має свою корпоративну культуру, – сукупність найважливіших положень діяльності організації, обумовлених місією та стратегією розвитку, що знаходять своє відбиття у соціальних нормах і цінностях більшості працівників. Така культура дозволяє вирізняти організацію, створює атмосферу ідентифікованості для її членів, зміцнює соціальну стабільність та є контролюючим механізмом, який спрямовує і формує відносини та поведінку працівників. Корпоративна культура – переважно невидима частина організації. Це не применшує її впливу на поведінку співробітників, але ускладнює аналіз і керування нею. Вона може бути детально регламентована документами, можуть бути декларовані лише окремі її принципи і врешті вона може існувати без будь-яких письмових правил.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню сутності та ролі корпоративної культури організації займалися такі науковці, як: Алпєєва Т.М., Гращенко І.С., Гаєвський Б.А., Давидова Ю.Н., Красовський Ю.Д., Палеха Ю., Рей С., Коул М., Семикіна М.В., Тарасова О.В., Чернишова А.О., Фіщук Н.Ю. та інших. Саме корпоративна культура забезпечує стратегію підприємства, мету й засоби їх досягнення, а постійна зміна умов конкуренції, державного регулювання та розвиток нових технологій вимагають постійного вдосконалення розвитку корпоративної культури підприємства та участі у соціально відповідальному веденні бізнесу й застосуванні інструментарію соціально-відповідального маркетингу.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах постійних трансформаційних змін роль корпоративної культури має суттєвий вплив на ефективність управління сучасною організацією. Функціонування організації в умовах змін та трансформацій від зовнішнього впливу зі світового середовища та і внутрішнього впливу з боку країни вимагає нового підходу до побудови комунікативних зв'язків та внутрішньо фірмових відносин. Одним із таких інструментів є корпоративна культура та корпоративно соціальна відповідальність, які забезпечують стратегічний розвиток та взаємодію організаційних структур. Втім, у наукових працях сьогодні недостатньо досліджено питання місця та ролі корпоративної культури у соціально відповідальній організації, а головне її

вплив на розвиток на підприємстві як ефективного механізму соціальної взаємодії у суспільстві.

Метою статті є визначення впливу корпоративної культури на підприємстві, визначення її принципів та інструментів формування, місця та ролі, узагальнення особливостей та відмінностей при формування та впливу на розвиток підприємства та розробка пропозицій щодо механізму удосконалення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Передумови формування корпоративної культури на сучасних українських підприємствах перш за все є ті інтеграційні процеси, що здійснюються в економіці України. Корпоративна культура на сьогодні є атрибутом підприємства, яке піклується про імідж, ділову репутацію як всередині організації, так і за її межами. За своєю суттю корпоративна культура в Україні є своєрідною сукупністю стереотипів поведінки та дій, що перенесено з епохи командної економіки, запозичень із західного досвіду, яка складається з ділової культури та «правил гри». Наявність великої кількості інтерпретацій щодо понятійного апарату та безліч підходів до побудови методів, способів, принципів та правил щодо формування корпоративної культури, говорить про недостатню вивченість цього питання. А тому наше дослідження є актуальним і своєчасним [2, с. 115].

У цілому корпоративну культуру можна визначити, як сукупність зв'язків, що підтримують організаційні відносини людей. Заснована корпоративна культура на формальних і неформальних правилах і нормах діяльності, що включають такі елементи, як: стиль керівництва; звичаї, традиції, віру і символіку; особливості поведінки персоналу; показники задоволеності працівників умовами праці; перспектива розвитку тощо.

Мета корпоративної культури – забезпечення високої прибутковості фірми за допомогою вдосконалення управління людськими ресурсами для забезпечення лояльності співробітників до керівництва, виховання у працівників ставлення до підприємства як до свого будинку [1, с. 28–29].

Корпоративна культура виконує такі функції: надання співробітникам організаційної ідентичності, визначення внутрішнього уявлення про підприємство та його головні цінності, що слугує важливим джерелом самоідентифікації персоналу як команди (впливає на рівень компетенції і трудовий менталітет – складові трудового потенціалу); допомога новим співробітникам швидко адаптуватись і прилучитися до ефективної роботи, правильно сприймати явища, що відбуваються на підприємстві завдяки знанням про головні принципи корпоративної культури (впливає на організованість і трудову активність); стимулювання прояву індивідуальної і колективної відповідальності при виконання окреслених завдань, зокрема, у сфері інновацій (впливає на мобільність і здатність до розроблення інновацій) [3, с. 91–99].

Слід зауважити, що корпоративна культура підприємства дає змогу розв'язати дві ключові проблеми: встановити оптимальні зв'язки підприємства із зовнішнім середовищем (зовнішня адаптація) та сприяти стабільній та продуктивній роботі персоналу на партнерських засадах (внутрішня інтеграція). Упровадження ефективно діючої корпоративної культури на підприємстві можна звести до п'яти етапів:

– аналіз внутрішніх організаційних процесів підприємства;

– аналіз психологічного клімату на підприємстві;

– формування моделі корпоративної культури (визначення місії та основних базових цінностей;

– формування правил поведінки працівників, виходячи з базових цінностей;

– опис традицій та символіки [5].

Сутність корпоративної культури – це специфічна форма існування взаємозалежної системи, яка включає в себе ієрархію цінностей, що домінують серед співробітників організації та сукупність способів їх реалізації, що переважають у ній на певному етапі розвитку [5].

Виділяють наступні джерела формування корпоративної культури:

– система особистих цінностей та індивідуально-своєрідних способів їх реалізації;

– способи, форми та структура організації, що втілюють деякі цінності, в тому числі й особисті цінності керівників підприємств;

– уявлення про оптимальну та припустиму модель поведінки співробітника в колективі, що відображає систему внутрішньогрупових цінностей, що склалися [5].

Отже, можна запропонувати вивести алгоритм формування корпоративної культури на підприємстві, яка може включати багато змінних факторів у залежності від складних факторів: місце розташування країни, культуру країни, національну філософію ведення бізнесу, культурне суспільне середовище, духовні традиції суспільства, моральні цінності та норми, ціль та місію підприємства, ментальні особливості суспільства, ментальні особливості поведінки працівників, традиції та ритуали притаманні регіону, які можна продемонструвати схемою 1.

Корпоративна культура підприємства дає змогу розв'язати дві ключові проблеми: встановити оптимальні зв'язки підприємства із зовнішнім середовищем (зовнішня адаптація) та сприяти стабільній та продуктивній роботі персоналу на партнерських засадах (внутрішня інтеграція) [4].

Корпоративна культура підприємства визначає шлях його розвитку у сфері управління персоналом. Вона є унікальною та неповторною, на кожному підприємстві їй притаманні ті чи інші особливості. Дослідження з цього питання доводять, що немає підприємств з однаковою корпоративною культурою. Проте, підприємства можуть використовувати подібні методи, способи, засади для формування та розвитку корпоративної культури. Одним із таких шляхів, що сприяє її розвитку, є використання принципів корпоративної культури [3].

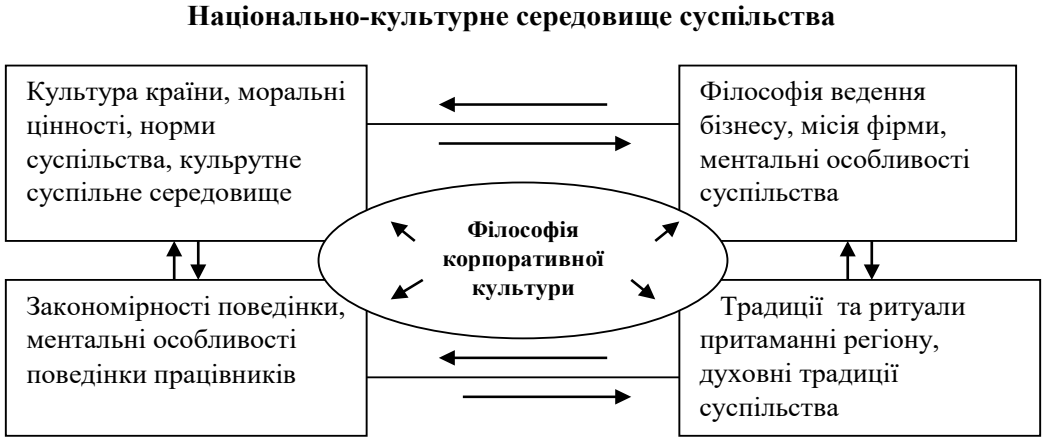

Схема 1. Алгоритм формування та взаємодії корпоративної культури організації

Джерело: розроблено автором

Принципи корпоративної культури – це базові вихідні положення, які забезпечують її формування та розвиток. Дотримання підприємством принципів корпоративної культури впливає на подальший її стан, ефективність прийняття управлінських рішень, результативність діяльності працівників [8].

Принципи корпоративної культури відображають вихідні засади, положення з ефективного управління персоналом [8].

Кожне підприємство може самостійно розробляти принципи корпоративної культури, проте, їх необхідно розділити на загальні та спеціальні.

Є такі загальні принципи корпоративної культури:

1. Принцип соціально-економічного та інтелектуального розвитку. Корпоративна культура повинна орієнтуватись на забезпечення економічного достатку, соціального та інтелектуального розвитку усіх працівників.

2. Принцип всеохопленості та системності передбачає формування та розвиток корпоративної культури з позиції охоплення нею усіх працівників, явищ, елементів та процесів, що забезпечують діяльність підприємства.

3. Принцип вимірності та корисності. Корпоративна культура повинна виконувати функцію корисності як для людей, так і для підприємства.

4. Принцип відкритості та постійного удосконалення передбачає орієнтацію корпоративної культури на удосконалення та стабільний розвиток. Корпоративна культура повинна бути відкритою, постійно вдосконалюватися, прагнути до нових досягнень.

5. Принцип координації полягає у тому, що корпоративна культура першочергово повинна забезпечувати порядок у роботі підприємства та координувати поведінку людей на підприємстві, а також поза його межами.

6. Принцип обов'язковості. Керівництво компанії має право здійснювати контролювання за дотриманням норм і правил корпоративної культури.

7. Принцип винагороди. Корпоративна культура повинна забезпечити однакову та справедливу винагороду працівникам, що дотримуються її норм.

8. Принцип відповідності чинному законодавству. Підприємство самостійно визначає норми та правила корпоративної культури, систему винагород за їх дотримання, механізм здійснення контролю за їх дотриманням, моделі розвитку корпоративної культури, проте, відповідно до вимог законодавства такі дії можна здійснювати лише на підставі чинних законодавчих та нормативно-правових актів та не суперечити їм [8].

Отже, можна констатувати, що корпоративна культура це система норма, правил та принципів на підприємстві, основана на моральних та матеріальних цінностей суспільства, яка функціонує в середині підприємства, підтримується всіма працівниками організації, яка застосовується як на підприємстві, так і за її межами, та є вагомим важелем управління трудовим потенціалом організації, основною складовою якої є корпоративне управління, що функціонує на засадах ринкової економіки та внітрішньокорпоративні відносини. Отож, розвинена соціально відповідальна культура на підприємстві є важливим фактором для реалізації трудового потенціалу колективу та є основною умовою його ефективного та збалансованого розвитку.

Оцінка корпоративної культури вимагає врахування її особливостей, визначення можливих резервів та напрямків удосконалення. Розробка ефективної методики діагностики корпоративної культури дозволяє використовувати її як активний механізм формування трудового потенціалу фірми. Практика свідчить, що для будь-якого підприємства немає єдиної, найкращої моделі корпоративної культури. Це обумовлено динамічністю корпоративної культури, чиє визначення та структура постійно змінюються під впливом науково-технічних, суспільних, етичних та ментальних факторів. Корпоративна культура впливає

Схема 2. Місце корпоративної культури у структурі соціально-відповідальної організації.

Джерело: розроблено автором

на кінцеві результати та ефективність діяльності підприємств, на стан фізичного та емоційного здоров'я співробітників [7].

Основними складовими корпоративної культури підприємства є: культура виробництва; культура персоналу і соціально-психологічного клімату; культура управління; культура організації праці; культура комунікацій; культура взаємовідносин з контрагентами; культура взаємовідносин із споживачами, соціальна культура (схема 2) [7].

Дана схема дає можливість узагальнити та визначити місце та роль корпоративної культури як в зовнішньому, так і внітрушньому середовищі, виокреслити її елементи формування, які впливають на розвиток підприємства загалом.

В основу оцінки рівня корпоративної культури підприємства можна покласти концепцію, яка буде включати її основні форми вияву такі, як: показник культури виробництва підприємства; показник культури персоналу і соціально-психологічного клімату; показник культури управління; показник культури організації праці; показник культури комунікацій; показник культури взаємовідносин з контрагентами; показник культури відносин із споживачами; показник соціальної культури підприємства. Усі ці перелічені складові, дадуть можливість сформувати єдиний інтегральний показник рівня корпоративної культури на підприємстві.

Згідно з ними культура підприємства має декілька форм вияву і вміщує певні складові компоненти, які у свою чергу можуть бути оцінені певними індикаторами. Після встановлення індикаторів корпоративної культури організації необхідним кроком є формування критеріїв, за якими той чи інший з них може свідчити про силу або слабкість корпоративної культури підприємства. Тобто, кожен з індикаторів повинен мати чітко встановлені критерії, за якими можна визначити рівень, на якому він знаходиться. Інтегральний показник рівня корпоративної культури (Ікк) є функцією 8 комплексних показників, що характеризують елементи корпоративної культури: [7]

$$Ікк = f(K_1; K_2; K_3; K_4; K_5; K_6; K_7; K_8),$$

де K_1 – комплексний показник культури виробництва ФП; K_2 – комплексний показник культури персоналу і соціально-психологічного клімату; K_3 – комплексний показник культури управління; K_4 – комплексний показник культури організації праці; K_5 – комплексний показник культури комунікацій; K_6 – комплексний показник культури взаємовідносин з контрагентами; K_7 – комплексний показник культури відносин із споживачами; K_8 – комплексний показник соціальної культури.

Для розрахунку Ікк може бути використана формула

$$Ікк = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n}(r_i \times K_i)},$$

де r_i – ваговий коефіцієнт і-того елемента К.к. ФП; K_i – комплексний показник по і-тому елементу К.к.; n – кількість комплексних показників, рекомендованих для оцінки рівня К.к. ФП. [7].

За сучасних умов економічного розвитку вітчизняні компанії зайняті власним виживанням і в порівнянні із зарубіжними підприємствами не приділяють потрібної уваги розвитку корпоративної культури.

Уся корпоративна культура вітчизняних підприємств зводиться переважно до зовнішнього вигляду співробітників, спільних розважальних вечірок, при цьому ігноруючи основні потреби працівників та недостатньо усвідомлюючи важливості створення єдиного корпоративного духу, стилю поведінки, самосвідомості у професійній діяльності співробітників.

Однак, корпоративна культура успішних зарубіжних компаній таких, як: «Nucor», «Apple», «Intel», «Google» може стати прикладом для вітчизняних підприємств, які можуть пристосувати та використати деякі їхні особливості.

Висновки з проведеного дослідження. Корпоративна культура підприємства є стратегічним інструментом, що дозволяє орієнтувати усі його підрозділи та усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування.

З метою забезпечення стабільного розвитку підприємств та підвищення ефективності їх діяльності, керівництву підприємств необхідно інвестувати ресурси у формування та вдосконалення корпоративної культури [6].

Корпоративна культура повинна знаходитися в центрі постійної уваги менеджерів. Вона має сприяти досягненню ефективних результатів діяльності підприємства на основі наближення інтересів адміністрації і персоналу. Формування корпоративної культури дасть змогу підвищити конкурентоспроможність підприємств та їх продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Практична цінність корпоративної культури полягає в тому, що вона: піднімає вартість акцій і чистий прибуток, тим самим збільшує капіталізацію компанії, створює високі виробничі показники і знижує витрати, забезпечує низьку плинність кадрів, створює згуртованість співробітників. Необхідність корпоративної культури виявляється у тому, що без сформованої культури починають гальмувати бізнес-процеси і комунікації на різних рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарасова О.В. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства / О.В. Тарасова //Економіка харчової промисловості. – № 3 (19) / 2013. – с. 28–32.

2. Ілляшенко С.М., Овчаренко М.І. Умови та особливості становлення корпоративної культури вітчизняних підприємств /С.М. Ілляшенко, М.І. Овчаренко // Економіка та управління підприємствами. Проблеми економіки – № 3, 2012. – с. 115–118.

3. Артеменко М.Г. Корпоративна культура: мотиви управлінської діяльності. – Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – № 917. – 2010. – С. 91–99.

4. Смоленюк П.С. Корпоративна культура як основа розвитку організації. – Наука й економіка. – 2010. – № 1. – С. 123–128.

5. Чернишова Т.О., Немченко Т.А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. – Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – вип. 17.

6. Управління персоналом: корпоративна культура і управління. [Електронний ресурс]. – Mode of access: http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/10/ – Last access: 02–09–2008. – Title from the screen

7. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: Монографія / За заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. – Х. – 2006.; Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова. – М., 2002; Посылкина О.В., Яремчук А.А., Братишко Ю.С. Научно-практические подходы к оценке и формированию корпоративной культуры фармацевтических предприятий / Зб. матер. наук.-практ. конф. «Економічна освіта та наука: досвід та перспективи розвитку». – Х. – 2007.

8. Бала О.І., Мукан О.В., Бала Р.Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. – 2010. – № 682. – С. 11–15.

REFERENCES:

1. Tarasova O.V. Korporatyvna kultura yak instrument efektyvnoho menedzhmentu pidpryiemstva / O.V. Tarasova // Ekonomika kharchovoi promyslovosti. – #3 (19) / 2013. – S. 28-32.

2. Illiashenko S.M., Ovcharenko M.I. Umovy ta osoblyvosti stanovlennia korporatyvnoi kultury vitchyznianykh pidpryiemstv /S.M. Illiashenko, M.I. Ovcharenko // Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy. Problemy ekonomiky – # 3, 2012. – S. 115-118.

3. Artemenko M.H. Korporatyvna kultura: motyvy upravlinskoi diialnosti. – Visnyk KhNU imeni V. N. Karazina. – # 917. – 2010. – S. 91-99.

4. Smoleniuk P. S. Korporatyvna kultura yak osnova rozvytku orhanizatsii. – Nauka y ekonomika. – 2010. – #1. – S. 123-128.

5. Chernyshova T. O., Nemchenko T. A. Deiaki aspekty korporatyvnoi kultury orhanizatsii. – Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky. – 2010. – Vyp. 17.

6. Upravlinnia personalom: korporatyvna kultura i upravlinnia. [Elektronnyi resurs]. – Mode of access: http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/10/ – Last access: 02-09-2008. – Title from the screen

7. Diahnostyka stanu pidpryiemstva: teoriia i praktyka: Monohrafiia / Za zah. red. prof. A.E. Voronkovoi. – Kh., 2006.; Upravlenye personalom orhanyzatsyy / Pod red. A.Ya. Kybanova. – M., 2002; Pos ylkyna O.V., Yaremchuk A.A., Bratyshko Yu.S. Nauchno-praktycheskye podkhod y k otsenke y formyrovanyiu korporatyvnoi kultur y farmatsevtycheskykh predpryiatyi / Zb. mater. nauk.-prakt. konf. «Ekonomichna osvita ta nauka: dosvid ta perspektyvy rozvytku». – Kh.,2007.

8. Bala O.I., Mukan O.V., Bala R.D. Pryntsypy korporatyvnoi kultury pidpryiemstv: sutnist ta vydy. – 2010. – # 682. – S. 11-15.

ПРОБЛЕМА ГАРМОНІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПРОДУКЦІЇ ДО МІЖНАРОДНИХ

PROBLEM OF HARMONIZATION OF UKRAINIAN STANDARDS OF QUALITY OF SIL'SKOGOSPODARSKI OF PRODUCTS IS TO INTERNATIONAL

УДК 338.432:006.83: [006.032+006.034]

Ковальчук С.Я.
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки
Вінницький національний аграрний університет
Римар А.Ю.
студентка
Вінницький національний аграрний університет

У статті проаналізовано проблему гармонізації українських стандартів якості з європейськими, розглянуто особливості впровадження міжнародних стандартів якості в Україні, проведено порівняльний аналіз нової п'ятої версії міжнародних стандартів якості серії ISO 9000, доведено доцільність та умови застосування нових вимог міжнародних стандартів якості на підприємствах агропромислового комплексу.
Ключові слова: *міжнародні стандарти якості, продукція агропромислового комплексу, гармонізація, управління якістю, зона вільної торгівлі, інтеграція, ISO 9000.*

В статье проанализирована проблема гармонизации украинских стандартов качества с европейскими, рассмотрены особенности внедрения международных стандартов качества в Украине, проведен сравнительный анализ новой пятой версии международных стандартов качества серии ISO 9000, доказана целесообразность и условия применения новых требований международных стандартов качества на предприятиях агропромышленного комплекса
Ключевые слова: *международные стандарты качества, продукция агропромышленного комплекса, гармонизация, управление качеством, зона свободной торговли, интеграция, ISO 9000.*

In the article the problem of harmonization of the Ukrainian standards of quality is analysed with European, the features of introduction of international standards of quality are considered in Ukraine, the comparative analysis of update fifth version of international standards of quality of series of ISO is conducted 9000, expedience and terms of application of new requirements of international standards of quality is well-proven on the enterprises of agroindustrial complex
Key words: *international standards of quality, products of agroindustrial complex, harmonization, quality management, free trade zone, integration, Iso 9000.*

Постановка проблеми. Інтеграція України в європейський політичний та економічний простір неодноразово проголошувалася в якості пріоритетного вектора входження у світове господарство, яка не тільки відповідає природному геополітичному напряму інтеграційної стратегії України, але є ключовим практичним засобом формування ефективної відкритої економіки.

Для України європейська інтеграція – це не тільки можливість побудови демократії та громадянського суспільства, це шлях модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника [5].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженням проблем системного управління якістю аграрних підприємств України присвячені праці відомих вітчизняних вчених: Л.І. Боженка, Б.В. Буркинського, О.Й. Гутта, В.П. Галушки, О.Д. Гудзинського, Й.С. Завадського, І.Г. Венецького, А.М. Довжина, А.М. Должанського, П.Я. Калити, В.І. Кривощокова, Л.Є. Купінець, В.О. Мозолюка, О.І. Момота, С.К. Фомічова, І.І. Чайки, М.І. Шаповала та інших.

Метою статті є аналіз шляхів пришвидшення гармонізації українських стандартів якості до європейських та доведення необхідності даного явища.

Виклад основного матеріалу. Сучасні тенденції розвитку вітчизняного сільського господарства переконливо доводять про наявні об'єктивні передумови, потужний експортний потенціал і стимули для розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Процеси формування та функціонування аграрного ринку неможливі без адаптування до європейського співтовариства, яке відкриває для аграріїв нові можливості й дає значні шанси для освоєння глобального економічного простору з погляду забезпечення преференційного торговельного режиму, доступу до ресурсів, розширення географічної і товарної структури експорту та імпорту сільськогосподарської продукції, подолання тарифних і нетарифних бар'єрів тощо.

Однак, незважаючи на одержання преференційного режиму у взаємній торгівлі, практика вказує на цілий ряд проблем із прискорення процесу адаптації вітчизняної сільськогосподарської продукції до вимог та норм європейського ринку. Гальмівними чинниками є низькі показники галузевої ефективності, невідповідність структури українського експорту попиту країн-членів Європейського Союзу (ЄС) на продовольство, недостатня якість продукції, переважання у структурі експорту сировинної продукції й незначні конкурентні переваги окремих видів продукції на європейському ринку. Більш лояльні та менш гнучкі вимоги вітчизняного законодавства дискримінують національного сільськогосподарського товаровиробника, який не в змозі задовольнити вимоги європейського ринку, у той же час імпортери без перешкод потрапляють на український ринок [1].

Поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС дає можливість розширити доступ продукції агропромислового комплексу на європейський ринок, що своєю чергою потребує підвищення її конкурентоспроможності. Проблема щодо конкурентоспроможності продукції аграрного сектору на європейському ринку полягає здебіль-

шого у невідповідності її стандартам ЄС. Підписання угоди про асоціацію між ЄС та Україною означає й певні вимоги до стандартів якості аграрної продукції [6].

Як свідчить міжнародний досвід, важливою передумовою для підвищення якості (продукції, послуг чи життя) є розробка ефективних систем менеджменту якості.

Відомо, що система якості – це сукупність організаційної структури, відповідних процедур, процесів і ресурсів, які забезпечують здійснення загального управління якістю продукції і послуг та підтримання міцних зв'язків між усіма ланками управління і працюючими підприємствами на всіх рівнях виробництва та реалізації. Міжнародна організація по стандартизації (ISO) була створена у 1946 році у м. Женева, Швейцарія. Норми ISO окреслюють вимоги, які має виконати система управління якістю. Її впровадження та ефективне функціонування підтверджується сертифікатом. Основу стандартів системи якості ISO складають чотири міжнародних стандарти. Незалежно від специфіки продукції, що випускається, ці стандарти застосовуються як у виробничій сфері, так і у сфері послуг.

Важливу роль у підвищення якості продукції відіграють стандарти ISO 22000 «Системи менеджменту безпеки харчових продуктів». Стандарт ISO 22000 розроблений спеціально для того, щоб організації всіх типів, що беруть участь у ланцюжку поставки харчової продукції, могли впровадити систему менеджменту безпеки цієї продукції [4].

Узгодження українських національних стандартів з європейськими особливо важливе у процесі євроінтеграції України. У цих умовах гармонізацію українських стандартів з європейськими можна розглядати, як один з основних механізмів підвищення конкурентоспроможності продукції на європейському ринку.

Протягом останнього періоду Україна нарощує виробництво та експорт продукції аграрного сектору. Незважаючи на позитивні тенденції експорту аграрної продукції до країн ЄС, залишається низка проблем, пов'язаних з її якістю. Через низький рівень гармонізації українські товари неконкурентоспроможні на європейському ринку.

Нині переважна більшість сільськогосподарських підприємств України через негармонізованість національних та європейських стандартів були де-факто усунені від участі в торгах на ринках аграрної продукції інших країн світу. Найбільшу частку вітчизняної сільськогосподарської продукції, яка не завжди відповідає стандартам якості та вимогам щодо безпеки в рамках угод СОТ та ЄС, виробляють дрібні домогосподарства. Чимало українських підприємств не мають міжнародних сертифікатів якості. За даними Української аграрної конфедерації, лише 7% українських виробників отримали міжнародні сертифікати якості ISO і HACCP [6].

Запровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на базі концепції HACCP(ХАССП) надає підприємству змогу:

– гарантувати випуск безпечної продукції за рахунок систематичного контролю на всіх стадіях виробництва;

– належним чином керувати всіма небезпечними чинниками, які загрожують безпечності харчових продуктів

– запобігати, усувати чи мінімізувати їх

– гарантувати, що харчові продукти є безпечними на момент їх споживання в їжу

– забезпечити належні гігієнічні умови виробництва у відповідності з міжнародними нормами

– демонструвати відповідність застосовним законодавчим та нормативним вимогам щодо безпечності харчових продуктів

– укріпити довіру споживачів, замовників та органів нагляду до продукції, що виробляється та підвищити імідж підприємства

– розширити мережу споживачів продукції та вийти на закордонні ринки

– підвищити відповідальність персоналу за випуск безпечної продукції та забезпечити розуміння всіма робітниками підприємства першорядної важливості аспектів безпечності продукції.

Необхідність впровадження міжнародних стандартів викликана такими факторами організаційного та економічного порядку: вдосконалення державних систем стандартизації та сертифікації та приведення їх у відповідність до міжнародних вимог [3].

Міжнародні стандарти, як правило, розробляють технічні комітети ISO згідно з правилами, які викладено у Директивах ISO/ЄС, частини 3.

Технічним комітетом ISO/TC-176 (Управління якістю і забезпечення якості) у 1986–1987 рр. розроблено та опубліковано перші п'ять стандартів серії ISO 9000, в основу яких покладено стандарт Великобританії BS5750. Перший регіон світу, що визнав важливість цих стандартів, – Європа, впровадив стандарти ISO та сертифікацію на відповідність їм. З 1987 року кожна країна член ЄС і Європейської асоціації вільного обміну використовує міжнародні стандарти з управління якістю. Європейським комітетом зі стандартизації в листопаді 1987 р. введено європейські стандарти серії EN29000, які узгоджені зі стандартами ISO. Наступні роки стандарти серії ISO 9000 систематично переглядаються, розробляються та затверджуються нові їх версії.

У наш час чинна уже четверта редакція міжнародних стандартів якості, прийнята 2005–2009 рр., яка містить три основні стандарти

• ISO 9000:2005 Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів [8];

• ISO 9001:2008 Системи управління якістю. Вимоги [9];

• ISO 9004:2009. Управління задля досягнення сталого успіху організації. Підхід на основі управління якістю [10].

Міжнародна організація зі стандартизації ISO випустила 5-у редакцію стандартів серії ISO 9000, підготовка якої почалася в червні 2012 року. Перший стандарт нової версії (ISO 9000) розроблено 2014 р., він містить опис принципів менеджменту якості, на яких базується всі стандарти ISO 9000. Принципи розроблені та оновлені міжнародними експертами комітету ISO/TC 176, кількість їх зменшена до семи. Наведено детальний опис кожного принципу та обґрунтування доцільності його застосування на підприємстві.

Принципи управління якістю згідно ISO 9000 самі по собі не вважаються вимогами, але вони створюють базу для розробки вимог в стандарті ISO 9001. У 2015 році розроблено проект нової версії цього стандарту DIS (DraftInternationalStandard), планується підготовка версії FDIS (FinalDraftInternat ionalStandard), прийняття і затвердження остаточної версії, результатом чого за звичайною процедурою буде відміна попередньої редакції стандарту (ISO 9001:2008) і призначення перехідного періоду. Він дасть можливість користувачам стандарту ввести в свої системи менеджменту зміни і отримати оновлені сертифікати відповідності.

Нова версія стандарту ISO 9001 суттєво змінилася порівняно з версією 2008 року. Версія стандарту ISO 9001:2015 року розроблена відповідно з додатком до Директиви ISOAnnexSL (ISO/ IECDirectives, Part 1 ConsolidatedISOSupplements pecifictoISO). Директива визначає вимоги до нормативних документів на системі менеджменту та встановлює новий єдиний стандарт для структури системи менеджменту.

При перегляді ISO 9001 основну увагу приділено ефективності підприємств та її кількісних оцінок. Слово «бізнес» не часто зустрічалося в ISO 9001:2008, але ISO 9001:2015 буде визначати бізнес-процеси. Більш детально і ясно визначені вимоги до впровадження процесного підходу. У новій версії стандарту запобіжні дії замінені на управління ризиками.

На відміну від чинного в минулому стандарту ISO 9001:2008, який мав не значні зміни порівняно з попередньою версією 2000 року, для нової редакції характерні суттєві зміни як за структурою нормативного документа, так і за змістом розділів. Стандарт ISO 9001:2015 включає наступні розділи:

0. Вступ
1. Сфера застосування
2. Нормативні посилання
3. Терміни та визначення
4. Контекст організації
5. Лідерство
6. Планування
7. Забезпечення
8. Процеси
9. Проведення оцінки
10. Поліпшування

Розглянемо основні відмінності нової редакції стандарту ISO 9001:2015 за розділами.

Вступ містить загальну інформацію про міжнародну організацію зі стандартизації, безпосередньо характеризує стандарти серії ISO 9000, процесний підхід, цикл PDCA, управління ризиками, взаємозв'язок стандарту ISO 9001:2015 зі стандартами на інші системи управління. Сфера застосування стандарту ISO 9001:2015 в порівнянні з версією 2008 року залишилася такою самою. Нормативні посилання містять посилання на взаємопов'язані стандарти.

Терміни та визначення, що використовуються в стандарті, розширено, введено поняття ризик як вплив невизначеності на очікуваний результат. Невизначеність – це стан чи ситуація, яка характеризується недостатністю інформації, розуміння чи знання відносно певної події, її наслідків або ймовірності. Ризик часто виражається у формі комбінації наслідків події (включаючи зміни в обставинах) і пов'язаних з цим ймовірністю виникнення.

Міжнародний стандарт ISO 9001:2015, що розглядається, на відміну від попередньої версії застосовує терміни «продукції» (product) і «послуга» (service) окремо з метою спеціального виділення послуг, які мають характерні особливості та відрізняються від категорії «продукція». Виконання вимог до послуг обов'язково здійснюється в взаємодії зі споживачем. Відповідність вимогам до послуги не може бути підтверджена до її надання, вона визначається задоволеністю користувача послуги.

У нову версію стандарту ISO 9001:2015 включено розділ «Контекст організації», в якому передбачено визначати внутрішні і зовнішні умови роботи організації (її оточення), які впливають на результативність діяльності та систему менеджменту якості. Це може бути вплив як внутрішніх факторів (інфраструктура, наявні ресурси матеріальні і людські), так і зовнішніх (державне регулювання, умови світового економічного простору, партнери і клієнти). Організації слід визначати зацікавлені сторони, які також можуть впливати на систему менеджменту якості, аналізувати вимоги замовників, здійснювати регулярний моніторинг цих вимог. За допомогою встановлення конкретної ситуації «контексту» організація формує цілі, визначає зовнішні і внутрішні параметри, які слід приймати до уваги при управлінні ризиками, а також визначає межі застосування і критерії ризику для процесів.

У розділі «Контекст організації» встановлено вимоги до визначення процесів, необхідних для системи менеджменту якості, та процедур керування цими процесами. Додатковою вимогою стандарту для організації є визначення ризиків і можливостей кожного процесу.

Розділ «Лідерство» включає вимоги щодо вищого керівництва організації, яке повинно демонструвати свої лідерські позиції при розробці системи менеджменту якості та взяти на себе зобов'язання з впровадження і управління цією системою. Аналогічно вимогам ISO9001:2008 вище керівництво повинно розробляти, аналізувати і переглядати політику в сфері якості, яка має бути задокументованою. Новою вимогою цього розділу є зобов'язання вищого керівництва організації визначати відповідальність і повноваження, а також розподіляти необхідні ролі в організації для роботи системи менеджменту якості, виконання усіх процесів і вимог споживачів.

У розділі «Планування» розглядаються дії з реагування на ризики і можливості організації. Це принципово новий блок вимог ISO 9001:2015. Організація повинна визначити ризики, які можуть впливати на систему менеджменту якості та результати роботи організації, створювати план реагування на ризики і можливості організації. Керівництво повинно встановити цілі у сфері якості для всіх рівнів структурних підрозділів і процесів, для досягнення яких мають бути розроблені плани і визначені відповідні події, а також можливі зміни в системі менеджменту якості.

Розділ «Забезпечення» охоплює спільні вимоги щодо управління ресурсами: інфраструктурою, виробничим середовищем, людськими ресурсами для проведення моніторингу, а також вимоги по управління знаннями. Стандартом встановлено вимоги до компетенції і свідомості персоналу з питань політики в сфері якості та вимог системи менеджменту якості. Цей розділ стандарту вимагає від організації визначити внутрішні і зовнішні взаємодії, які можуть вплинути на систему менеджменту якості.

Стандарт ISO 9001:2015 вводить нові поняття, які замінюють терміни «задокументована процедура» і «записи», що застосовані у версії 2008р. Розділ містить спільні вимоги щодо документальної інформації, вимоги щодо її створення і оновлення, а також вимоги щодо управління документальною інформацією.

Основним блоком, що описує випуск продукції в системі менеджменту якості та його функціонування є розділ «Процеси», який містить більш детально і чітко визначені вимоги до впровадження процесного підходу. Передбачено систематичне визначення процесів, їх ідентифікація та оцінка взаємодії з метою досягнення запланованого результату. Встановлено вимоги щодо таких видів процесів систем менеджменту якості:

– процеси проектування, розробки продукції і послуг, планування вихідних даних та можливих змін до них;

– процеси, пов'язані з управлінням зовнішнім забезпеченням продукції і послуг (аналогічно вимогам розділу 7.4. стандарту ISO 9001:2008);

– процеси збереження продукції і послуг, вимоги до ідентифікації і простежуваності, постачання готової продукції, а також дії після постачання;

– управління не відповідними процесами, продукцією або послугами, необхідні дії організації у випадку понесення невідповідностей в процесах, продукції або послугах.

У розділі «Оцінка» здійснюється оцінювання результативності впровадження системи управління якістю на підприємстві, включено загальні вимоги щодо моніторингу, вимірювання, аналізу оцінки, а також вимоги з аналізу роботи організації і системи менеджменту якості. Наведено вимоги щодо планування, організації і проведення внутрішнього аудита.

Додатково розділ містить вимоги до вищого керівництва організації, яке повинно планувати і регулярно проводити аналіз системи менеджменту організації.

Розділ «Поліпшування» визначає загальні вимоги з проведення постійного поліпшування у процесах, продукції і послугах, а також результативності системи менеджменту якості організації.

Представлено вимоги, що стосуються дії організації у випадку виявлення невідповідностей. Цей розділ виявляє необхідність проведення коригуючих дії. Вимоги цього розділу зобов'язують організацію використовувати свої можливості для безперервного поліпшування результатів роботи і системи менеджменту якості в цілому.

Аналіз виявлених відмінностей нової версії міжнародного стандарту ISO/DIS9001:2015 вказує на суттєві зміни у зазначеному нормативному документі, основними з яких є (рис. 1):

Дієвим інструментом розв'язання проблеми підвищення якості та конкуренто спроможності в агарному секторі є впровадження систем управління якістю відповідно до міжнародних стандартів серії ISO 9000. При розробці систем управління на підприємствах агропромислового комплексу слід ураховувати нові вимоги щодо продукції і послуг та зміни до побудови системи управління якістю за міжнародними принципами. У першу чергу вивчається бізнес – середовище, в якому знаходиться конкретне підприємство, визначаються усі зацікавлені сторони (замовники, споживачі, партнери, постачальники сировини тощо), встановлюється характер та процеси взаємодії з ними, здійснюється моніторинг задоволеності споживача. Оцінювання ризиків має бути проведено відповідно до вимог і рекомендацій міжнародного стандарту з управління ризиками ISO 31000:2009, в якому наведено принципи та процес оцінювання ризиків, ступеня їх впливу.

Підприємства агропромислового комплексу охоплюють різноманітні ланки численних ланцюгів виробництва та постачання сільськогосподарської продукції до споживача, тому нові вимоги міжнародних стандартів якості до цієї продукції мають бути застосовані разом з вимогами стандарту до управління безпекою харчової продукції серії ISO22000:2005, що базується на принципах HACCP.

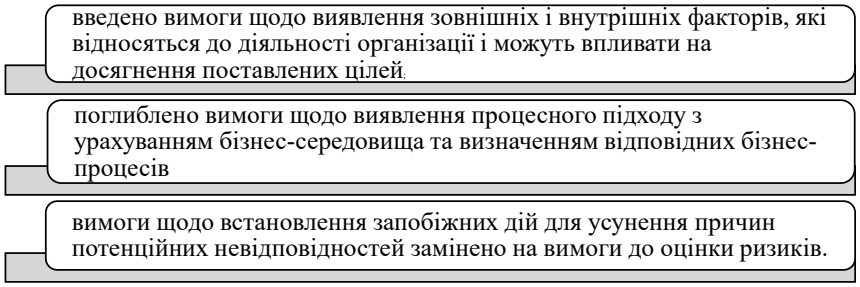

Рис. 1. Основні відмінності нової версії міжнародного стандарту ISO/DIS9001:2015

Задля допомоги аграрним підприємствам впровадити міжнародні принципи контролю над ризиками та безпекою у всіх ланцюгах виробництва сільськогосподарських культур, розведення сільськогосподарських тварин і переробляння відповідної продукції, розроблено нові технічні умови ISO/TS22002–3. «Програми обов'язкових вимог щодо безпеки харчових продуктів. Виробництва сільськогосподарських культур», який встановлює вимоги і рекомендації з розробляння, впровадження і документування таких програм для сільського господарства. До сфери дії цього нормативного документа включено всі операції агропромислового виробництва, в тому числі, сортування, очищення, пакування, виробництво кормів, транспортування тощо [7].

Для контролю за якістю продукції доцільно створити на державному рівні саморегулюючу організацію виробників, яка б могла координувати діяльність у сфері стандартизації та якості сільськогосподарської продукції. У контексті гармонізації українського законодавства з європейським необхідно (рис. 2) [6]:Таким чином, для завоювання міжнародних ринків і забезпечення відповідної конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світових ринках необхідно постійно слідкувати за підвищенням її якості. Покращення якості продукції є одним із найважливіших напрямів інтенсивного та інноваційного розвитку національної економіки, джерелом економічного росту та ефективності суспільного виробництва.

Глобалізаційні процеси в економіці та посилення нецінової конкуренції стимулюють сільськогосподарські підприємства до пошуку інноваційних шляхів розвитку, які в першу чергу пов'язані з проблемами підвищення якості виготовленої продукції, адаптації її до міжнародних вимог. Тому вдосконалення механізму формування системи управління якістю у агропромисловому комплексі, яка виступає гарантом здатності, організації стабільно виробляти та постачати продукцію визначеної якості, набуває пріоритетного характеру. Розробка, впровадження, сертифікація та підтримання системи управління якістю в стані дієздатності є одним із стратегічних напрямків діяльності господарюючих суб'єктів, що значно підвищує їх результативність, економічну ефективність та конкурентоспроможність на світовому ринку

Упровадження систем управління якістю в сільськогосподарських підприємствах має безпосередній вплив і на галузь АПК, оскільки зростає конкурентоспроможність організацій, задіяних в аграрній сфері, збільшується кількість залучених інвестицій у сільськогосподарське виробництво, більш раціонально використовуються наявні ресурси та приді-

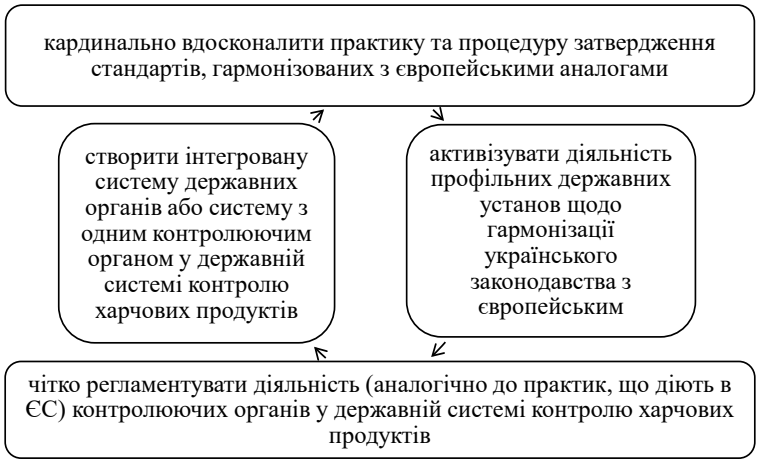

Рис. 2. Рекомендації гармонізації українського законодавства з європейським

ляється увага екологічній складовій життєдіяльності підприємств.

На макрорівні збільшення кількості сертифікованих сільськогосподарських підприємств відповідно до міжнародних стандартів полегшує ведення торгівлі на світовому ринку, покращує імідж держави, зростає рівень життя населення та зміцнюється продовольча безпека [2].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, впровадження систем управління якістю за міжнародними стандартами надає конкурентоспроможні переваги підприємствам на внутрішніх ринках і дає змогу вийти на зовнішні ринки. Тема впровадження систем управління якістю за міжнародними стандартами є актуальною та специфічною для окремих галузей, тому вимагає більш досконалого дослідження.

Для адаптації української економіки до світової економічної системи для підвищення конкурентоспроможності підприємств велику допомогу може надати практичне застосування стандартів ISO серії 9000: 2000. Ці стандарти можуть з'явитися ефективним засобом вирішення багатьох проблем при управлінні підприємством. Стандарти ISO серії 9000: 2000 розроблені для ринкових умов господарювання. Їх головною перевагою є орієнтація на споживача. Головна відмінність стандартів 9000: 2000 від раніше діяли полягає в їх спрямування не на управління якістю продукції, а на управління процесами з її створення (процесний підхід) та оптимізацію цих процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зінчук Т.О. Проблеми адаптації аграрного сектору економіки до умов Угоди про зону вільної торгівлі Україна – ЄС / Т.О. Зінчук // Економіка АПК. – 2015. – № 5 – С. 79–87

2. Ковальчук С.Я. Європейські орієнтири аграрної сфери України: перспективи та можливості / С.Я. Ковальчук // Мукачівський державний університет. Економіка і суспільство – 2016. – № 2 – С. 54–60.

3. Лапін О.В. Впровадження міжнародних стандартів ISO серій 9000 та 14000, НАССР (ХАССП) і формування систем менеджменту якості на аграрних підприємствах України / О.В. Лапін, В.П. Фрідріф // Агросвіт. – 2014. – № 23 – С. 43–47.

4. Марценюк М.М. Міжнародні стандарти якості / М.М. Марценюк, І.В. Гвоздецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3(2). – С. 154–156.

5. Мацола С.М. Зона вільної торгівлі Україна – ЄС: переваги для економіки України / С.М. Мацола // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2014. – № 10. – С. 58–61.

6. Пазізіна С. Гармонізація українських стандартів якості з європейськими як механізм підвищення конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу / С. Пазізіна, К. Пазізіна // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – № 19(1). – С. 108–114.

7. Руденко В.П. Вимоги та відмінності нової версії міжнародних стандартів якості / В.П. Руденко // Механізація та автоматизація виробничих процесів – 2015. – № 11(27). – С. 97–102

8. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. (ISO 9000:2005, IDT): ДСТУ ISO 9000: 2007. – [Чинний від 2008–01–01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – С. 26–27 – (Національний стандарт України)

9. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2008, IDT): ДСТУ ISO 9001: 2009. – [Чинний від 2009–09–01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – С. 28–29 – (Національний стандарт України)

10. Управління задля досягнення сталого успіху організації. Підхід на основі управління якістю (ISO 9004: 2009, IDT): ДСТУ ISO 9004:2012. – [Чинний від 2012–11–28] – К.: Держспоживстандарт України. – 2012. – С. 29–30 – (Національний стандарт України)

REFERENCES:

1. Zinchuk T. O. Problemy adaptatsii ahrarnoho sektoru ekonomiky do umov Uhody pro zonu vilnoi torhivli Ukraina – YeS / T. O. Zinchuk // Ekonomika APK – 2015. – #5 – S. 79-87

2. Kovalchuk S. Ya. Yevropeiski oriientyry ahrarnoi sfery Ukrainy: perspektyvy ta mozhlyvosti / S. Ya. Kovalchuk //Mukachivskyi derzhavnyi universytet. Ekonomika i suspilstvo – 2016. – #2 – S. 54-60

3. Lapin O. V. Vprovadzhennia mizhnarodnykh standartiv ISO serii 9000 ta 14000, NASSR (KhASSP) i formuvannia system menedzhmentu yakosti na ahrarnykh pidpryiemstvakh Ukrainy / O. V. Lapin, V. P. Fridrif // Ahrosvit – 2014. – #23 – S. 43-47

4. Martseniuk M. M. Mizhnarodni standarty yakosti / M. M. Martseniuk, I. V. Hvozdetska // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – 2014. – #3, (2) – S. 154-156

5. Matsola S. M. Zona vilnoi torhivli Ukraina – YeS: perevahy dlia ekonomiky Ukrainy / S. M. Matsola // Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Ekonomika – 2014. – #10 – S. 58-61

6. Pazizina S. Harmonizatsiia ukrainskykh standartiv yakosti z yevropeiskymy yak mekhanizm pidvyshchennia konkurentospromozhnosti produktsii ahropromyslovoho kompleksu / S. Pazizina, K. Pazizina // Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie – 2014. – #19, (1) – S. 108-114

7. Rudenko V. P. Vymohy ta vidminnosti novoi versii mizhnarodnykh standartiv yakosti / V. P. Rudenko // Mekhanizatsiia ta avtomatyzatsiia vyrobnychykh protsesiv – 2015. – #11 (27) – S. 97-102

8. Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv. (ISO 9000:2005, IDT): DSTU ISO 9000 : 2007. – [Chynnyi vid 2008-01-01]. – K. : Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2008. – S. 26-27– (Natsionalnyi standart Ukrainy)

9. Systemy upravlinnia yakistiu. Vymohy (ISO 9001:2008, IDT): DSTU ISO 9001 : 2009. – [Chynnyi vid 2009-09-01]. – K. : Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2009. – S. 28-29 – (Natsionalnyi standart Ukrainy)

10. Upravlinnia zadlia dosiahnennia staloho uspikhu orhanizatsii. Pidkhid na osnovi upravlinnia yakistiu (ISO 9004: 2009, IDT) : DSTU ISO 9004:2012. – [Chynnyi vid 2012-11-28] – K. : Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2012. – S. 29-30 – (Natsionalnyi standart Ukrainy)

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК УКРАЇНИ

INTERNATIONAL TRADE AS A FACTOR AFFECTING THE DEVELOPMENT OF UKRAINE

УДК 339.5

Белінська Я.В.
професор, д.е.н.,
завідувач кафедри міжнародної економіки
Університет державної фіскальної служби України
Кравцова А.В.
студентка
Університет державної фіскальної служби України

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану зовнішньої торгівлі товарами та послугами. Представлено динаміку експорту та імпорту товарів та послуг за 2014–2015 рр. Проаналізовано тендеції і зміни у зовнішній торгівлі під впливом зовнішньоекономічних чинників. Визначено особливості сучасного стану зовнішньої торгівлі та сформовано перспективи її розвитку.
Ключові слова: *зовнішня торгівля, експорт, імпорт, розвиток, тенденції, товари і послуги.*

Статья посвящена исследованию современного состояния внешней торговли товарами и услугами. Представлена динамика экспорта и импорта товаров и услуг за 2014–2015 гг. Проанализированы тенденции и изменения во внешней торговле под влиянием внешнеэкономических факторов. Определены особенности современного состояния внешней торговли и сформированы перспективы ее развития.
Ключевые слова: *Внешняя торговля, экспорт, импорт, развитие, тенденции, товары и услуги.*

The article studies the dynamics of exports and imports of goods and services 2014–2015 years in the world. Analyzed trends and changes in foreign trade influenced by external economic factors. Shows the major exporters and importers of the world and determined their impact on foreign trade. The features of a modern condition of foreign trade in goods and shaped its development prospects.
Key words: *foreign trade, export, import, development, trends, products and services.*

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому світі досить потужною силою економічного розвитку виступає міжнародна торгівля, яка охоплює сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Економічний розвиток будь-якої країни неможливий без її активної участі у торговельних відносинах з іншими країнами світу. Підвищення ролі глобалізаційних процесів в економічному зростанні країн в останні десятиліття виявилося перш за все у швидкому розвитку зовнішньої торгівлі Саме торгівля компенсує недостатнє забезпечення ресурсами й товарами та сприяє стабільному процесу зростання національного доходу внаслідок розвитку виробничих можливостей, що сприяє економічному процвітанню країни [1].

Україна – держава з відкритою економікою. Її частка у світовій торгівлі мала і тому вона ніяк не впливає на світовий економічний розвиток, а лише залежить від нього, на відміну від своїх сусідів. Польща сьогодні є прикладом країни, де ефективні економічні і суспільно-політичні реформи призвели до потужного економічного зростання та політичної стабільності. Країна впоралася з наступом світової фінансово-економічної кризи, а її авторитет і політична вага у світі невпинно зростає. Ставши членом Євросоюзу, Польща дістала можливість впливати на політичні, економічні та безпекові процеси, які відбуваються в Європі та ЄС. Це не могло не покращити імідж Польщі як серед європейських, так і неєвропейських країн, а також міжнародних організацій. Використання позитивного досвіду країн, що спираються у своєму економічному розвитку на зовнішню торгівлю, може бути корисним для країни.

Метою статті є виявлення сучасних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі товарами і послугами та перспективи її розвитку, вплив цих тенденцій на Україну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням тенденцій розвитку світової торгівлі присвячено труди таких учених-економістів, як: Авдокушин Е., Андрійчук В., Гнатишин М., Іващук І., Кузнєцов М., Ліндерт П., Савченко В., Хасбулатов Р., Якушева І. та ін.

Дослідженнями тенденцій світової торгівлі займаються також такі міжнародні організації, як: Світова організація торгівлі (*World Trade Organization*), Міжнародний валютний фонд (*International Monetary Fund*), Світовий банк (*World Bank*), Європейській банк реконструкції та розвитку (*European Bank of Reconstruction and Development*).

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи зовнішню торгівлю товарами та послугами на сучасному етапі, слід зазначити, що світова економіка залишається нестійкою. У 2016 році спостерігається повільне зростання, адже зовнішня торгівля розширилася лише на 2,2%, це вважається найповільніше зростання з часів Великої рецесії у 2009 році. Таке нестійке становище спричинене наступними факторами: слабкими темпами зростання глобальних інвестицій, скороченням темпів світової торгівлі, сповільнене зростання продуктивності праці і високий рівень боргу.

Однак, за прогнозами СОТ, світовий валовий продукт збільшиться на 2,7% у 2017 році і на 2,9% у 2018 р., за даними прогнозу, можна зробити висновок, що даний показник швидше є стабільним, ніж сигналом надійного і сталого пожвавлення світового попиту.

На сучасному етапі розвитку зовнішньої торгівлі на Азію, Європу та Північну Америку припадає 88% від загального обсягу торгівлі товарами. У країнах, що розвиваються частка експортуючих товарів збільшилася з 33% у 2005 році до 42% у 2015 році.

Загалом світовий експорт товарів у 2015 році скоротився на 14%, це на 3 трлн дол. США менше, ніж у минулому році, а експортні ціни впали на 15%. У доларовому виразі обсяг світового експорту комерційних послуг також впав на 6%, що становить 4,754 млрд дол. США, хоча зниження було менш різким, ніж на товар. Сповільнився попит на товари у США, Канаді, Азії, Південній та Центральній Америці. Частка експортованих промислових товарів у 2015 році становила 67%, порівняно з 70% у 2014 році (див. рис. 1).Світовий обсяг імпорту за 2015 рік скоротився на 12%. Попит на імпорт сповільнилося в Азії у 2015 році, але зміцнився у Сполучених Штатах Америки і Європейському Союзі. Азії сприяла більш, ніж будь-яка інша країна, у відновленні світової торгівлі після фінансової кризи 2008–2009 рр. Однак, вплив у регіоні на світовий попит на імпорт знизився у 2015 році в Китаї та інших азіатських країнах. У Азії за 2013 рік спостерігалося значне зростання світового імпорту і становило 73%, а за 2015 рік лише 25%. На відміну від Азії, в Європі в основному темпи зростання світової торгівлі сповільнювалися після фінансової кризи, роблячи негативний внесок у глобальний імпорт у 2012 і 2013 роках. Однак, у 2015 році в Європі спостерігалося позитивне зростання приросту світової торгівлі і становило 64%. З 2014 року відбулося поступове відновлення торгівлі в Європейському Союзі. Північна Америка внесла позитивний внесок у світове зростання імпорту у 2015 році (1,1%), у той час, як негативні внески були зафіксовані в 2015 році для Південної і Центральної Америки (–0.2%) та для інших регіонів, у тому числі в Африці, Близькому Сході і СНД (–0,6%) (рис. 2).

Падіння обсягів торгівлі у 2015 році в основному пояснюється великими коливаннями цін на сировину та валютних курсів (див.рис.3). На паливо спостерігається найбільше зниження цін, ніж в будь-якій іншій товарній групі (зниження відбулося на 63% між червнем 2014 року і груднем 2015 року), у результаті знаходження нових джерел енергії таких, як видобування сланцевої нафти, що ослабило світовий попит на енергоресурси, через що економічне зростання в Азії сповільнилося. Відбулося зниження ціни на метали більше, як 35% порівняно з таким же періодом минулого року. Ціни на продукти харчування і сільськогосподарської сировини також знизилися, приблизно на 22%.

Рівень цін на нікель, олово, свинець, мідь, цинк, залізо і алюміній зменшився у 2015 р. у середньому на 5,3% і відновив помірне зростання тільки у 2016 р.

Рис. 1. Експорт світової торгівлі товарами у% за 2014–2015 рр.

Джерело: складено авторами на основі джерела [3]

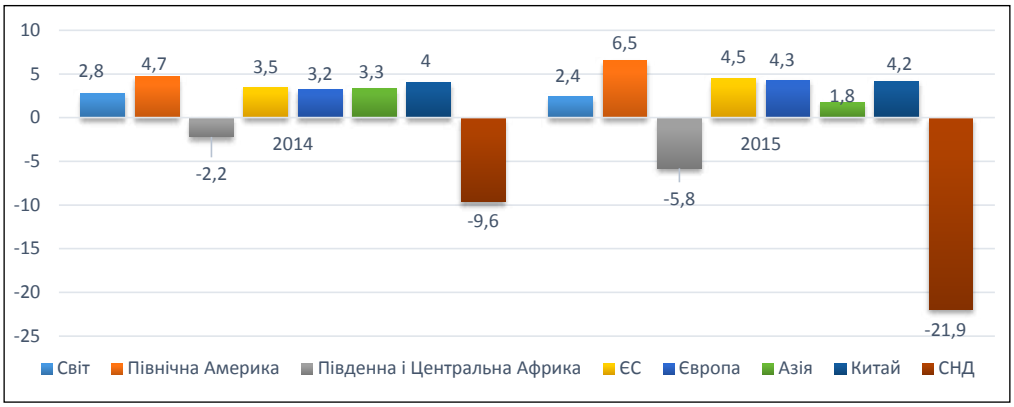

Рис. 2. Імпорт світової торгівлі товарами у% за 2014–2015 рр.

Джерело: складено авторами на основі джерела [3].

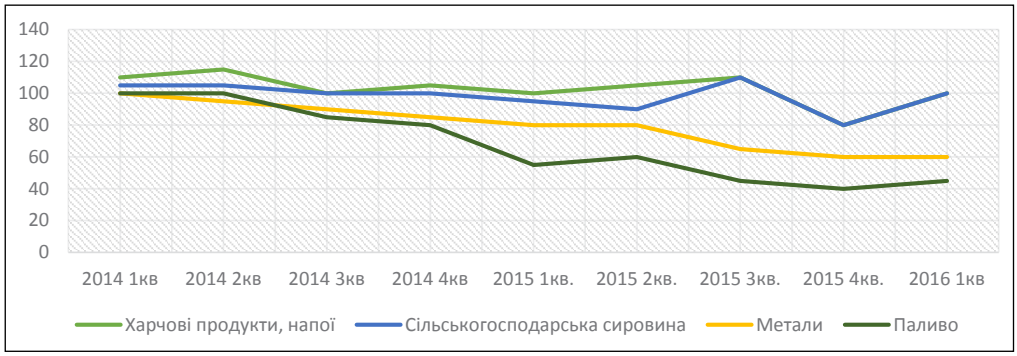

Рис. 3. «Ціни на сировинні товари, січень 2014р.-березень 2016р.»

Джерело: складено авторами на основі джерела [3].

Як очікують експерти Світового Банку, дорогоцінні метали (золото, срібло та ін.) подешевшають на 2,9% у поточному році та продовжать цю тенденцію у 2017 р. Середня вартість добрив, ціни на які з 2008 р. впали майже вдвічі, скоротиться в нинішньому році на 2,1%, а в наступному – ще на 0,8%. При цьому темпи зниження цін на продовольчі товари у 2015 р. будуть удвічі вище – у середньому вони впадуть на 4,2% [2].

Стосовно товарної структури у цілому за минулий рік у першій десятці провідних світових експортерів та імпортерів відбулися мінімальні зміни. У сільськогосподарській галузі рейтинг залишився майже без змін, проте, всі країни-експортери зазнали деякого падіння своєї торгівлі. До десятки найбільших експортерів належать: ЄС, США, Китай, Швейцарія, Японія, Корейська Республіка, Сінгапур, Канада, Індія, Китайський Тайбей. Ці країни забезпечують 72,7% світового експорту сільськогосподарської продукції.

Найбільші експортери палива та гірничодобувної промисловості постраждали від різкого зниження цін на паливо і на корисні копалини у 2015 р. Значне падіння експорту для Китаю становить –14%, а для Саудівської Аравії –47%. Частка десятки найбільших експортерів у світовій торгівлі скоротилася до 50 відсотків у 2015 році, цей самий показник становив 60% у 2000 році. Це означає збільшення географічної диверсифікації в експорті палива і продукції гірничодобувної промисловості.

Світовий експорт чавуну і сталі сильно постраждали від падіння цін на сталь та залізні руди і зниження попиту в 2015 році. У десятці найбільших експортерів відбувається помітне зниження в річному експорті –9% для Бразилії, –39% для Росії та України. Топ чотирьох найбільших експортерів залишився таким же, як у 2014 році. Росія опустилася з п'ятого на шосту позицію, а Україна опустилася на два місця і зайняла дев'яту позицію. Бразилія увірвалася в десятку, досягнувши восьмої позиції, порівняно з 11-тим місцем у 2014 році.

У 2015 році на найбільших країн-експортерів припадало 87% світового експорту одягу. Порівняно з іншими галузями, експорт одягу поступово почав зростати. Найбільше експорт збільшився у В'єтнамі +10%, Камбоджа +8%, Бангладеш +6% і Індія +2%. У той час, як інші великі країни-експортери зазнали спад або застій такі країни, як: США, країни ЄС, Гонконг та інші.

У 2015 році, обсяг світової торгівлі комерційними послуги знизився на 6 відсотків. У СНД експорт скоротився на 16%, а імпорт на 23%, особливо це стосується спаду у сфері послуг у Росії у зв'язку зі знеціненням російського рубля по відношенню до долара США. Сильним курсовим коливанням в Європі стала рецесія в Бразилії, що мала серйозний вплив на торгівлю послугами у Південній та Центральній Америці. Однак, у Північній Америці імпорт помірно зріс, це єдиний регіон, в якому прослідковується позитивне зростання імпорту. В Азії спостерігається зниження експорту через слабку торгівлі товарами і скороченням комерційних послуг. Зниження туристичних надходжень, на які припадає понад 40% експорту з Африки, призвело до зниження на 3% експорту Африки комерційних послуг. На відміну від Африки, завдяки інтенсивному розвитку туризму на Близькому Сході, експорт комерційних послуг зріс на 5% (рис. 4).

Транспортні послуги мають найбільше скорочення в кінці року при цьому експорт зменшився на 12% у четвертому кварталі (рис. 5). З іншого боку, товари і послуги, пов'язані з іншими комерційними послугами, поступово почали падати у другому кварталі 2015 року і до кінця року впали на –5%. Зменшення обсягу туристичних послуг пов'язане з нестабільністю валютних курсів, але до кінця року обсяг туристичних послуг почав збільшуватися. Між тим, Всесвітня Туристична Організація повідомляє, що по всьому світу тур потік піднявся на 4,4% в 2015 році і вже 6 рік поспіль цей показник вище середнього після фінансової кризи у 2009 році. Ці цифри свідчать про те, що торгівля комерційними послугами зазнала невдачі у середині 2015 року, але з тих пір поступово почала відновлюватися.

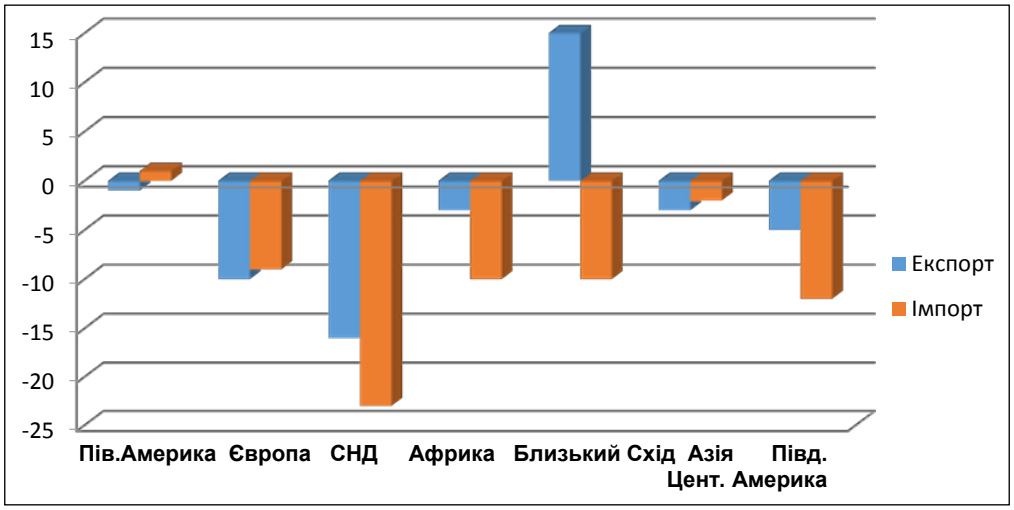

Рис. 4. «Торгівля комерційними послугами за регіонами за 2015 р.»

Джерело: складено авторами на основі джерела [3].

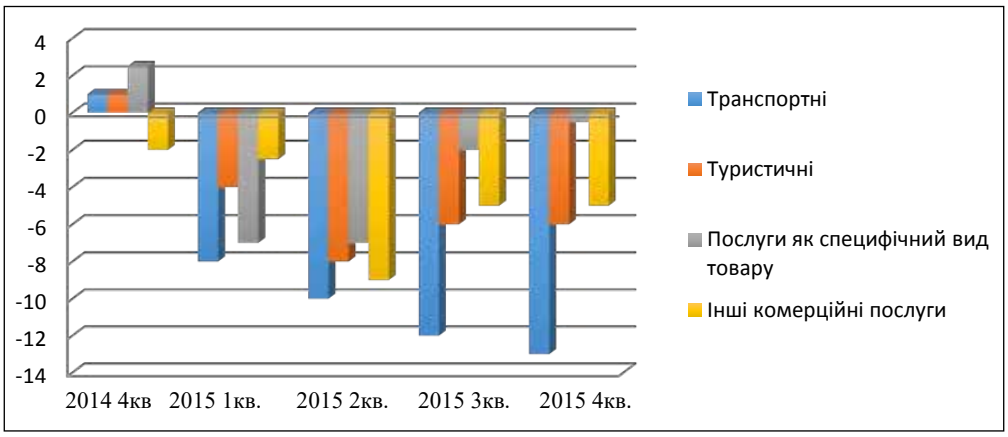

Рис. 5. «Світовий експорт послуг по кварталах за 2014–2015 рр.»

Джерело: складено авторами на основі джерела [3].

Перспективи світової економіки і світової торгівлі залишилися незмінними на початку 2016 року. У порівнянні з попереднім кварталом зростання ВВП дав незначний ріст у США і зоні євро в останньому кварталі 2015 року. Проте, ріст ВВП сповільнився у Китаї і в Японії. Економіка Китаю почала поступово сповільнюватися в першому кварталі 2016 року і до кінця року залишалася на низькому рівні, порівняно з минулими роками. У США ВВП також сповільнилося в першому кварталі 2016 року, але прискорився у зоні євро. Поточні економічні прогнози на 2016 року вказують на ще один рік слабкого, нерівномірного зростання реального ВВП та скорочення обсягу торгівлі. Щомісячні данні з торгівлі товарами в першому кварталі 2016 року вказують на стабілізацію у доларовому вираженні. Імпорт у США зріс на 4 відсотки порівняно з минулим роком, у лютому 2015 року спостерігається найбільше зростання з грудня 2014 року. Однак, експорт в США знизився на 4 відсотки порівняно з аналогічним періодом у минулому році, але це було найменшим негативним результатом за 14 місяців. У той же час, зростання експорту та імпорту в Європейському Союзі було фактично нульовим. Експорт Китаю зріс на 11 відсотків у березні в той час, як імпорт був меншим у порівнянні з попередніми місяцями і становив –8 відсотків. На початку року в Японії спостерігалося спад імпорту, але до кінця року ситуація поступово почала покращуватися і становила –8%.

Таким чином, можна зробити висновок, що світова торгівля товарами та послугами зазнала в 2015 році спаду порівняно з попередніми роками і в подальшому не очікується покращення ситуації. Це вкрай негативно позначається на економіці нашої країни. І хоча СОТ дає прогноз, що світова торгівля зросте на 2,7 у 2017 році і 3,3 відсотка у 2018 році, але це маловірогідний прогноз. У сфері торгівлі на світовому ринку продовжує діяти закон нерівномірності економічного розвитку Україна не є виключенням. Відносно стабільна і сприятлива кон'юнктура стосовно товарів українського експорту хоч і забезпечувала приріст зовнішніх надходжень, проте, виробничі можливості галузей лідерів-експортерів вичерпали себе повністю. Зовнішня торгівля

в Україні набула характеру здебільшого одностороннього зв'язку, тобто негативне сальдо торговельного балансу свідчить про значне переважання імпорту над експортом в нашу державу.

Таким чином структура українського експорту товарів лише частково збігається зі структурою світового товарного експорту. Якщо у світовому експорті домінує механічне обладнання (23,7%), мінеральні продукти (18,8%), транспортні засоби (9,9%), хімічна продукція (8,8%) та недорогоцінні метали, то в українському експорті частка механічного обладнання (10,5%) є вдвічі меншою, ніж у середньому по світу. При цьому частка недорогоцінних металів та виробів із них (29,8%) суттєво перевищує загальний показник. Частка експорту мінеральних товарів також менша за світову (8,1% – Україна, 14,7% – світ), але порівняно з іншими товарними групами різниця є відносно невеликою. Якщо подивитися тенденцію розвитку сусідніх держав, то саме доступ на європейський ринок дав змогу збільшити обсяги торгівлі, що призвело до позитивної динаміки. З'явилася можливість вільно пересуватися, навчатися та працевлаштуватися громадянам в країнах ЄС. А це, покращило ситуацію на міжнародному ринку праці, та й загалом позначилося на зростанні ролі держав на міжнародній арені.

Висновки з проведеного дослідження. Тенденції розвитку світової торгівлі в останні роки переконують, що найкращі перспективи розвитку у текстильній галузі, адже саме в ній спостерігається значне покращення, порівняно з іншими сферами виробництва, де спостерігався спад чи застій.

Найбільш прибутково займатися торгівлею сільськогосподарської продукції. Україна є неконкурентоспроможною у переробній та легкій промисловості, але має непогані перспективи для розвитку експорту агропродукції.

На жаль, негативні тенденції на сході країни призвели до втрати понад 40,0% валютних надходжень. Тому завданням України є відновлення експортного потенціалу за рахунок переорієнтації на ринки Латинської Америки та Карибського регіону. При цьому немає практично жодної сфери, де українські товари не були б витребувані в цих країнах, що робить ринки цих країн потенційно привабливими для вітчизняного експорту.

Оскільки Україна є малою відкритою економікою, вона не має впливу на світову кон'юнктуру. Проте, спроможна орієнтуватися на поточні тенденції світової торгівлі для зміцнення своїх позицій. Визначення заходів для розвитку зовнішньої торгівлі України є завданням майбутніх досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саркісян Л.Г. Особливості розширення зовнішньоекономічних зв'язків України в контексті глобалізації / Л.Г. Саркісян // Економіка і організація управління. – 2016. – № 4 (24) – С. 245–253.

2. Курочкіна І.Г. Аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами / І.Г. Курочкіна // Економіка. – 2015. – № 9 – С. 37–42.

3. World Trade Organization [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf

REFERENCES:

1. Sarkisian L.H. Osoblyvosti rozshyrennia zovnishnoekonomichnykh zviazkiv Ukrainy v konteksti hlobalizatsii / L.H. Sarkisian//Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. – 2016. – #4 (24)– S. 245-253.

2. Kurochkina I.H. Analiz tendentsii rozvytku svitovoi torhivli tovaramy ta posluhamy / I.H. Kurochkina // Ekonomika. – 2015. – #9– S. 37-42.

3. World Trade Organization [Elektronnyi resurs] / Rezhymdostupu:https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf

ІНТЕГРАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

INTEGRATION MECHANISM OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

УДК 339.92

Очеретний Д.С.
аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті проаналізовано ключові конкурентні переваги нашої держави від її участі у програмі «Горизонт – 2020». Розглянуто умови максимально повної реалізації Україною інтеграційного механізму розвитку інноваційного підприємництва. Визначено першочергові заходи щодо динамізації інтеграційного механізму у розвитку вітчизняного інноваційного підприємництва.
Ключові слова: *інноваційне підприємництво, науково-технічне співробітництво, інтеграційні механізми.*

В статье проанализированы ключевые конкурентные преимущества нашей страны от участия в программе «Горизонт – 2020». Рассмотрены условия максимально полной реализации Украиной интеграционного механизма развития инновационного предпринимательства. Определены первоочередные мероприятия по динамизации интеграционного механизма в развитии отечественного инновационного предпринимательства.
Ключевые слова: *инновационное предпринимательство, научно-техническое сотрудничество, интеграционные механизмы.*

The article analyzes the key competitive advantages of our country from its participation in the program «Horizon – 2020». The conditions of the fullest realization of Ukraine integration mechanism innovation business development were viewed. Determined priority measures for the integration mechanism dynamism in the development of the national innovation enterprise.
Key words: *innovative entrepreneurship, scientific and technical cooperation, integration mechanism.*

Постановка проблеми. Характеризуючи науково-технічне співробітництво України і держав Європейського Союзу, слід зазначити, що воно реалізується нині на основі як двосторонніх угод про інноваційну взаємодію, так і наднаціональних механізмів кооперації у межах діючих рамкових програм. Їх синергійний економічний ефект є, на нашу думку, результатом: по-перше, глобального характеру міждержавного інноваційного співробітництва з включенням держав у процеси обміну технологіями й інформацією, а також та спілловеру знань; по-друге, об'єднання зусиль різних країн у розв'язанні найактуальніших проблем фундаментальної науки і господарської практики; по-третє, міждисциплінарності Діру в рамках наукових шкіл різних країн та створення нових наукових центрів; по-четверте, активізації міждержавних науково-технічних зв'язків та суттєвого збільшення кількості згенерованих і запатентованих об'єктів інтелектуальної власності; по-п'яте, нарощування масштабів іноземного фінансування інноваційних розробок та розширення участі держав у міжнародних науково-дослідних проектах і програмах.

З позиції Євросоюзу, Україна належить до групи так званих третіх країн Східного партнерства і єдиною державою у східноєвропейському регіоні, з якою ще у 2002 р. було укладено окрему Угоду про науково-технічне співробітництво. Згідно цієї угоди було засновано Об'єднаний комітет з науки і технічного співробітництва (JSTCC), функціональні компетенції якого лежать у площині популяризації інформації про поточний стан і зміни у науково-дослідній й інноваційній політиці України і ЄС, а також програми українсько-європейської взаємодії і кооперації у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням пошуку ефективної моделі інноваційного підприємництва присвячені праці багатьох вчених, зокрема: Жаліло Я., Собкевич О.В., Шевченко А.В. Біленький О.Ю., Галенко О.М., Столярчук Я.М.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз механізмів розвитку інноваційного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні інтеграційні механізми розвитку вітчизняного інноваційного підприємництва реалізуються за каналами:

– Сьомої рамкової програми з наукових досліджень та інновацій (термін дії закінчився у 2013 р., однак деякі проекти все ще працюють);

– Програми «Горизонт – 2020»;

– Програми «Erasmus Mundus»;

– Проектів «Tempus»;

– Проектів Жана Монне у рамках реалізації європейських програм безперервного навчання;

– Проектів «INSC» та «INOGATE», що фінансуються з коштів Європейського інструменту сусідства і партнерства (ЄІСП);

– Програм транскордонного співробітництва, фінансованих Європейським інструментом сусідства і партнерства («Польща – Білорусь – Україна», «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна»);

– Центральноєвропейської програми, що є невід'ємним компонентом Програми європейського міжрегіонального співробітництва.

Що стосується Сьомої рамкової програми, то до її реалізації було залучено 150 вітчизняних науково-дослідних організацій, які взяли участь у 112 проектах [1, с. 73] загальним фінансування від Євросоюзу на суму понад 30,9 млн євро [2, с. 53]. Реалізовані

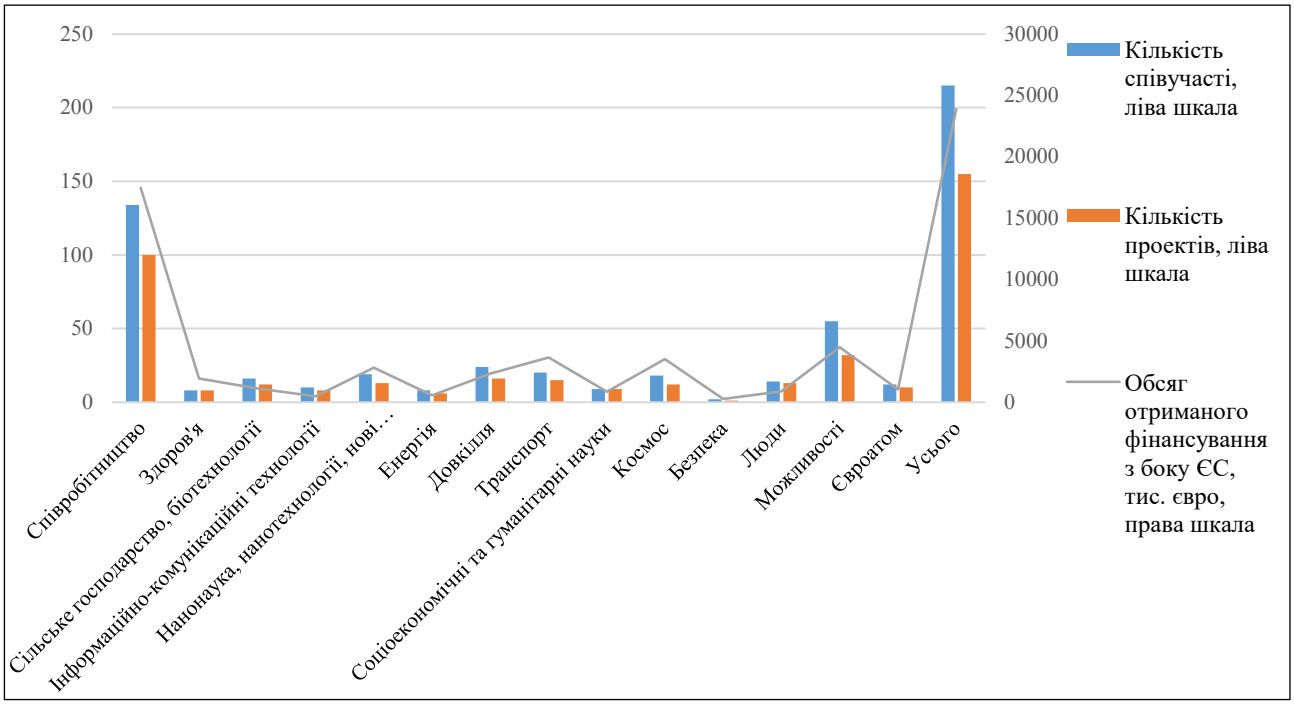

Рис. 1. Загальні показники участі України у проектах Сьомої рамкової програми ЄС [4]

наукові проекти стосувалися, зокрема, досліджень у сфері нанотехнологій і надтвердих матеріалів, молекулярної біомедицини і матеріалознавства, енергетики й охорони довкілля, транспорту і дорожньої інфраструктури, біотехнологій і нанофізики тощо (рис. 1). Усі вони були об'єднані у п'ять тематичних блоків, за якими було укладено найбільшу кількість грантових угод, а отже – й отримано наймасштабніші обсяги грантового фінансування на інноваційні розробки: захист довкілля (16 грантових угод); транспорт (15 угод); міжнародне науково-технічне співробітництво (INCO – 15 угод); нанотехнології (13 угод); програма дій Марія Кюрі (15 угод) [3, с. 6].

І хоча частка отриманого грантового фінансування за заявками українських учасників науково-дослідних проектів (19,5% загальної їх кількості [2]) дещо поступалася середньому рівню для третіх країн-аплікантів (23,4% відповідно [3, с. 5]), однак, усі вітчизняні суб'єкти доволі успішно скористалися інтеграційними можливостями поглиблення науково-технічного співробітництва з європейськими партнерами. Так найбільша питома частка припала на грантові угоди з реалізації спільних науково-дослідних проектів (79 підписаних грантових угод, або 52,7% їх загальної кількості), імплементації координуючих та підтримуючих заходів у сфері науково-технічної й інноваційної кооперації (54 і 36%), а також у сфері досліджень в інтересах окремих груп та за програмою дій Марія Кюрі (16 і 10,3% відповідно) [2, с. 55].

Важливо наголосити, що наша держава як учасник сьомої рамкової програми ЄС за результатами її виконання увійшла у топ-10 країн, що не є членами даного інтеграційного угруповання, посівши шосте місце за кількістю поданих і підтриманих проектів (155 укладених угод на надання грантового фінансування 215 українським учасникам [2, с. 53]) і сьоме – за розміром бюджетного грантового внеску Євросоюзу [5, с. 73]. Однак, навіть такий високий статус є необхідною, але недостатньою умовою для отримання Україною найвигідніших умов співробітництва у науково-дослідних проектах рамкових програм.

Українсько-європейське науково-технічне співробітництво у рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відкриває для вітчизняного інноваційного підприємництва нові траєкторії розвитку, що пов'язуються насамперед зі зростанням ролі інтеграційних механізмів розширення участі нашої держави у програмах інноваційного розвитку даного інтеграційного угруповання та її активного просування до європейського дослідницького простору. Це спонукає до докорінної зміни існуючої в Україні парадигми щодо ролі державної інноваційної політики у динамізації розвитку вітчизняного інноваційного підприємництва. Так долучення нашої держави до реалізації програми «Горизонт – 2020» у 2015 р. (передбаченої п. 9 Європейського порядку денного реформ ЄС – Україна) не тільки стало важливою віхою українсько-європейського співробітництва в інноваційній сфері, але й відкриває вітчизняним підприємствам та організаціям широкі можливості нарівні з державами-членами Євросоюзу брати участь у його науково-дослідних проектах.

Одним з найбільш успішних проектів у цій царині стало підписання у 2016 р. угоди між Європейським інвестиційним фондом і ПроКредит Банком України про гарантування кредитів, наданих вітчизняним

Таблиця 1

Експорт та імпорт послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг у 2013–2015 рр., млн дол. США [7]

Назва послуги згідно КЗЕП	Експорт			Імпорт			Покриття імпорту експортом		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, з них:	1493,7	1675,6	1585,6	698,4	512,0	548,3	2,1	3,3	2,9
телекомунікаційні послуги	344,6	370,3	352,7	317,1	211,4	277,0	1,1	1,8	1,3
Комп'ютерні послуги	942,0	1102,0	997,3	278,6	217,3	192,2	3,4	5,1	5,2
Інформаційні послуги	206,9	203,2	235,7	102,7	83,3	79,1	2,0	2,4	3,0

малим і середнім компаніям. Будучи невід'ємним компонентом гарантійного механізму «InnovFin» для МСП та належачи до нового покоління фінансових інструментів програми «Горизонт – 2020», дана угода суттєво полегшує доступ вітчизняних інноваційних компаній до європейського ризикового капіталу. Так фінансована Європейським Союзом угода дає змогу ПроКредит Банку на більш безпечних умовах надавати кредити вітчизняним інноваційним компаніям з чисельністю зайнятих до 500 осіб, оскільки будь-які потенційні збитки за такими кредитами для інноваційної діяльності на 50% гарантується ЄС. Зокрема, на період до кінця 2018 р. вітчизняні інноваційні компанії малого і середнього бізнесу матимуть змогу скористатись перевагами гарантованих ЄС кредитів на підтримку їх науково-дослідної й інноваційної діяльності на загальну суму до 50 млн євро [6].

Не слід скидати з рахунків і таких конкурентних переваг участі нашої держави у програмі «Горизонт – 2020», як можливість бути спостерігачем при формулюванні стратегічних пріоритетів науково-технічного й інноваційного розвитку Європейського Союзу; бути учасником усіх тематичних платформ науково-технічного співробітництва Євросоюзу та його внутрішніх проектів у рамках програми дій Марія Кюрі; мати повний доступ до реалізації програми фундаментальних наукових досліджень «Ідеї», а також брати участь у роботі Комітету з науки і технологій ЄС, усіх програмних комітетів його Рамкових програм та Об'єднаному дослідницькому центрі у статусі радника та члена експертних груп.

Особливе місце у реалізації українськими учасниками програми «Горизонт – 2020» посідає вітчизняний сектор інформаційно-комунікаційних технологій, з огляду на його високі конкурентні позиції на світових ринках. Достатньо сказати, що він формує нині значну частку валютних надходжень (табл. 1), а українські ІКТ-компанії активно залучені до реалізації західними бізнес-структурами аутстафінгових і аутсорсингових стратегій. Крім того, підприємницькі структури даного сектору за умов включення у механізми державних закупівель (хоча умови розділу 8 «Державні закупівлі» Угоди про асоціацію між Україною і ЄС вимагають забезпечення взаємного доступу до ринків державних закупівель на основі принципу національного режиму) сформують певну «амортизаційну подушку» для недопущення переділу вітчизняного ринку «хмарних» сервісів у системах електронного урядування, електронних платежів, ІКТ в охороні здоров'я та ін.

При цьому важливо відзначити, що за результатами проведених у 2014 р. переговорів Україна для участі у програмі «Горизонт – 2020» отримала знижку у розмірі 95% суми номінального внеску [8] (який розраховується, як співвідношення ВВП країни до ВВП Євросоюзу).Таким чином, розмір внеску нашої держави на період до 2020 р. становить 35,5 млн євро. Крім того, Угода про асоціацію України з ЄС дає можливість нашій державі використовувати кошти технічної допомоги Євросоюзу для оплати 50% її внеску [8], що вивільняє значні фінансові ресурси для розвитку вітчизняного інноваційного підприємництва. Тільки у 2014 р. загальний обсяг фінансування програми «Горизонт – 2020» для українських агентів становив майже 70 млн євро з таким розподілом його обсягу: суспільні виклики – 67% (реалізація проектів у сфері безпеки продуктів харчування, біоекономіки, екологічно чистої енергії, стійкості сільського та лісового господарства), передова наука – 16%, лідерство у промисловості – 14%, програми Євроатом – 3% відповідно (рис. 2).

Рис. 2. Розподіл сукупного фінансування проектів українських заявників за програмою «Горизонт – 2020» у 2014 р. [3, с. 31]

Так станом на травень 2015 р. українські агенти подали 173 заявки на отримання грантового фінан-

сування на період до 2020 р., з них 23 (за участі 29 учасників) були відібрані для фінансування. Як показують дані табл. 2, найбільша кількість поданих заявок, що отримали грантове фінансування, припадає на тематичний напрям «Передова наука» (10) та «Суспільні виклики» (9). Натомість за напрямом «Лідерство у промисловості» грантове фінансування отримали тільки 3 заявки, а за програмами співпраці з Євроатом – 1 заявка. Що стосується вартісних обсягів грантового фінансування проектів українських дослідників програмою «Горизонт – 2020», то понад 67% його загального обсягу припадає на тематичний напрям «Суспільні виклики», далі йдуть напрями «Передова наука» (16%), «Лідерство у промисловості» (14%) та співпраця з Євроатом (3% відповідно).

Характеризуючи двосторонній рівень науково-технічного співробітництва України з державами Євросоюзу, слід відзначити, що його початок було покладено відразу після набуття Україною державного суверенітету. Станом на 2014 р. діяло 25 двосторонніх міжурядових угод [9, с. 13] між Україною з одного боку і державами-членами ЄС та країнами, залученими до реалізації програми «Горизонт – 2020», з другого. Міжнародне науково-технічне й інноваційне співробітництво України білатерального рівня включає головним чином проведення різного роду наукових заходів (конференцій, семінарів), обмін ученими і висококваліфікованими фахівцями, а також реалізацію спільних кооперацийних проектів у сфері технологічного трансферу та поширення знань.Загалом Національна академія наук України на сьогодні має понад 110 двосторонніх угод про науково-технічне й інноваційне співробітництво з понад 50 країнами світу [10]. Більшість з них було укладено з національними академіями наук Польщі, Франції, Німеччини, Угорщини, Словаччини, Чехії та інших країн (рис. 3).

Таблиця 2

Розподіл заявок та грантового фінансування науково-дослідних проектів українських заявників за тематичними напрямами програми «Горизонт – 2020» [2, с. 55]

Тематичний напрям	Кількість поданих пропозицій	Частка пропозицій, що пройшли конкурсний відбір	Кількість пропозицій, що отримали грантове фінансування
Передова наука (програма дій Марія Кюрі та ін.)	69	39,88	10
Лідерство у промисловості	30	17,34	3
Суспільні виклики	62	35,83	9
Наука з і для суспільства	6	3,46	0
Євроатом	6	3,46	1
Усього	173	100	23

Одним з успішних прикладів науково-технічного співробітництва України з державами Євросоюзу є її двостороння взаємодія з Австрією, що реалізується в рамках відповідної угоди (2004 р.) і фінансується австрійським федеральним Міністерством науки, досліджень й економіки [11]. Стратегічними пріоритетами такої взаємодії є співпраця українських і австрійських учених у сфері фундаментальних досліджень з фізики високих енергій, екології і біотехнологій, інформаційно-комунікаційних технологій, нанофізики та нанотехнологій, а також гуманітарних і соціальних наук.

Своєю чергою, українсько-німецьке двостороннє співробітництво у сфері науки і техніки, що бере свій початок ще з 1993 р., реалізується головним чином у рамках дослідницьких проектів з най-

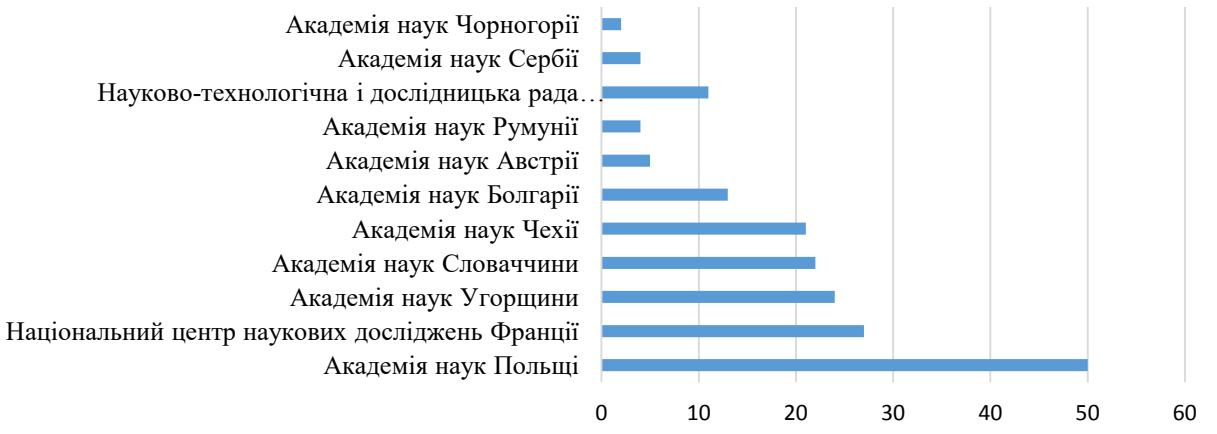

Рис. 3. Загальна кількість укладених Національною академією наук України угод про науково-технічне співробітництво станом на 2016 р. [10]

більш актуальних проблем сучасної науки і технологій – нано- та біотехнології, матеріалознавство та фізичні і хімічні технології; охорона здоров'я та медична техніка, інформаційно-комунікаційні технології та дослідження світового океану. Оцінюючи його ефективність, достатньо сказати, що за цей період за участі українських і німецьких дослідників було реалізовано понад 160 науково-дослідних проектів [12]. Найбільший резонанс мала участь наших учених у проекті Європейського міжнародного дослідного прискорювального комплексу нового покоління для дослідження іонів і антипротонів FAIR, який відкриває унікальні можливості для проведення наукового пошуку у галузі фізики і хімії.

З огляду на традиційно тісні міжакадемічні зв'язки, що склалися між українськими і німецькими університетами, та їх глибоку кооперацийну взаємодію, вагому роль у двосторонньому науково-технічному співробітництві України і Німеччини відіграють партнерські проекти по лінії Німецької служби академічних обмінів (DAAD). Достатньо сказати, що її бюджет тільки на реалізацію програм академічного обміну з Україною у 2014 р. становив 5,6 млн євро і був спрямований на видачу стипендій для 1365 українських студентів та 328 – німецьких [12]. У сфері ж фундаментальних досліджень центральне місце посідають нині Державний фонд фундаментальних досліджень (ДФФД), Німецьке дослідницьке товариство (DFG), Товариство Макса Планка (MPG) та ін. Подібні приклади двостороннього науково-технічного співробітництва України з державами ЄС можна продовжувати.

Висновки з проведеного дослідження. Ключові конкурентні переваги нашої держави від її участі у програмі «Горизонт – 2020» випливають з її можливості бути спостерігачем при формулюванні стратегічних пріоритетів науково-технічного й інноваційного розвитку ЄС, бути учасником усіх тематичних платформ його внутрішніх проектів, мати повний доступ до реалізації програм фундаментальних ДіР, а також брати участь у роботі Комітету з науки і технологій ЄС, усіх програмних комітетів його Рамкових програм та Об'єднаному дослідницькому центрі у статусі радника та члена експертних груп.

Максимально повна реалізація Україною інтеграційного механізму розвитку інноваційного підприємництва пов'язана із розширенням участі вітчизняних інноваційних компаній і науково-дослідних інституцій у проектах рамкової програми ЄС «Горизонт – 2020»; підвищенням рівня інформованості усіх економічних суб'єктів щодо їх можливостей; розширенням співробітництва українських і європейських компаній малого і середнього бізнесу на принципах Європейської хартії малих підприємств; адаптацією до європейських стандартів вітчизняної системи нормативно-правового регулювання діяльності МСП; використанням європейської методичної підтримки для формування в Україні інституційного забезпечення сприяння МСП (фондів, сервісних, дорадчих установ тощо), навчанням вітчизняного управлінського персоналу й організацією тренінгів і стажувань тощо.

Першочерговими заходами щодо динамізації інтеграційного механізму у розвитку вітчизняного інноваційного підприємництва є: державна підтримка інтеграції вітчизняних інноваційних підприємств до європейських інноваційних мереж на основі їх приєднання до вже діючих у Євросоюзі наукових організацій та інституцій; стимулювання включення вітчизняних малих і середніх компаній сфери інформаційно-комунікаційних технологій у європейські технологічні платформи; ініціювання проведення переговорів з ЄС щодо розширення проектів міжнародної технічної допомоги у сфері промислового й інноваційного підприємництва в Україні; активізація процесу укладення з країнами Євросоюзу міждержавних угод про заснування транскордонних індустріальних парків; приведення у відповідність до європейської практики діючої в Україні системи дерегуляції і підтримки компаній малого і середнього бізнесу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Освіта й наука в інноваційному розвитку сучасної Європи : зб. наук.-експерт. Матеріалів. – Серія «Гуманітарний розвиток». – 2014. – Вип. 2 / за заг. ред. С.І. Здіорука. – К.: НІСД. – 2014. – С. 73.

2. Background Report Peer Review of the Ukrainian Research and Innovation. Horizon 2020 Policy Support Facility / Written by: K. Schuch, G. Weiss, P. Brugner, K. Buesel. – European Comission. – Centre for Social Innovation (ZSI), Vienna, Austria, May 2016.

3. Koval O. Progress report on monitoring of Ukraine participation in FP7 and Horizon 2020 / Olena Koval, Olena Melnyk. – Kyiv: BILAT-UKRAINA, 2015.

4. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін.; НАНУкраїни. – К. – 2015. – С. 321.

5. Освіта й наука в інноваційному розвитку сучасної Європи : зб. наук.-експерт. Матеріалів. – Серія «Гуманітарний розвиток». – 2014. – Вип. 2 / за заг. ред. С.І. Здіорука. – К.: НІСД, 2014.

6. Innovative firms in Ukraine to benefit from EU-guaranteed loans, 13 September 2016. – [Electronic Resource]. – Available from: http://ec.europa.eu/research/index.cfm?pg=newsalert&year=2016&na=na-130916-1

7. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

8. Інноваційна Україна 2020: національна допо-

від / за заг. ред.В.М. Гейця та ін. ; НАНУкраїни. – К. – 2015. – С. 325.

9. Rathske E. Comparative Analysis of EU MS/ AC policies and programmes towards Ukraine / E. Rathske. – Deliverable 1.5 in the frame of BILAT-UKRAINA project. – 2014.

10. Bilat-ukraina. – [Electronic Resource]. – Available from: http://www.bilat-ukraina.eu/en/360.php

11. Abkommen zwischen der Regierung der Republik Österreich und dem Ministerkabinett der Ukraine über die Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Wissenschaft und Technik. – [Electronic Resource]. – Available from: http://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/BgblAuth/BGBLA_2004_III_135/COO_2026_100_2_147460.pdf

12. Науково-технічне співробітництво між Україною та Німеччиною. – Посольство України у Федеративній Республіці Німеччина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/science

REFERENCES:

1. Osvita y nauka v innovatsiinomu rozvytku suchasnoi Yevropy : zb. nauk.-ekspert. Materialiv. – Seriia «Humanitarnyi rozvytok». – 2014. – Vyp. 2 / za zah. red. S. I. Zdioruka. – K.: NISD, 2014. – S. 73.

2. Background Report Peer Review of the Ukrainian Research and Innovation. Horizon 2020 Policy Support Facility / Written by: K. Schuch, G. Weiss, P. Brugner, K. Buesel. – European Comission. – Centre for Social Innovation (ZSI), Vienna, Austria, May 2016.

3. Koval O. Progress report on monitoring of Ukraine participation in FP7 and Horizon 2020 / Olena Koval, Olena Melnyk. – Kyiv: BILAT-UKRAINA, 2015.

4. Innovatsiina Ukraina 2020: natsionalna dopovid / za zah. red.V.M. Heitsia ta in.; NANUkrainy. – K., 2015. – S. 321.

5. Osvita y nauka v innovatsiinomu rozvytku suchasnoi Yevropy : zb. nauk.-ekspert. Materialiv. – Seriia «Humanitarnyi rozvytok». – 2014. – Vyp. 2 / za zah. red. S. I. Zdioruka. – K.: NISD, 2014.

6. Innovative firms in Ukraine to benefit from EU-guaranteed loans, 13 September 2016. – [Electronic Resource]. – Available from: http://ec.europa.eu/research/index.cfm?pg=newsalert&year=2016&na=na-130916-1

7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.ukrstat.gov.ua

8. Innovatsiina Ukraina 2020: natsionalna dopovid / za zah. red.V.M. Heitsia ta in. ; NANUkrainy. – K., 2015. – S. 325.

9. Rathske E. Comparative Analysis of EU MS/ AC policies and programmes towards Ukraine / E. Rathske. – Deliverable 1.5 in the frame of BILAT-UKR*AINA project. – 2014.

10. Bilat-ukraina. – [Electronic Resource]. – Available from: http://www.bilat-ukraina.eu/en/360.php

11. Abkommen zwischen der Regierung der Republik Österreich und dem Ministerkabinett der Ukraine über die Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Wissenschaft und Technik. – [Electronic Resource]. – Available from: http://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/BgblAuth/BGBLA_2004_III_135/COO_2026_100_2_147460.pdf

12. Naukovo-tekhnichne spivrobitnytstvo mizh Ukrainoiu ta Nimechchynoiu. – Posolstvo Ukrainy u Federatyvnii Respublitsi Nimechchyna. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/science

ТЕНДЕНЦІЇ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ

TRENDS OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION UKRAINE AND GERMANY

УДК 339.923

Манаєнко І.М.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського
Подвальна В.В.
студентка
Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського

У статті висвітлено основні показники зовнішньоекономічної співпраці між Україною та Німеччиною. Визначено їх значення для економічного розвитку обох країн. Досліджено основні напрями українсько-німецької співпраці. Виділено найважливіші галузі та найбільш перспективні сфери в експорті та імпорті. Проаналізовано значення та пріоритетність цієї співпраці як для України, так і для Німеччини. Встановлено перспективи для виведення цих відносин на новий рівень.
Ключові слова: *українсько-німецьке співробітництво, експорт, імпорт, товарообіг, інвестиції, європейська інтеграція.*

В статье отражены основные показатели внешнеэкономического сотрудничества между Украиной и Германией. Определены их значение для экономического развития обеих стран. Исследованы основные направления украинско-германского сотрудничества. Выделены важнейшие отрасли и наиболее перспективные сферы в экспорте и импорте. Проанализировано значение и приоритетность этого сотрудничества как для Украины так и для Германии. Установлено перспективы для вывода этих отношений на новый уровень.
Ключевые слова: *украинско-немецкое сотрудничество, экспорт, импорт, товарооборот, инвестиции, европейская интеграция.*

The article reflects the main indicators of foreign economic cooperation between Ukraine and Germany. Their importance for the economic development of both countries is determined. The main directions of the Ukrainian-German cooperation are explored. The most important industries and the most promising areas in exports and imports are identified. The significance and priority of this cooperation both for Ukraine and for Germany is analyzed. Prospects for the withdrawal of these relations to a new level have been established.
Key words: *Ukrainian-German cooperation, export, import, turnover, investments, European integration.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіка України знаходиться у кризовому становищі, хоча в останні роки помітна певна стабілізація економічних процесів. Історично важливим для економіки нашої країни є європейська інтеграція. Для цього необхідно покращувати та виводити на новий рівень відносини з провідними європейськими країнами. Німеччина одна з найважливіших європейських країн для України, що визначає необхідність зміцнювати українсько-німецькі відносини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хоча дійсно, Німеччина є одним з найважливіших європейських партнерів України, проблема українсько-німецьких відносин є недостатньо дослідженою сферою. Дослідженням цієї теми займалися такі науковці, як: Р. Кривонос [5] та Г. Старостенко [6]. Серед інших дослідників цій проблемі присвячені праці Г. Грабарчука [9], А. Мартинова [8], А. Кудряченка [9], С. Кондратюка [7] та інших вчених.

Постановка завдання. Метою даної наукової статті є дослідження основних аспектів зовнішньоекономічної співпраці України та Німеччини та пріоритетність розвитку цих відносин. Визначення найважливіших факторів, які впливають на зовнішньоекономічні відносини між країнами. Для досягнення цієї мети необхідно визначити основні показники двосторонніх зв'язків між країнами. Визначити напрями майбутньої співпраці та їх значення для обох країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відносини між Україною та Німеччиною складають тривалу історію. Наразі вони перебувають на сво-єрідному випробувальному терміні: за останні роки перед двома країнами з'явилося чимало можливостей для виведення відносин на новий більш якісний рівень. Зокрема, цьому посприяло підписання Україною угоди про вільну торгівлю із ЄС та скасування увізних мит з Євросоюзу. Проте, Україна має продемонструвати за цей час те, що німці цінують у партнерстві з іншими країнами: вміння дотримуватись чітких правил гри та вміння виконувати взяті на себе зобов'язання [4].

Відносини України та Німеччини є неймовірно важливими. Адже на шляху до Європи Німеччина є найближчим сусідом для України та надійним торговим партнером. Вона надає Україні найбільшу після США двосторонню допомогу. Так, як Україна має вигідне геополітичне положення та потенціал зовнішньоекономічного розвитку, то Німеччина також відводить важливу роль для співробітництва із Україною

Повноцінна інтеграція у європейський світовий простір для України є пріоритетним питанням. Для цього необхідно активно шукати шляхи ефективної співпраці з європейськими партнерами, поліпшення інвестиційного клімату та залучення нових іноземних інвесторів. Німеччина одна з найсильніших країн Європи. І підтримка та співробітництво із такою країною означає для України готовність Європи співпрацювати з нею, як із перспективним, передбачуваним партнером. Саме тому українсько-німецьке співробітництво є настільки важливим та навіть пріоритетним.

У процесі дослідження було виявлено, що у 2016 р. спостерігається пожвавлення двосторонньої торгівлі товарами та послугами між Україною

та Німеччиною, вона уперше за останні три роки змінила негативну тенденцію розвитку, зрісши на 4,1% відносно 2015 року і досягши більше, ніж 6,5 млрд дол. США [1]. Варто зазначити, що позитивні тенденції відбувалися протягом всього року на фоні поступового уповільнення динаміки падіння [1].

Серед країн Європейського Союзу Німеччині належить провідне місце у зовнішньоторговельному обороті України. У 2015 році експортні поставки до Німеччини складали 10,2% (електричні машини, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, механічні машини) [2]. Найбільші імпортні поставки серед країн ЄС здійснювалися із Німеччини – 25,9% від загального обсягу імпорту (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного) [2]. Експортні поставки зросли на 6,9% з 1,78 млрд дол. США у 2015 до 1,9 млрд дол. США у 2016, імпорт – на 3,0% з 4,5 млрд дол. США у 2015 до близько 4,6 млрд дол. США у 2016. (табл. 1). Особливо значні можливості зростання торгових об'ємів мають сільськогосподарська продукція та постачання продукції машинобудування та комплектуючих.

Але, як засвідчують проаналізовані данні, сальдо двосторонньої торгівлі зберегло негативне значення, зрісши відносно 2015 року на майже 13 млн дол. США до 2,7 млрд дол. США. Та все ж для українського експорту до Німеччини є великі перспективи для росту.

Таблиця 1

Показники двосторонньої торгівлі товарами та послугами України з Німеччиною (млн дол.США)

Показник торгівлі	2015 рік	2016 рік	Абсолютне відхилення, млн дол. США	Відносне відхилення,%
Товарообіг	6294,6	6554,7	260,1	4,1
Експорт	1779,9	1903,5	123,6	6,9
Імпорт	4514,7	4651,2	136,4	3,0
Сальдо	-2734,9	-2747,7	-12,8	-

Джерело: [2]

Для виявлення більш конкретної інформації та факторів, які впливають на такий стан, необхідно більш детально розглянути товарну структуру та обсяги експорту та імпорту між Німеччиною та Україною.

Протягом 2016 року товарооборот між Україною та ФРН зріс на 8,2% (зрісши з 5,3 млрд дол. США у 2015 до 5,7 млрд дол. США у 2016 році.), при цьому експорт товарів зріс на 7,2% до рівня 1,4 млрд дол. США, імпорт, відповідно, на 8,6% до 4,3 млрд дол. США. Проте сальдо двосторонньої торгівлі товарами зберігає від'ємне значення і склало майже 2,9 млрд дол. США (порівняно з 2,6 млрд дол. США у 2015) (табл. 2) [1].

Таблиця 2

Показники двосторонньої торгівлі товарами України з Німеччиною, млн дол. США

Показник торгівлі	2015 рік	2016 рік	Абсолютне відхилення, млн дол. США	Відносне відхилення,%
Товарообіг	5304,7	5742,3	437,6	8,2
Експорт	1328,1	1423,7	95,6	7,2
Імпорт	3976,6	4318,6	342,0	8,6
Сальдо	-2648,6	-2895,0	-246,4	-

Джерело: [2]

Відновлення позитивної динаміки стало можливим завдяки випереджальним темпам розвитку імпорту, який протягом року у порівнянні квартал до попереднього кварталу мав наступну динаміку: –10,9%, –0,5%, +24,0%, +11,5% [1]. Це свідчить про відновлення купівельної спроможності вітчизняного ринку, водночас побічним негативним наслідком мало зростання від'ємного балансу торгівлі не на користь України.

Статистичні дані німецької сторони також засвідчили позитивну тенденцію: товарообіг зріс на 13,5% до приблизно 6,0 млрд дол. США, експорт українських товарів зріс на 6,2% с клав майже 2,0 млрд дол. США, імпорт, відповідно, на 17,4% до 4,0 млрд дол. США [1].

Протягом 2016 року переважна більшість товарних поставок (питома вага яких склала 85% у структурі експорту) мала позитивну динаміку розвитку. До найбільш позитивних змін у 2016 році належить зростання обсягів експорту з України до ФРН приладів та оптичних апаратів на 56%, полімерних металів на 39%, меблів на 38%, маси з деревини та паперу на 36%, агропромислових виробів на 24%. Разом з тим відбулося зменшення експортних поставок транспортних засобів на 53%, недорогоцінних металів на 24%.

Якщо досліджувати товари агропромислового комплексу, то суттєво зросли поставки: насіння олійних культур (у 4,5 рази), м'ясних виробів (у 1,7 рази), цукру та кондитерських виробів (у 1,5 рази), молочних виробів та меду (+18%). Натомість поставки зернових культур скоротилися майже у двічі [1]. Можливо це було пов'язано із несприятливими погодними умовами, що призвело до зменшення урожаю зернових.

Порівнюючи співвідношення між українським експортом до ФРН та німецьким імпортом на даний момент, то можна спостерігати значні диспропорції у темпах зростання експорту проти імпорту. Серед найбільш популярних товарів, які імпортуються

з Німеччини, переважають автомобілі, лікарські засоби, нафтопродукти з нафти або бітумних матеріалів, тканини, машини та механізми для збирання та обмолоту сільськогосподарських культур, друкарське устаткування та інші машино технічні вироби [1].

У структурі імпорту товарів з ФРН до України найбільш позитивну динаміку мали такі види товарів: транспортні засоби, імпорт яких зріс у порівнянні з 2015 на 70%, також зріс імпорт товарів машинобудування на 32%. Ця тенденція є неймовірно важливою, адже українській промисловості для прискореної модернізації та виходу на світовий ринок з продукцією високого ступеня переробки необхідна якісна машинотехнічна продукція. Важливо відзначити зростання імпорту наступних товарів: товари хімічної промисловості(+17% (питома вага 18,2%)), полімерні матеріали (+11% (питома вага 8,0%)), продукція АПК (+14% (питома вага 7,7%)) [2].

Сфера послуг також є неймовірно важливим аспектом у відносинах між Україною та Німеччиною. У сфері послуг у 2016 р. обсяг двосторонньої торгівлі скоротився на 18% і склав близько 810 млн дол. США [2].

Експорт послуг з України до ФРН зріс на 6% до 480 млн дол. США (порівняно з 452 млн дол. США у попередньому році), імпорт скоротився на 38% до 330 млн дол. США (538 млн дол.. США у 2015 році).

Сальдо у торгівлі послугами зберігає позитивне значення і складає 150 млн дол. США, порівняно з негативним значенням у попередньому році [1]. Саме це дозволяє частково компенсувати негативне сальдо торгівлі товарами (табл. 3).

Таблиця 3

Показники двосторонньої торгівлі послугами України з Німеччиною, млн дол. США

Показник торгівлі	2015 рік	2016 рік	Абсолютне відхилення, млн дол. США	Відносне відхилення,%
Товарообіг	989,9	812,4	-177,5	-17,9
Експорт	451,8	479,8	28,0	6,2
Імпорт	538,1	332,5	-205,6	-38,2
Сальдо	-86,3	147,3	233,6	-

Джерело: [2]

У 2015 році Німеччина змістилася за обсягом інвестицій з другого на третє місце, поступившись лідерством Кіпру та Нідерландам. Але у 2016 р. все кардинально змінилося і тенденція до зменшення капіталу змінилася більш позитивною тенденцією, що свідчить про повернення довіри у німецьких інвесторів. Станом на 01.10.2016 р. кумулятивний обсяг інвестицій з ФРН склав 5,4 млрд дол. США, що становить 12% від загального обсягу надходження іноземного капіталу в економіку України. Протягом першого півріччя обсяг інвестицій з ФРН збільшився на 32 млн дол. США (рис. 1) [1].

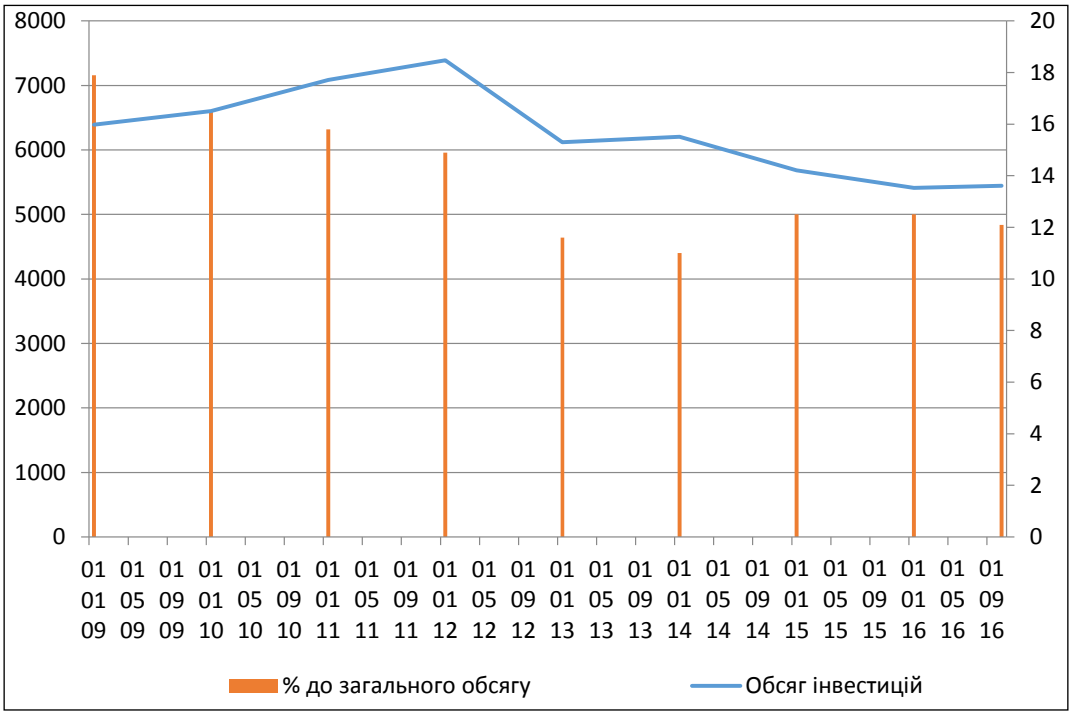

Рис. 1. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій з Німеччини в економіку України, млн дол. США

Джерело: [2]

Аналізуючи рис. 1, можна зробити висновки про значне зменшення інвестицій у 2013 та 2015 роках. Це було пов'язано з несприятливими політичними та соціально-економічними подіями, що відбулися в країні. Також цьому сприяла дуже серйозна проблема – корупція. Хоча ця проблема досі існує, проте, у 2016 році обсяг інвестиції має невелику тенденцію до зростання і в наступних роках передбачається подальше його збільшення. Адже, як говорять іноземні інвестори, Україна європейському бізнесу цікава перш за все дешевою робочою силою та близькістю до західноєвропейського споживача.

Станом на 01.10.2016 найбільші обсяги інвестицій з ФРН залучено у наступні види економічної діяльності:

– промисловість – 4,8 млрд дол. США у т.ч. металургійне виробництво – 4,3 млрд дол. США;

– виробництво гумових виробів – 243 млн дол. США;

– оптова та роздрібна торгівля – 245 млн дол. США;

За даними Держстату на території України зареєстровано близько 4 тис. підприємств з уставним капіталом, залученим з ФРН [2]. Також варто відзначити прямі інвестиції з України до ФРН. Українськими підприємствами інвестовано в економіку Німеччини 2,38 млн дол. США. Близько 50% українських інвестицій спрямовано до промисловості Німеччини [1]. Приплив німецьких капіталів, активна участь відомих фірм ФРН у модернізації багатьох перспективних українських підприємств набуває вирішального значення.

Кількість представництв німецьких фірм в Україні становить зараз близько 250, кількість німецьких фірм та спільних підприємств – близько 950, тенденція зростає. Загалом же в Україні існують понад 1200 фірм з участю німецького капіталу [3]. Це означає, що у найближчому майбутньому взаємовідносини України та Німеччини слугуватимуть орієнтиром і для інших країн регіону стосовно можливості плідної співпраці та налагодження взаємовигідних зв›язків із нашою країною.

Історія плідної співпраці на сучасному етапі, досягнений високий рівень взаєморозуміння між народами, спільні інтереси у розбудові мирної та стабільної Європи сприятимуть подальшому більш динамічному розвитку українсько-німецьких зв›язків. Важливо також і надалі інтенсифікувати наші економічні відносини та поліпшувати умови для торгівлі й інвестування.

Взаємний інтерес щодо трансформації України в рамках процесу європейської інтеграції, підписання, ратифікація Угоди про асоціацію й набуття чинності Зони вільної торгівлі з ЄС є дуже важливими та це призвело до неминучості європейської інтеграції для України, хоча достеменно не відомо наскільки цей процес буде незворотнім.

Для України є необхідним проведення ефективних реформ. Вони нададуть поштовху економіці, у сфері професійної підготовки висококваліфікованих фахівців та керівників, що забезпечить конкурентоспроможність українських підприємств. І саме у цьому питанні ФРН активно підтримує нашу державу.

В Україні існує велика кількість проблем, які перешкоджають ефективній співпраці із Німеччиною, а саме: загальна економічна та законодавча нестабільність, ненадійність нормативно-правової бази, несприятливе інвестиційне середовище, відсутність стабільності та прозорості, високий рівень бюрократії та корупції та інші.

Звичайно, в економічній сфері багато аспектів потребують ґрунтовного покращення. Але не піддається сумніву, що економічні відносини між ФРН та Україною мають великий потенціал.

Висновки з проведеного дослідження. Німеччина є одним із найважливіших партнерів України. В останні роки результати зовнішньоекономічної співпраці показують позитивну тенденцію. Порівняно з попереднім роком товарообіг зріс на 4%, що свідчить про пожвавлення експорту (+7%) та імпорту (+3%) між Україною та ФРН. Хоча загальне сальдо зовнішньо-торгівельного обороту залишається від'ємним (–2747,7 млн дол. США), Німеччина залишається однією з найважливіших та передових країн в експорті та імпорті нашої країни. Проте, варто відзначити, що негативна внутрішньополітична ситуація в Україні дещо стримувала українсько-німецьке співробітництво (і взагалі зовнішньоекономічну діяльність країни). Хоча Німеччина відстоює інтереси України та активно діє у напрямі врегулювання конфліктної ситуації. Для подальшого розвитку цих відносин уряд України має забезпечити ефективну відкриту економічну політику, перехід до європейських стандартів та подолання внутрішніх кризових явищ у країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Посольство України у Федеративній Республіці Німеччина: торговельно-економічне співробітництво між Україною та Німеччиною [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/trade

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Посольство Федеративної Республіки Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.kiew.diplo.de

4. Інститут світової політики. Україна-Німеччина: Як ситуативне партнерство перетворити на пріоритетне http://iwp.org.ua/ukr/public/1918.html

5. Кривонос, Р.А. Німеччина у структурі європейського співробітництва: дис… канд. політ. наук: 23.00.04 / Р.А. Кривонос; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К. – 2002. – 213 арк.

6. Старостенко, Г.В. Українсько-німецькі відносини: політичний та безпековий виміри співробітни-

цтва: дис. … канд. політ. наук: 23.00.04 / Г.В. Старостенко; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Ін-тут міжнар. відносин. – К. – 2004. – 207 арк.

7. Кондратюк С.В. Європейська політика об'єднаної Німеччини: автореф. … канд. політ. наук: 23.00.04 / Кондратюк С.В. – К. – 2003. – 22 с.

8. Мартинов А.Ю. Українсько-німецьке співробітництво у контексті європейської інтеграції (90-ті роки XX століття) / А.Ю. Мартинов; Ін-т історії України НАН України. – К. – 2000. – 86 с.

9. Кудряченко А.І. Україна і Німеччина – двосторонні відносини на початку 90-х років / А.І. Кудряченко, Г.О. Грабарчук. – К.: Т-во «Знання» України. – 1994. – 48 с.

REFERENCES:

1. Posolstvo Ukrainy u Federatyvnii Respublitsi Nimechchyna: torhovelno-ekonomichne spivrobitnytstvo mizh Ukrainoiu ta Nimechchynoiu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: http://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/trade

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Posolstvo Federatyvnoi Respubliky Nimechchyny [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: http://www.kiew.diplo.de

4. Instytut svitovoi polityky. Ukraina-Nimechchyna: Yak sytuatyvne partnerstvo peretvoryty na priorytetne http://iwp.org.ua/ukr/public/1918.html

5. Kryvonos, R. A. Nimechchyna u strukturi yevropeiskoho spivrobitnytstva : dys… kand. polit. nauk : 23.00.04 / R. A. Kryvonos ; Kyiv. nats. un-t im. Tarasa Shevchenka. – K., 2002. – 213 ark.

6. Starostenko, H. V. Ukrainsko-nimetski vidnosyny : politychnyi ta bezpekovyi vymiry spivrobitnytstva : dys. … kand. polit. nauk : 23.00.04 / H. V. Starostenko ; Kyiv. nats. un-t im. Tarasa Shevchenka. In-tut mizhnar. vidnosyn. – K., 2004. – 207 ark.

7. Kondratiuk S. V. Yevropeiska polityka obiednanoi Nimechchyny : avtoref. … kand. polit. nauk : 23.00.04 / Kondratiuk S. V. – K., 2003. – 22 s.

8. Martynov A. Yu. Ukrainsko-nimetske spivrobitnytstvo u konteksti yevropeiskoi intehratsii (90-ti roky KhKh stolittia) / A. Yu. Martynov ; In-t istorii Ukrainy NAN Ukrainy. – K., 2000. – 86 s.

9. Kudriachenko A. I. Ukraina i Nimechchyna – dvostoronni vidnosyny na pochatku 90-kh rokiv / A. I. Kudriachenko, H. O. Hrabarchuk. – K. : T-vo «Znannia» Ukrainy, 1994. – 48 s.

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ БІОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE OF BIOTECHNOLOGICAL PRODUCTS

УДК. 330.341.1

Тіпанов В.В.
к.е.н., доцент кафедри
міжнародної торгівлі
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

У статті визначено, що одним з факторів прискореного глобального науково-технічного розвитку є впровадження біотехнологій. Показано вплив біотехнологій на розвиток глобальної економіки. Проаналізовано географічну структуру світового біотехнологічного сегменту та визначено, що торгівля біотехнологіями набуває визначального значення в структурі зовнішньої торгівлі багатьох країн світу (у т.ч., БРІК).
Ключові слова: *науково-технічний розвиток, технологічні уклади, біотехнології, біоекономіка.*

В статье определенно, что одним из факторов ускоренного глобального научно-технического развития является внедрение биотехнологий. Показано влияние биотехнологий на развитие глобальной экономики. Проанализирована географическая структура мирового биотехнологического сегмента и выявлено, что торговля биотехнологиями приобретает определяющее значение в структуре внешней торговли многих стран мира (в т.ч., БРИК).
Ключевые слова: *научно-техническое развитие, технологические уклады, биотехнологии, биоэкономика.*

In the article certainly, that one of factors of speed-up global scientific and technical development there is introduction of biotechnologies. Influence of biotechnologies is rotined on development of global economy and it is well-proven that they are one of key it innovative segments. The regional pattern of world biotechnological market is analysed and certainly, that trading in biotechnologies acquires a determining value in the pattern of trade many leading countries of the world (in thereby, BRIK).
Key words: *scientific and technical development, technological modes, biogeotechnologies, bioeconomics.*

Постановка проблеми. Розвиток біотехнологій є одним із ключових інноваційних напрямів у міжнародній торгівлі. Упродовж найближчих років разом з нано та інформаційно-комунікаційними технологіями, прогнозується значне розширення сфер їх використання. У цілій низці провідних країн світу вже сьогодні центральне місце в розбудові своїх національних економік та розробці стратегій розвитку, відводиться саме цим сферам. Отже, без сумніву, активне впровадження цих напрямів у майбутньому не тільки забезпечить сталий соціально-економічний розвиток економік багатьох країн світу, а й впливатиме на вирішення багатьох глобальних проблем сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження результатів науково-технічного прогресу є досить популярними серед багатьох видатних вчених, зокрема: О. Амоші, В. Гейця, Ю. Глазьєва, Б. Данилишина, В. Дементьєва, К. Перес, К. Фрімена, Ю. Яковця та ін. Разом з тим недостатньо вивченими залишаються питання, що стосуються перспектив розвитку світової біотехнологічної галузі, аналізу сучасних тенденцій розповсюдження біотехнологій, їх застосування тощо. Тому поставлена проблема вимагає подальшого наукового пошуку.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз розвитку міжнародної торгівлі біотехнологічної продукції, виявлення її сучасних тенденцій і трендів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключовою ознакою трансформаційних змін в економічному базисі світового господарства на початку XXI ст. є формування шостого технологічного укладу (ТУ), який буде домінувати у період 2020–2060 рр. (див. табл. 1). На думку відомого вченого-економіста С.Ю. Глазьєва, його ключовими напрямами розвитку стануть біо- та нанотехнології, які будуть засновані на досягненнях генної інженерії, молекулярній біології, системі штучного інтелекту, глобальній інформаційній мережі і інтегрованій високошвидкісній транспортній системі [1].

Відмітимо, що нестабільність цін (стрімке підвищення) на енергоносії та мінеральну сировинну продукцію (насамперед, нафту) з одночасним наростанням фінансових спекуляцій на міжнародних ринках, появою фінансових бульбашок і подальший їх крах, сформували резонанс, який спровокував розгортання глобальної фінансово-економічної кризи у 2008–2010 рр. У той же час, це хоча і призвело до знецінення капіталу та погіршенню загального інвестиційного клімату, проте, сприяло переорієнтації інвестицій в умовах депресії з фінансових на реальні активи. Як наслідок, сьогодні (середина другого десятиліття XXI ст.) спостерігається зростання нових галузей, де новим центром тяжіння капіталу поступово стають нововведення шостого ТУ. З табл. 1 видно, що саме нано- і біотехнологіям відводиться центральне місце у стратегічному розвитку людства, а подальше становлення і зростання цих сегментів визначатиме глобальний економічний розвиток у найближчі два-три десятиліття. Вони стають реальним інструментом, за допомогою якого у майбутньому можуть бути вирішені глобальні проблеми сучасності. Не дивує і те, що торгівля нано- та біотехнологіями набуває визначального значення у структурі зовнішньої торгівлі багатьох країн світу (наприклад, БРІК), які вже сьогодні намагаються вибудовувати дієві виробничо-технологічні системи нового ТУ (технопарки, інноваційні кластерні структури, бізнес-інкубатори, платформи і хаби).

Таблиця 1

Хронологія та характеристика технологічних укладів (ТУ) [1;2;3]

ТУ	Роки	Ключові фактори	Технологічне ядро	Технологічні лідери
I	1775 - 1835	Текстильні машини, енергія води	Текстильна промисловість	Великобританія, Франція, Бельгія
II	1835 - 1880	Паровий двигун	Парове судноплавство, розвиток залізничного будівництва, чорна металургія	Великобританія, Франція, Німеччина, Бельгія, США
III	1880 - 1935	Електродвигун, сталь	Електротехніка, сталеливарна промисловість, неорганічна хімія	США, Німеччина, Великобританія, Швейцарія
IV	1935 - 1980	Двигун внутрішнього згорання, нафтохімія	Автомобілебудування, супутниковий зв'язок, органічна хімія, виробництво та переробка нафти	США, Західна Європа, Японія
V	1980 - 2020	Мікроелектроніка, програмне забезпечення	Електронна промисловість, програмне забезпечення, телекомунікації	США, Японія, ЄС
VI	2020 - 2060	Нанотехнології, клітинні технології, генна інженерія, штучний інтелект	Наноелектроніка, біотехнології, інформаційні технології, NBIC – конвергенція	США, Японія, ЄС, БРІК

Слід також зазначити, що зміна домінувальних ТУ завжди супроводжується серйозними зрушеннями в міжнародному поділі праці (МПП), зміною світових країн-лідерів і ранжируванням їх складу. Згідно концепції, яку сформулювали К. Фрімен і К. Перес [4], у кожному циклі розвитку світового господарства існує одна техно-економічна парадигма, що визначає пріоритетне положення певної галузі промисловості у глобальній економіці. При цьому, в період зміни цієї парадигми у світовому господарстві менш розвинені країни, отримують «вікна можливостей» (window of opportunity), перспективу наздогнати більш розвинені країни за рахунок освоєння та впровадження нових технологій і одразу перейти на вищий рівень економічного розвитку. Серед позитивних прикладів використання «window of opportunity», слід згадати повоєнний розвиток Японії, у 1980-х рр. – Фінляндії, а у 1990-х рр. – Ірландії. Проте, успішність виходу на ринок, на ранніх стадіях розвитку технологій, у значній мірі залежатиме від наявності у країні науково-технічного, освітнього потенціалу і її здатності ефективно вписуватися в непідготовлене зовнішнє середовище і у меншій, від розміру капіталу і наявності досвіду [5].

Таким чином, шанси зайняти лідируючі позиції виглядають значно більшими при конкуренції в нових галузях, на динамічних сегментах. До таких інноваційних секторів, на яких можуть спеціалізуватися країни задля модернізації своїх економік, у першу чергу слід віднести біотехнології, які дозволяють отримувати вигоду від економіки, що опирається на різноманітності – виробництві широко спектру продукції з використанням подібних технологій.

Отже, у класичному розумінні біотехнологія (від грец. bios – життя, techne – мистецтво, майстерність і logos – слово, навчання) – використання живих організмів і біологічних процесів у виробництві [6]. Сучасній біотехнології характерний комплексний підхід, широке використання досягнень і методів не лише фізики, хімії, молекулярної біології, але також і геноміки мікроорганізмів та біоінформатики, інженерної ензимології і моделювання, біокаталізу і дизайну його процесів тощо. Вона є міждисциплінарною галуззю, яка починає відігравати все більш значний вплив на вирішення цілої низки питань, що пов'язані з захистом навколишнього середовища, створенні нових матеріалів, підвищенні продуктивності сільського господарства, поліпшенні стану охорони здоров'я і якості життя в цілому.

Відповідно до прогнозів ОЕСР, до 2030 року біотехнології використовуватимуться при отриманні 35% продукції хімічної промисловості, 50% сільськогосподарського виробництва, 80% лікарських засобів (ЛЗ) [7].

Таблиця 2

Діяльність міжнародних біотехнологічних компаній за основними показниками у 2011–2014 рр. [11;12]

Показник	2011	2012	2013	2014
Доходи, млрд дол. США	83,1	89,8	99,0	123,1
R&D витрати, млрд дол. США	24,0	25,3	29,4	35,4
Чистий дохід, млрд дол. США	3,8	5,2	4,5	14,9
Ринкова капіталізація, млрд дол. США	367,2	477,3	794,8	1,064
Кількість працівників, тис. осіб	161,56	165,19	168,01	183,61
Кількість компаній	610	598	619	714

На думку багатьох міжнародних експертів, біотехнологія є одним з тих сегментів глобальної економіки, що вкрай динамічно розвивається (табл. 2). Так за оцінками компанії Ernst & Young, сумарний обсяг капіталізації міжнародних біотехнологічних компаній у 2014 р. оцінювався у 1,064 трлн дол.

США [12]. У той же час, за деякими прогнозами, обсяг світового ринку біотехнологій до 2025 р. може досягти 2–3 трлн дол. США, а прогнозовані темпи його зростання по окремим сегментам складатимуть від 5–9% до 30% щорічно [8].

Отже, світ стрімко рухається до нового економічного укладу, заснованому на використанні поновлюваної сировини, будування біоекономіки – економіки екологічно чистих продуктів та послуг, вироблених за допомогою біотехнологій; економіки, що базується на системному її використанні.

При цьому, нажаль, слід зауважити, що сьогодні дивіденди від розвитку цього сегменту світової економіки в основному отримують країни з розвиненою економікою, в яких розвиток біотехнологій і перехід до біоекономіки сприймають, як один з ключових механізмів виходу з кризи.

Так аналіз географічної структури світового біотехнологічного сегменту дає можливість констатувати, що ця галузь найбільш розвинена в США (80% від сумарного обсягу ринкової капіталізації ринку), ЄС (особливо в Німеччині, Франції, Швейцарії, Швеції та Данії), Канаді та Австралії (див. табл. 3). Ці ж країни переважно є і основними споживачам біотехнологічної продукції. Проте, очікується, що в найближче десятиліття, швидко зростаючими біотехнологічними ринками стануть країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (Китай, Індія) та Латинської Америки (Бразилія, Аргентина), де вже зараз реалізуються масштабні програми розвитку по всьому спектру біотехнологій.

Як видно з табл. 3 біотехнологічні компанії представлених вище країн за підсумками 2014 р. продемонстрували досить пристойні фінансові показники. Зокрема, їх чистий прибуток збільшився на 231% у порівнянні з 2013 р., склавши 14,9 млрд дол. США. Також зросли на 20% витрати компаній на R&D, досягнувши 35,4 млрд дол. США. Значно збільшилася за останні роки кількість крупних біотехнологічних компаній з капіталізацією вище 500 млн дол. США з 80 млн дол. США у 2009 р. до 144 млн дол. США у 2014 р. А до провідних гравців на цьому сегменті можна віднести такі компанії, як: Gilead Sciences, Biogen, Amgen, Celgene, Shire, Jazz Pharmaceuticals, Alkermes, Novozymes (див. табл. 4).

Причина зростання у посткризові роки ринкової капіталізації компаній та їх переорієнтація на нові

Таблиця 3

Фінансові показники розвитку ключових сегментів світової біотехнологічної галузі у 2014 р. [12]

Показник	Сегменти				Разом усі 4 сегменти	
	США	ЄС	Австралія	Канада	2014	зміна за рік,%
Доходи, млрд дол. США	93,1	23,9	5,8	0,26	123,1	24
R&D витрати, млрд дол. США	28,8	5,6	0,69	0,29	35,4	20
Чистий дохід, млрд дол. США	10,6	3,3	1,1	0,09	14,9	231
Ринкова капіталізація, млрд дол. США	853,9	162,1	42,2	5,2	1,064	34
Кількість працівників, тис. осіб	110,1	58,8	13,4	1,4	183,61	9
Кількість компаній	403	196	52	63	714	15

Таблиця 4

Зміна ринкової капіталізації провідних компаній США та ЄС, у кризові та посткризові роки (млрд дол. США та%) [12]

Компанії	Роки		Зміна	Середньорічний темп приросту,%
	2014	2009		
Топ-5 біотехнологічних компаній США				
Gilead Sciences	142,207	38,940	103,267	30
Biogen	80,163	15,472	64,691	39
Amgen	121,167	57,257	63,910	16
Celgene	89,343	25,591	63,752	28
Regeneron Pharmaceuticals	41,471	1,946	39,525	84
Топ-5 біотехнологічних компаній ЄС				
Shire	41,681	10,581	31,099	32
Jazz Pharmaceuticals	9,904	0,244	9,660	110
Alkermes	8,563	0,892	7,672	57
Novozymes	13,014	6,488	6,565	15
Actelion	12,915	6,367	6,549	15

сегменти (наприклад, у біотехнологічні), пояснюється у працях К. Перес, яка вважає, що саме після краху фінансових бульб наступає концентрація доступних інвестицій у нові технології та починає вибудовуватися нова платформа, яка може полегшити наступне «золоте століття» [9].

Характерною особливістю розвитку світової біотехнологічної галузі протягом декількох останніх років є те, що акції біотехнологічних компаній демонструють випереджаючу динаміку як у порівнянні з фондовими індексами, так і в порівнянні з котируваннями провідних транснаціональних фармацевтичних компаній (ТНфК) США і Європи.

Також слід відзначити суттєве зростання у 2014 р. кількості угод злиттів та поглинань M&A. Причому в якості компанії поглинача в основному виступали фармацевтичні компанії «Big Farma», а в якості мішені – біотехнологічні компанії (див. табл. 5).

У цілому на біотехнологічному ринку в 2014 р. було здійснено 68 угод – M&A, що на 46% більше, ніж у 2013 р. Таким чином, обсяг здійсненних злиттів та поглинань у світовій біотехнологічній галузі склав 49 млрд дол. США проти 23 млрд дол. США у 2013 р. відповідно.

Взагалі світовому біотехнологічному ринку притаманні наступні особливості. Так близько половини усіх венчурних інвестицій у біотехнології в Європі зосереджена у Великобританії, а Ізраїльський біотехнологічний ринок є одним з найбільших за кількістю галузевих стартапів на душу населення у світі. Німеччина – другий за значимістю біофармацевтичний ринок у світі після США тоді, як Франція володіє значним потенціалом в області біореакторів і агробіотехнологій. Данія – світовий лідер на ринку ензимів, і біотехнологічної продукції для лікування діабету, причому саме тут реєструється найбільша кількість галузевих патентів у світі. Бразилія – другий за величиною в світі виробник біоетанолу, а також за обсягами посівів біотехнологічних культур. В Австралії активно розвиваються агробіотехнології, а Аргентина спеціалізується на агробіотехнологіях і біоенергетиці. Індія є найбільшим в світі виробником рекомбінантних вакцин від гепатиту В та одним з лідерів за обсягами посівів ГМ культур [10].

Очевидно, що світовий ринок біотехнологічної продукції переживає період свого формування. А отже, не випадково, що провідні ТНК у галузі охорони здоров'я, агропромислового, харчового, нафтохімічного комплексу активно залучаються до більш масштабного використання на практиці можливостей біотехнологій, на подальший розвиток яких у першій половині XXI століття впливатимуть наступні чинники: соціально-демографічні (зростання населення планети та його старіння; зростаюча урбанізація; збільшення потреби в ресурсах, перш за все, воді, продуктах харчування, енергоносіях), економічні (дифузія впливу країн на розвиток глобальної економіки; зміна країн-лідерів у виробництві світового продукту; зростання доходів в країнах, що розвиваються; скорочення бідності і збільшення в світі частки середнього класу), екологічні (забруднення ґрунтів і вод у результаті діяльності людини; наростання глобальних змін клімату, – зростання контрастності існуючих погодних умов – збільшиться кількість опадів в зонах вологості, стане ще сухіше в зонах з низьким рівнем річних опадів; збільшиться кількість вуглекислого газу і інших парникових газів в атмосфері), технологічні (скорочення у світі площ орних земель із-за процесу урбанізації, потреб консервації, ґрунтової деградації; зменшення покладів мінеральних ресурсів та зміни динаміки цін на паливо; розширення вживання нових комунікаційних і виробничих технологій, а також медичних послуг), епідеміологічні (поширення вже існуючих захворювань та поява цілої низки абсолютно нових хвороб, у тому числі мутантних форм старих) тощо.

Таким чином, стає очевидним, що головною причиною застосування біотехнологій у майбутньому справедливо вважається потенціал їх можливостей для вирішення вищезазначених глобальних проблем.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи результати дослідження сучасних тенденцій розвитку міжнародного ринку біотехнологій, можна констатувати, що вони є ключовим напрямом науково-технічного розвитку, який створює принципово нові

Таблиця 5

Топ-10 найбільших M&A-угод на світовому біотехнологічному ринку в 2014 р. [12]

№	Компанія (поглинач)	Компанія(мішень)	Вартість угоди, млрд дол. США
1	Merck & Co. (США)	Cubist Pharmaceuticals (США)	9,5
2	Roche (Швейцарія)	InterMune (США)	8,3
3	Merck & Co. (США)	Idenix Pharmaceuticals (США)	3,85
4	Otsuka Pharmaceutical (Японія)	Avanir Pharmaceuticals (США)	3,5
5	Meda (Швеція)	Rottapharm (Італія)	3,093
6	Forest Laboratories (США)	Aptalis Pharma (Канада)	2,9
7	Endo International (Ірландія0	Auxilium Pharmaceuticals (США)	2,6
8	Johnson & Johnson (США)	Alios BioPharma (США)	1,75
9	Roche/Genentech (США)	Seragon Pharmaceuticals (США)	1,725
10	Baxter International (США)	Chatham Therapeutics (США)	1,41

умови для досягнення інноваційних зрушень в економіці будь-якої країни світу. У свою чергу, слід відзначити, що зважаючи на їх специфічність, реалізація будь-яких практичних заходів щодо створення і впровадження таких нововведень повинна ґрунтуватися на глибокому вивчені особливостей їх застосування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глазьев С.Ю., Харитонов В.В. / Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике: Монография. – М.: «Тровант». – 2009. – 304 с.

2. Авербух В.М. Шестой технологический уклад и перспективы России (краткий обзор) [Электронный ресурс] / В.М. Авербух // Вестник Ставропольского университета. – 2010. – Вип. 71 – С. 159–166. – Режим доступа: http://www.vestnik.stavsu.ru/71–2010/24.pdf

3. Василенко В. Технологические уклады в контексте стремления экономических систем к идеальности. [Електронний ресурс] / В. Василенко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 65–72. – Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13vvoski.pdf.

4. Freeman C. Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour / C. Freeman, C. Perez // Technical Change and Economic Theory / Edited by Dosi G. et al. L.: Pinter Publishers, 1988. P. 386–6

5. Дементьев В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / Препринт # WP/2009/252 – М.: ЦЭМИ РАН. – 2009. – 88р. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/CEMI-WP252–2009.pdf

6. Kafarski P. Rainbow code of biotechnology. / P. Kafarski. – CHEMIK. – 2012. – 811–816. pp. Access mode: http://www.chemikinternational.com/pdf/2012/08_2012/chemik_8_2012_01.pdf

7. Научно-техническое некоммерческое партнерство «Технологическая платформа БиоТех2030». Москва 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://biotech2030.ru/wp-content/uploads/2015/02/SPI_aktualizatsiya_20_08_2015.pdf

8. Тарас Юрій: «Біотехнології як засіб нарощення промислової могутності України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.old.svoboda.org.ua/dopysy/dopysy/047861/

9. Perez Carlota. Great Surges of Development and Alternative Forms of Globalization. 2007. Access mode: http://technologygovernance.eu/files/main/2007071109224545.pdf.

10. Обзор рынка биотехнологий в России и оценка перспектив его развития. 2014 // [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/20141020_Russia%20Biotechnology%20Market_fin.pdf

11. Ernst&Young. Biotechnology Industry Report 2013. Access mode: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Beyond_borders/$FILE/Beyond_orders.pdf

12. Ernst&Young. Biotechnology Industry Report 2015. Access mode: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-beyond-borders-2015/$FILE/EY-beyond-borders-2015.pdf

REFERENCES:

1. Hlazev S.Yu., Kharytonov V.V. / Nanotekhnolohyy kak kliuchevoi faktor novoho tekhnolohycheskoho uklada v ekonomyke: Monohrafyia. – M.: «Trovant», 2009. – 304 s.

2. Averbukh V.M. Shestoi tekhnolohycheskyi uklad y perspektyv y Rossyy (kratkyi obzor) [Elektronn yi resurs] / V.M. Averbukh // Vestnyk Stavropolskoho unyversyteta. – 2010. – Vyp. 71 – S.159-166. – Rezhym dostupa: http://www.vestnik.stavsu.ru/71-2010/24.pdf

3. Vasylenko V. Tekhnolohycheskye uklad y v kontekste stremlenyia ekonomycheskykh system k ydealnosty. [Elektronnyi resurs] / V. Vasylenko // Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava. – 2013. – Vyp. 1 (8). – S. 65-72. – Rezhym dostupu: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13vvoski.pdf.

4. Freeman C. Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour / C. Freeman, C. Perez // Technical Change and Economic Theory / Edited by Dosi G. et al. L.: Pinter Publishers, 1988. P. 386–6

5. Dementev V.E. Dlynn ye voln y ekonomycheskoho razvytyia y fynansov ye puz yry / Preprynt # WP/2009/252 – M.: TsEMY RAN, 2009. – 88p. [Elektronn yi resurs] – Rezhym dostupa: http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/CEMI-WP252-2009.pdf

6. Kafarski P. Rainbow code of biotechnology. / P. Kafarski. – CHEMIK, 2012. – 811-816. pp. Access mode: http://www.chemikinternational.com/pdf/2012/08_2012/chemik_8_2012_01.pdf

7. Nauchno-tekhnycheskoe nekommercheskoe partnerstvo «Tekhnolohycheskaia platforma ByoTekh2030». Moskva 2015. [Elektronn yi resurs] – Rezhym dostupa: http://biotech2030.ru/wp-content/uploads/2015/02/SPI_aktualizatsiya_20_08_2015.pdf

8. Taras Yurii: «Biotekhnolohii yak zasib naroshchennia promyslovoi mohutnosti Ukrainy». [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.old.svoboda.org.ua/dopysy/dopysy/047861/

9. Perez Carlota. Great Surges of Development and Alternative Forms of Globalization. 2007. Access mode: http://technologygovernance.eu/files/main/2007071109224545.pdf.

10. Obzor r ynka byotekhnolohyi v Rossyy y otsenka perspektyv eho razvytyia. 2014 // [Elektronn yi resurs] – Rezhym dostupa: https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/20141020_Russia%20Biotechnology%20Market_fin.pdf

11. Ernst&Young. Biotechnology Industry Report 2013. Access mode: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Beyond_borders/$FILE/Beyond_borders.pdf

12. Ernst&Young. Biotechnology Industry Report 2015. Access mode: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-beyond-borders-2015/$FILE/EY-beyond-borders-2015.pdf

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF MAKING DECISIONS IN THE INVESTMENT BANKING

УДК 336.71

Капраль О.Р.
здобувач
Національний університет водного господарства та природокористування

У статті проведено характеристику впливу чинників при прийнятті рішень в інвестиційному процесі банку. Доведено, що прийняття рішень має ґрунтуватися на виявленні і підтриманні оптимального співвідношення між рівнем ризику, доходності і ліквідності інвестиційного портфелю. Розроблено концепцію ефективного управління прийняттям рішень в інвестиційній діяльності банків.
Ключові слова: *прийняття рішень, інвестиційна діяльність банку, інвестиційний процес банку.*

В статье проведено характеристику влияния факторов при принятии решений в инвестиционном процессе банка. Доказано, что принятие решений должно основываться на выявлении и поддержке оптимального соотношения между уровнем риска, доходности и ликвидности инвестиционного портфеля. Разработана концепция эффективного управления принятием решений в инвестиционной деятельности банков.
Ключевые слова: *принятие решений, инвестиционная деятельность банка, инвестиционный процесс банка.*

The article characteristic factors of influence in decision-making process in the investment bank. Proved that the decision should be based on identifying and maintaining an optimal balance between risk, return and liquidity of the investment portfolio. The concept of good governance in the investment decisions of banks.
Key words: *decision making, investment bank, investment bank process.*

Постановка проблеми. В умовах кризових явищ в економіці і росту конкурентної боротьби у діяльності банків необхідно швидкий і зрозумілий алгоритм прийняття рішень. Прийняття рішень супроводжує всі управлінські функції при формуванні і впровадженні стратегії інвестиційної діяльності комерційного банку. Всі функції управління спрямовані на формування або реалізацію рішень і функцію управління технологічно можна представити у вигляді послідовності будь-яких пов'язаних із загальною ціллю рішень. Тому побудова алгоритму прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків сьогодні є надзвичайно актуальним, яке може упорядкувати наявні механізми управління і сприяти їх найбільш ефективній реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження даного питання зробили такі вітчизняні: О. Андросова [7], О. Вовчак [1], Н. Власенко [3], М. Житар [2, 4], О. Колодізєв [3], М. Кужелєв [4], Б. Луців [5], А. Пересада [6], А. Череп [7] та багато інших. Проте, багато питань у цій галузі залишаються недостатньо розробленими, що не дозволяє ефективно забезпечувати процес прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків.**Постановка завдання.** Мета статті – ідентифікувати концептуальні засади прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прийняття рішень в інвестиційній діяльності банку можна охарактеризувати з позиції процесного і системного підходів. Це процес, який реалізується з приводу вибору оптимального співвідношення між об'ємом і структурою вкладень, об'єктами інвестування, термінами інвестування, ціллю, вибором стратегії інвестування, формуванням і забезпечення інвестиційного портфелю, структури портфелю за видами цінних паперів, а також із встановлення допустимих значень рівня ліквідності і доходності портфеля.

Проведені дослідження [1–7] вказують на те, що етапи інвестиційного процесу відповідають етапам побудови ефективного інвестиційного портфеля. Виходячи з цього, процес прийняття рішення в інвестиційній діяльності банків повинен включати два етапи: стратегічний і оперативний.

На стратегічному етапі з урахуванням експертних оцінок, макроекономічних прогнозів, а також впливу інституційного середовища буде відбуватися вибір стратегії, яка має включати формулювання інвестиційної політики, визначення цілей інвестиційної діяльності банку, структури формування портфелів. Також слід встановити основні орієнтири для інвестування, визначити внутрішні ліміти інвестиційної діяльності, максимально допустимий рівень ризику і ліквідності. Це дозволить сформулювати основні цільові характеристики інвестиційних якостей активів.

На етапі оперативного управління у відповідності до кон'юнктури ринку відбувається оперативне коректування інвестиційного портфелю. Схема процесу прийняття рішень в інвестиційній діяльності банку наведена на рис. 1.

Виходячи з даних рис. 1, варто враховувати різноманітні фактори при прийнятті рішень. Вони обумовлені такими причинами:

– виникненням потреби в ліквідних засобах;

– появою більш вигідних альтернативних напрямів інвестування;

– погіршенням кредитоспроможності і фінансового стану позичальників (емітентів);

– зниженням рівня доходності вкладень;

– зміною законодавства і регулятивних вимог;

– зміною вимог до капіталу;

– підвищення рівня ризику цінних паперів і інструментів інвестування;

– зміною інвестиційної стратегії і інвестиційної політики банку.

Під чинниками впливу при прийнятті рішень в інвестиційній діяльності банків розуміється сукупність наявних альтернатив і можливостей для їх реалізації по формуванню і реструктуризації інвестиційного портфеля з позицій його об'єму, структури і рівня ризику в умовах дії інституціональних, адміністративних і ринкових обмежень, що відображає свободу вибору банком інвестиційних рішень з точки зору ресурсних, структурних, резервних, результативних, ризикових можливостей, які суттєво обмежуються зі сторони держави, самого банку й інвестиційного ринку.

Ріст впливу чинників при прийнятті рішень з однієї сторони розширює можливості, збільшує набір альтернатив як у ході формування інвестиційного портфеля, так і при його реструктуризації. Разом з тим у наявності є ряд негативних моментів (табл. 1).

З таблиці 1 видно, що прийняття рішень в інвестиційному процесі банку повинно ґрунтуватися на виявленні і підтриманні оптимального співвідношення між рівнем ризику, доходності і ліквідності інвестиційного портфеля.

Виявлення і підтримка такого співвідношення здійснюється, завдяки:

– вибору стратегічних параметрів інвестиційного портфеля банку з врахуванням інституційних формальних і неформальних обмежень;

– вибору організаційної структури управління інвестиційною діяльністю банку в частині розподілу повноважень, функціональних обов'язків, формування системи внутрішнього контролю, процедури прийняття і затвердження інвестиційних рішень в банку, ступеню централізації інвестиційного процесу;

– вибору стратегії управління інвестиційним портфелем з позиції необхідності здійснення моніторингу його основних параметрів;

– оптимізації структури інвестиційного портфеля з урахуванням рівня ліквідності ринку, яка визначається ринковою структурою, рівнем трансакційних витрат і податків, його прозорістю і однорідністю учасників, а також платоспроможністю позичальників та/або ліквідністю цінних паперів.

Рис. 1. Схема процесу прийняття рішення в інвестиційній діяльності банку

Джерело: власна розробка

Таблиця 1

Характеристики впливу чинників при прийнятті рішень в інвестиційному процесі банку

Адміністративні чинники	Інституційні чинники	Ринкові чинники
ЗРОСТАННЯ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ		
НЕГАТИВНИЙ ЕФЕКТ		
Зростання операційного ризику	Збільшення: ринкового ризику портфеля, кредитного ризику, ризику порушення фінансової стійкості банку	Зниження доходності
ПОЗИТИВНИЙ ЕФЕКТ		
Зростання ступеню оперативності прийняття рішень; прибутковості інвестиційної діяльності; рівня доходності Зниження внутрішніх трансакційних витрат	Збільшення: оперативності і маневреності; доходності діяльності банку; об'ємів інвестиційних вкладень; можливості диверсифікації інвестиційного портфеля	Зниження ризику ліквідності; збитків банку; еластичності витрат; зовнішніх трансакційних витрат Збільшення ліквідності цінних паперів
ЗМЕНШЕННЯ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ		
НЕГАТИВНИЙ ЕФЕКТ		
Зниження: прибутковості інвестиційної діяльності; рівня доходності; оперативності прийняття рішень Зростання внутрішніх трансакційних витрат	Зниження: оперативності і маневреності; доходності діяльності банку; об'ємів інвестиційних вкладень Зменшення можливості диверсифікації інвестиційного портфеля	Зростання: ризику ліквідності; збитків банку; еластичності витрат; зовнішніх трансакційних витрат Зниження ліквідності цінних паперів
ПОЗИТИВНИЙ ЕФЕКТ		
Зменшення операційного ризику	Зменшення: ринкового ризику портфеля; кредитного ризику; ризику порушення фінансової стійкості банку	Зростання доходності

Джерело: власна розробка

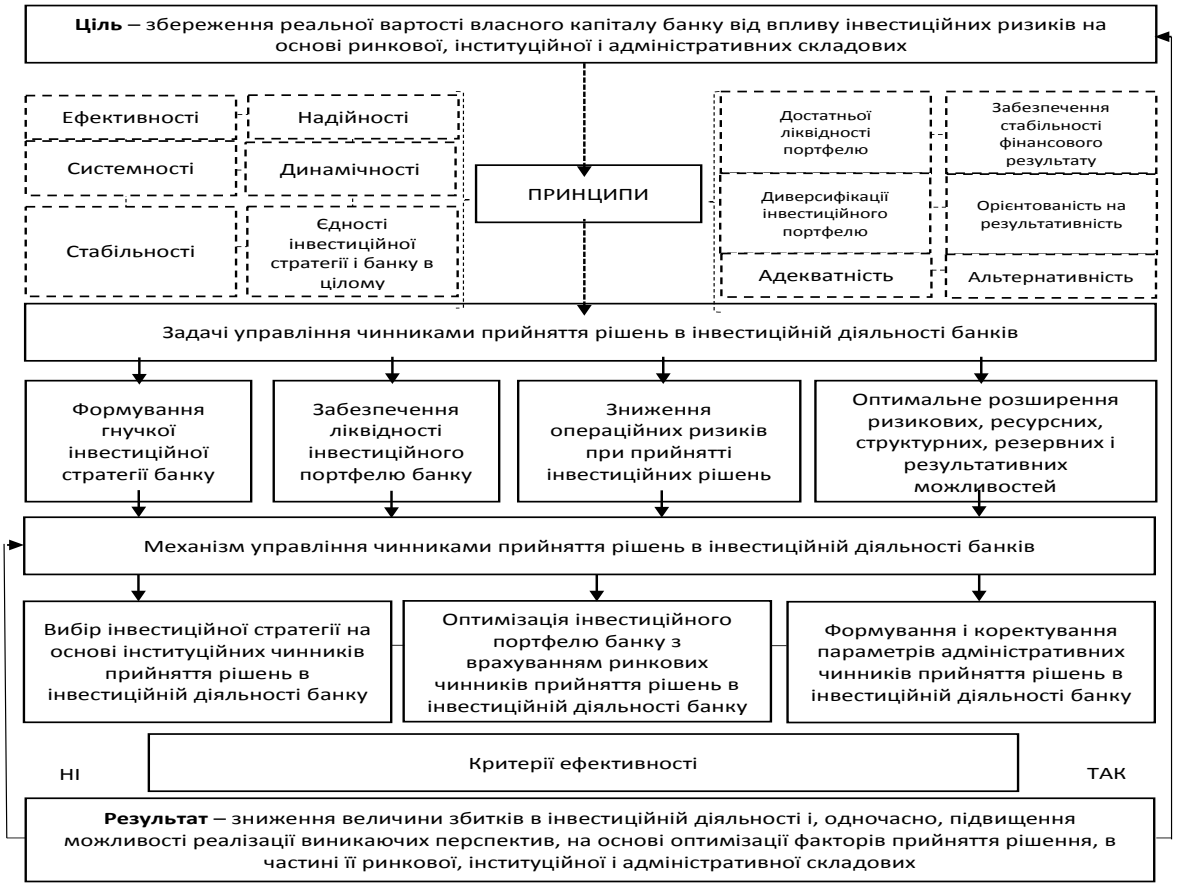

Рис. 2. Концепція управління прийняттям рішень в інвестиційній діяльності банків

Джерело: власна розробка

Таким чином, прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків має бути ефективно вбудовано в основні функції управління: планування, контроль, оцінка, аналіз, регулювання, прогнозування. Крім того, доцільним є розмежування функцій управління відносно кожного виду впливу чинників, а саме:

– по відношенню до ринкових чинників застосовуються такі функції управління, як прогнозування, аналіз, оцінка і контроль;

– інституційні – пов'язані з оцінкою і моніторингом;

– адміністративні – основані на регулюванні, моніторингу і контролі.

Відповідно до зазначеного, процес прийняття рішень в інвестиційній діяльності банку полягає в оптимальному розширенні альтернативних можливостей формування і реструктуризації інвестиційного портфелю на основі раціонального, ефективного і легітимного подоланні інституційних, адміністративних і ринкових обмежень.

Отже, вважаємо, що ідентифікувати концептуальні засади прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків можливо за умови побудови концепції управління прийняттям рішень в інвестиційній діяльності банків (рис. 2).

Отже, процес ефективного управління прийняттям рішень в інвестиційній діяльності банків представляє собою систему ідей та положень, яка визначає принципи, цілі, задачі, методи і механізм управління прийняттям рішень, а також критерії оцінки ефективності їх використання банком.

Висновки з проведеного дослідження. Характеристика впливу чинників при прийнятті рішень в інвестиційному процесі банку вказує на те, що рішення повинні ґрунтуватися на виявленні і підтриманні оптимального співвідношення між рівнем ризику, доходності і ліквідності інвестиційного портфеля завдяки:

– вибору стратегічних параметрів інвестиційного портфеля банку з врахуванням інституційних формальних і неформальних обмежень;

– вибору організаційної структури управління інвестиційною діяльністю банку в частині розподілу повноважень, функціональних обов'язків, формування системи внутрішнього контролю, процедури прийняття і затвердження інвестиційних рішень в банку, ступеня централізації інвестиційного процесу;

– вибору стратегії управління інвестиційним портфелем з позиції необхідності здійснення моніторингу його основних параметрів;

– оптимізації структури інвестиційного портфеля з урахуванням рівня ліквідності ринку, яка визначається ринковою структурою, рівнем трансакційних витрат і податків, його прозорістю і однорідністю учасників, а також платоспроможністю позичальників та/або ліквідністю цінних паперів.

Таким чином, система ідей та положень, яка визначає принципи, цілі, задачі, методи і механізм управління прийняття рішень, а також критерії оцінки ефективності їх використання банком – це розроблена автором концепція ефективного управління прийняттям рішень в інвестиційній діяльності банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О. Державне регулювання банківської інвестиційної діяльності в Україні [Текст]: дис… д–ра екон. наук: 08.02.03 / О. Вовчак; Львівський національний ун–т ім. Івана Франка. – Л. – 2005. – 486 с.

2. Житар М.О. Інституційні обмеження гнучкості прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків / М.О. Житар // Теоретико-методологічні основи дослідження процесів формування стратегії сталого розвитку соціально-економічної система в умовах інтеграції та глобалізації: моногр. / заг. ред. І.Ю. Швець. – Сімферополь: ДІАЙПІ. – 2013. – С. 125–132.

3. Колодізєв О.М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку / О.М. Колодізєв, Н.М. Власенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 342–347.

4. Кужелєв М.О. Фінансова гнучкість прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків [текст] монографія / М.О. Кужелєв., М.О. Житар. – К.: «Центр учбової літератури». – 2016. – 176 с.

5. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій / Б.Л. Луців // Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. – 2001. – 300 с.

6. Пересада А.А. Управление инвестиционным процессом: [Текст] /А. А. Пересада. – К.: Либра. – 2002. – 472 с.

7. Череп А.В. Банківські операції: навч. посібн. / А.В. Череп, О.Ф. Андросова. – К.: Вид – во «Кондор». – 2008. – 410 с.

REFERENCES:

1. Vovchak O. Derzhavne rehuliuvannia bankivskoi investytsiinoi diialnosti v Ukraini [Tekst] : dys... d–ra ekon. nauk: 08.02.03 / O. Vovchak; Lvivskyi natsionalnyi un–t im. Ivana Franka. – L., 2005. – 486 s.

2. Zhytar M. O. Instytutsiini obmezhennia hnuchkosti pryiniattia rishen v investytsiinii diialnosti bankiv / M. O. Zhytar // Teoretyko-metodolohichni osnovy doslidzhennia protsesiv formuvannia stratehii staloho rozvytku sotsialno-ekonomichnoi systema v umovakh intehratsii ta hlobalizatsii : monohr. / zah. red. I. Yu. Shvets. – Simferopol : DIAIPI, 2013. – S. 125–132.

3. Kolodiziev O. M. Kredytno-investytsiina diialnist bankiv Ukrainy: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku / O. M. Kolodiziev, N. M. Vlasenko // Biznes Inform. – 2013. – # 11. – C. 342–347.

4. Kuzheliev M. O. Finansova hnuchkist pryiniattia rishen v investytsiinii diialnosti bankiv [tekst] monohrafiia / M. O. Kuzheliev., M. O. Zhytar. – K. : «Tsentr uchbovoi literatury», 2016. – 176 s.

5. Lutsiv B. L. Bankivska diialnist u sferi investytsii / B. L. Lutsiv // Ternopil : Ekonomichna dumka, Kart–blansh, 2001. – 300 s.

6. Peresada A. A. Upravlenye ynvestytsyonn ym protsessom : [Tekst] / A. A. Peresada. – K. : Lybra 2002. – 472 s.

7. Cherep A. V. Bankivski operatsii: navch. posibn. / A. V. Cherep, O. F. Androsova. – K.: Vyd – vo «Kondor», 2008. – 410 s.

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

DEVELOPMENT OF MEASURES TO IMPROVE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

УДК 339.137.2:631.11

Мартіянова М.П.
к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Статівка К.О.
студентка
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У сучасних умовах перед підприємствами стоїть проблема в необхідності виявлення своїх конкурентних переваг та забезпеченні їх стійкості на конкурентному ринку на основі взаємоузгодження можливостей підприємств з невикористаними резервами з метою максимальної ефективності роботи. Одним із головних питань є оцінка конкурентоспроможності підприємства та подальша розробка заходів, спрямованих на виявлення та використання його конкурентних переваг. Сільське господарство є однією із пріоритетних галузей національної економіки. Сучасною найгострішою і актуальною проблемою ефективного функціонування агросфери є пошук шляхів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. У сільському господарстві пріоритетного значення набувають методи нецінової конкуренції, а цінова конкуренція діє в умовах її певного обмеження, бо зниження цін не завжди супроводжується зростанням споживання продукції, що виробляється галуззю, оскільки воно має певні фізіологічні обмеження. Тому в нашій роботі визначено основні проблеми та запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств України.
Ключові слова: *конкурентоспроможність, аграрний сектор, сільське господарство, конкурентні переваги, ринок, експорт.*

В современных условиях перед предприятиями стоит проблема в необходимости выявления своих конкурентных преимуществ и обеспечении их устойчивости на конкурентном рынке на основе взаимосвязи возможностей предприятий с неиспользованными резервами с целью максимальной эффективности работы. Одним из главных вопросов является оценка конкурентоспособности предприятия и дальнейшая разработка мероприятий, направленных на выявление и использование его конкурентных преимуществ. Сельское хозяйство является одной из приоритетных отраслей экономики. Довольно острой и актуальной проблемой эффективного функционирования агросферы является поиск путей обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. В сельском хозяйстве приоритетное значение приобретают методы неценовой конкуренции, а ценовая конкуренция действует в условиях ее определенного ограничения, поскольку снижение цен не всегда сопровождается ростом потребления производимой продукции отраслью, поскольку оно имеет определенные физиологические ограничения. Поэтому, в нашей работе определены основные проблемы и предложены направления повышения конкурентоспособности аграрных предприятий Украины.
Ключевые слова: *конкурентоспособность, аграрный сектор, сельское хозяйство, конкурентные преимущества, рынок, экспорт.*

In modern conditions, enterprises face the problem of the need to identify their competitive advantages and ensure their sustainability in a competitive market based on the interconnection of the capabilities of enterprises with unused reserves in order to maximize their efficiency. One of the main issues is the assessment of the enterprise's competitiveness and further development of activities aimed at identifying and using its competitive advantages. Agriculture is priority sectors of the economy. Today very acute and urgent problem of the effective functioning of the agrosphere is the search for ways to ensure the competitiveness of agricultural enterprises. In agriculture, the methods of non-price competition are taking precedence, and price competition is operating under conditions of limited resources, because the decline in prices is not always accompanied by an increase in demand of manufactured products of agriculture industry, because of certain physiological limitations. Therefore, our work identifies the main problems and suggests ways to increase the competitiveness of Ukrainian agrarian enterprises.
Key words: *competitiveness, agrarian sector, agriculture, competitive advantages, market, export.*

Постановка проблеми. Аграрний сектор набув нового значення для економіки України в контексті стрімкого зростання обсягів виробництва та експорту його продукції протягом останнього десятиліття. Внаслідок конфлікту на Донбасі різке падіння промислового виробництва і згортання металургійного експорту зумовило прискорену реструктуризацію економіки України, значно підвищивши значення агросектору у її структурі та експорті. Таким чином, АПК став сектором, який продовжив зростання у кризовий 2014 р. та вперше став лідером за обсягом експортних поставок. Це у свою чергу забезпечує подальше зміцнення впливу основних учасників аграрного ринку регіонального та центрального рівня на перебіг політико-економічних процесів у країні. У зв'язку з цим набуває особливої актуальності розгляд останніх тенденцій в агропромисловому секторі та перспектив прискорення реформ галузі.

У сучасних умовах перед підприємствами стоїть проблема в необхідності виявлення своїх конкурентних переваг та забезпеченні їх стійкості на конкурентному ринку на основі взаємоузгодження можливостей підприємств з невикористаними резервами з метою максимальної ефективності роботи. Одним із головних питань є оцінка конкурентоспроможності підприємства та подальша розробка заходів, спрямованих на виявлення та використання його конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальний внесок у дослідження концепції кон-

куренції зробили Д. Рікардо та А. Сміт. Проблеми конкурентоспроможності національної економіки та чинників її формування стали предметом наукового пошуку Й. Шумпетера. Дослідження конкурентних переваг у сучасному глобалізованому світі розкрито в роботах М. Афанасьєва, Л. Батченко, Н. Бідник, А. Воронкової, Н. Краснокутської, Т. Князєва, С. Оборської, О. Олексюка, М. Портера, Ю. Ратушного, І. Рєпіної, Ю. Самойлик, Р. Фатхутдінова, О. Федоніна, З. Шершньової, О. Янкового та ін.

Поряд із цим проблемам підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств присвячені праці сучасних економістів-аграрників О. Андрієвської, В. Амбросова, Т. Маренич, В. Борисова, І. Вінніченко, О. Витвицької, О. Краснорyцького, А. Гайдусь, І. Лукінова, О. Онищенко, Б. Пасхавера, М. Маліка, О. Нужної, А. Сітковської, В. Трегобчука, М. Хвесика та ін. Проте, динамічні зміни ринкового середовища після вступу України до СОТ і на шляху до євроінтеграції вимагають поглиблення й розширення досліджень щодо визначення напрямів посилення кокурентних позицій аграріїв на внутрішньому та зовнішньому ринках, що посилить продовольчу безпеку країни, створить умови для комплексного розвитку сільських територій.

Постановка завдання. Метою роботи є обґрунтування теоретико-методичних основ забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств України та розробка практичних рекомендацій щодо напрямів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрижневе положення категорії конкурентоспроможності у ринковій економіці є природним, тому логічно стверджувати, що спроби економічної оцінки конкурентоспроможності зароджувались разом з появою економічних відносин. З практичної точки зору проблема конкурентоспроможності та її підвищення одержала широке звучання тільки в останні два десятиріччя, що можна пояснити різкою зміною конкурентного середовища світової економіки.

Поняття конкурентоспроможності розглядається у різних аспектах і вживається практично до всіх економічних явищ і процесів. Так розглядають конкурентоспроможність товару чи послуги підприємства, інтеграційних угруповань, об›єднань, галузі, країни і регіону, міста і певної географічної території. До самого терміну «конкурентоспроможність» додаються різні префікси і означення: внутрішня, зовнішня, реальна, потенційна, мікро-, макро-, мезо-, міжнародна, глобальна, національна, стійка, синергійна, цінова, структурна тощо. З одного боку така «вузька спеціалізація» поняття сприяє глибшому розкриттю його змісту, але з іншого – вносить певну невизначеність у загальне розуміння категорії. До того ж відсутність системного наукового розуміння конкурентоспроможності є негативним фактором для проведення будь-яким підприємством ефективної економічної політики.

Оскільки не існує єдиної думки стосовно трактування конкурентоспроможності, то й не існує єдиного підходу і щодо визначення конкурентоспроможності підприємств. Остання, як вважає Жан-Жак Ламбен, – це спроможність задовольняти потреби покупців краще, ніж це роблять суперники. Конкурентоспроможність існуватиме до тих пір, поки фірма має конкурентну перевагу або завдяки особливим якостям, що відрізняють її від суперників, або з причини вищої продуктивності, яка забезпечує їй перевагу у витратах.

М.Е. Портер вважає, що необхідно розглядати конкурентоспроможність підприємства через порівняння його конкурентних переваг високого й низького порядку з аналогічними перевагами інших фірм на ринку.

Більшість економістів враховують переважно поточну конкурентоспроможність підприємства, яку пов'язують із конкурентоспроможністю продукції. Але за швидкозмінних умов на ринку в даних твердженнях не враховується потенціал підприємства.

Натомість конкурентоспроможність підприємства характеризується можливістю забезпечувати випуск і реалізацію продукції, яка за своїми ціновими та нецiновими факторами привабливіша, ніж продукція підприємств-конкурентів, використовуючи конкурентні переваги й потенційні можливості для забезпечення конкурентоспроможності продукції у майбутньому при зміні ринкової ситуації та попиту споживачів.

Отже, конкурентоспроможність підприємства залежить від конкурентоспроможності продукції й потенційної можливості забезпечити цю конкурентоспроможність у довгостроковому періоді. Саме потенційна можливість утримувати (завойовувати) конкурентні переваги в майбутньому є вирішальною для реальної оцінки конкурентної позиції певного підприємства порівняно з існуючими або потенційними конкурентами.

Потенційна (ресурсна) конкурентоспроможність підприємства – це економічна категорія, яка характеризується відносною можливістю підприємства за допомогою матеріальних, трудових, організаційно-технічних, управлінських і технологічних, фінансових ресурсів досягти конкурентоспроможності продукції на ринку.

Сільське господарство є однією із пріоритетних галузей національної економіки. Сучасною найгострішою і актуальною проблемою ефективного функціонування промислових підприємств є пошук шляхів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Процес формування конкурентоспроможних аграрних структур передбачає створення нормальних стартових умов для їхнього розвитку. Одним із найважливіших чинників, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність виробничих структур сільськогосподарських підприємств, є наявність від-

Таблиця 1

Виробництво основних сільськогосподарських культур у 2015 році в Україні

	Зернові та зернобобові культури		Цукрові буряки		Насіння соняшнику		Овочі відкритого ґрунту	
За 2015 рік	тис.т	у% до 2014р.	тис.т	у% до 2014 р.	тис.т	у% до 2014 р.	тис.т	у% до 2014р.
	60125,8	94,2	10330,8	65,7	11181,1	110,3	9214,0	95,6

повідних виробничих ресурсів (ресурсний потенціал) та ефективність їх використання у процесі виробництва. Рівень забезпеченості аграрних підприємств різниться, що впливає на їхню конкурентоспроможність. Її, як правило, ототожнюють лише із реальною конкурентоспроможністю (продукції) і не звертають достатньо уваги на потенційні можливості аграрних підприємств [1]. Тому необхідно розглянути поняття потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності, що суттєво впливає на рівень загальної конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Сільське господарство – одна з провідних галузей економіки України, яка має значні природні конкурентні переваги. Площа сільгоспземель України найбільша в Європі – 41,5 млн га (70% території), з них – 32,5 млн га використовуються для вирощування сільськогосподарських культур. Розвитку сектору також сприяють близькість основних ринків збуту, транспортна інфраструктура (залізниця, дороги, порти), постійне зростання світового попиту на продовольчі продукти і альтернативну енергетику, а також наявність порівняно дешевих трудових ресурсів.

В Україні у 2015 р. виробництво зернових культур зменшилося на 5,8%, а цукрових буряків аж на 34,3%, овочі зменшилися на 4,4%, а виробництво насіння соняшнику збільшилось на 10,3%. Зменшення пшениці було зумовлено погодними умовами (невихід озимої), а збільшення соняшнику – високою економічною привабливістю культури.

Ціни на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку за останні роки суттєво зросли. Передусім цьому сприяли два фактори: зростання попиту на продукти харчування внаслідок підвищення рівня життя у країнах, що розвиваються та погіршення врожайності у провідних країнах-експортерах сільськогосподарської продукції внаслідок природних катаклізмів. Кон'юнктура на світовому ринку аграрної продукції є надзвичайно сприятливою – зростання обсягу пропозиції не встигає за попитом. У цих умовах у надзвичайно виграшному становищі з точки зору прискорення економічного зростання знаходяться країни, що мають конкурентні переваги у вигляді сприятливих умов для ведення сільського господарства.

На сьогодні 213 українських підприємств здійснюють експорт сільськогосподарської продукції до краї-членів ЄС. Фактором, який сприятиме подальшому нарощуванню аграрного експорту до країн ЄС та зміни його якісної структури, є підвищення вимог безпечності та якості харчових продуктів і сировини за рахунок впровадження на підприємствах систем управління якістю (ISO) та систем управління безпечністю харчових продуктів (HACCP).

Однією з найбільш рентабельних культур тривалий час залишається соняшник. Сільськогосподарські виробники значно збільшили за період 1990–2015 рр. площі посівів під цією культурою, що позначилося на збільшенні валового збору насіння. Так у 2015 р., порівняно з 1990 р., обсяги виробництва соняшника зросли по Україні від 2570,8 тис. т до 11181,1 тис. т (у 4,3 рази). Аналогічна тенденція характерна і для Харківської області, тим паче, що природно-кліматичні умови сприяють вирощуванню культури в цій зоні. Динаміка обсягів виробництво соняшнику в Україні і Харківській області за період 1990–2015 рр. представлена на рис. 1.

Таблиця 2

Індекси цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами в Україні за 2015 рік

Роки	Індекс цін на продукцію рослинництва, 2015 рік
2009	109,1
2010	139,8
2011	115,7
2012	105,6
2013	91,8
2014	129,2
2015	167,2

Інтеграція України до світових сільськогосподарських ринків забезпечила доступ вітчизняних товаровиробників до сучасних технологій вирощування ряду основних культур. Це позначилося зростаннями продуктивності, збільшенням урожайності культур, зокрема соняшника.

Конкуренція для учасників ринкових відносин має об'єктивно примусовий характер, оскільки змушує їх систематично оновлювати технології, підвищувати продуктивність праці, знижувати або ж стримувати ціни на виготовлені товари [2]. Оцінка конкурентоспроможності підприємств аграрного сектора економіки перетворюється за таких умов на складну справу. З одного боку досить висока конкуренція, оскільки тут виробляється необхідна продукція, на яку є постійний, стійкий попит. З іншого боку діяльність в аграрному секторі має ризикований характер через значні коливання, велику залежність від природних, біологічних чинників.

У сільському господарстві пріоритетного значення набувають методи нецінової конкуренції, а цінова конкуренція діє в умовах її певного обмеження, бо зниження цін не завжди супроводжується зростанням споживання продукції, що виробляється галуззю, оскільки воно має певні фізіологічні обмеження. Зниження цін на продукти харчування може сприяти поліпшенню складу споживання, але це зовсім не означає, що людина з триразового перейде на п'ятиразове харчування.

Особливо ефективним у сільському господарстві є поліпшення якості продукції. Мова йде про суворе дотримання агротехнічної технології, вирощування екологічно чистої продукції, особливо цінних її сортів, поліпшення ряду якісних показників (підвищення жирності молока, цукристості буряків тощо) [3].

Глобалізаційні процеси для України є неминучим і тут діють закони виживання найсильнішого та найбільш конкурентного виробника. Сьогодні вітчизняні агровиробники програють, адже іноземні підприємства, що все більше виходять на український ринок, технологічно сильніші й конкурентоспроможніші [4].

Механізм глобалізації стимулює аграрні підприємства виробляти продукцію і здійснювати пошук кращих можливостей її реалізації на ринках, що можуть забезпечити вищий рівень прибутків [5].

Важливим чинником забезпечення ефективної діяльності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому.

У межах технологічного напряму основним є вирішення проблеми технологічного відставання, що особливо актуальне для вітчизняних підприємств. Причому проблема ця є комплексною і має, принаймні – це удосконалення технічної бази, а другий – організаційно-правове забезпечення. На думку багатьох економістів, подолання технічного і технологічного відставання потребує не просто переходу на сучасні технології, а впровадження комплексу відносин, що називається корпоративною культурою. Така культура має запозичуватися звичайно у найпередовіших компаній з тривалим досвідом роботи в ринковому середовищі.

Ресурсний напрям відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглядати в динаміці, а також за можливістю

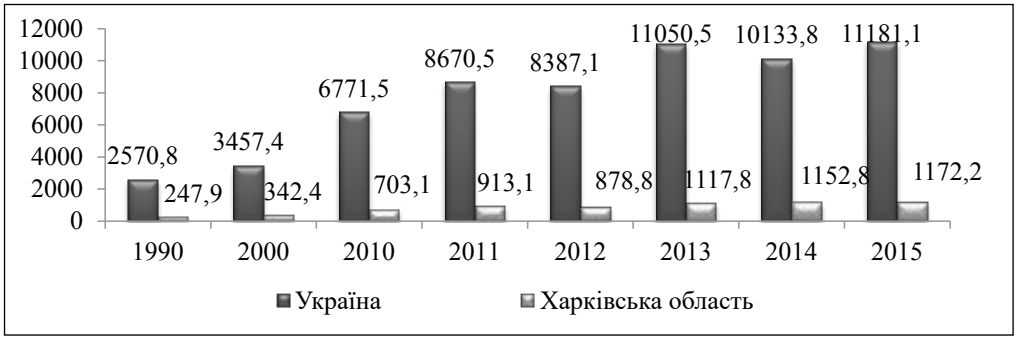

Рис. 1. Динаміка обсягів виробництво соняшнику в Україні і Харківській області за період 1990–2015 рр., тис. т

Рис. 2. Динаміка урожайності соняшнику в Україні і Харківській області за період 1990–2015 рр., ц/га

порівняти з показниками діяльності конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема, такі: зменшення обсягів незавершеного виробництва; удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності); зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Досвід зарубіжних і вітчизняних підприємств доводить, що серед внутрішніх чинників управління конкурентоспроможністю агарних підприємств значну увагу слід приділяти поліпшенню маркетингової орієнтації суб'єкта господарювання, додатковій підтримці маркетингової служби.

Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) провело дослідження з метою визначення позитивної залежності між ступенем впровадження маркетингу і рівнем конкурентоспроможності на українських підприємствах [6]. Результати дослідження показали існування тісного взаємозв'язку між ступенем розвитку маркетингової орієнтації і конкурентоспроможністю за всіма трьома напрямами вимірювання. Аналіз діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств свідчить про низьку якість проведення маркетингових заходів, що використовуються менеджментом господарюючих суб'єктів. Основним напрямом підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств є створення маркетингових служб. Але це, насамперед, стосується підприємств середніх і великих розмірів.

Їх основним завданням є забезпечення ефективності збутової діяльності підприємства є її здійснення на основі маркетингу як інтегратора, що відіграє провідну роль у комплексі взаємопов'язаних процесів виробництва, збуту і споживання продукції. Окрім цього, важливе значення має система організаційних заходів з управління конкурентоспроможністю, що мають включати виділення маркетинговим службам стратегічно важливих функцій управління, комплектування їх висококваліфікованими фахівцями та надання необхідного технічного і методологічного забезпечення.

У загальному вигляді ресурси підприємства розуміються, як сукупність засобів, запасів, джерел, засобів і предметів праці, що маються в наявності у підприємства і здатних бути мобілізованими і приведеними в дію, а також використаними для досягнення його цілей. Мати достатні ресурси для підприємства означає мати у своєму розпорядженні необхідні можливості за певних умов для свого розвитку і нормального функціонування відповідно до поставленої мети.

Негативною тенденцією зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією є те, що у структурі аграрного експорту останніх років суттєво підвищилася частка продуктів рослинного походження та зменшилася частка готових харчових продуктів, жирів, олії тваринного і рослинного походження, відповідно, а також живих тварин і продуктів тваринного походження. Хоча найбільший інтерес для України становить саме продукція сільськогосподарської переробки, виробництво та експорт якої забезпечує високу додану вартість і є стратегічним пріоритетом для держави та одним із важливих якісних критеріїв економічної оцінки ступеня конкурентоспроможності розвитку агропромислового комплексу.

Ще однією із проблем є відтік іноземних інвестицій з України. Так за 2014 рік з сільського, лісового та рибного господарств України було виведено понад 245 млн доларів прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), що дорівнює близько 29% від загального їх обсягу [7]. Даний процес вплинув і на фінансування польових робіт у 2015 році.

Багато потенційних іноземних інвесторів утримуються від інвестування в аграрний сектор, мотивуючи це насамперед нестабільністю законодавства, надмірним податковим тиском, нестабільністю на валютному ринку, неготовністю більшості українських партнерів дотримуватися договірних зобов'язань, нечіткою роботою судової системи та іншими факторами, що формують інвестиційний клімат держави [8].

Висновки з проведеного дослідження. Не зважаючи на велику кількість проблем, сільське господарство України все ж має значний потенціал розвитку, що обумовлено в першу чергу наявністю родючих ґрунтів та сприятливого клімату. Але для того, щоб Українське сільське господарство стало дійсно конкурентоспроможним, необхідний цілий комплекс рішень, які стосуються як внутрішнього розвитку, так і експортних можливостей. Зокрема, потребують поліпшення умови розвитку бізнесу в Україні шляхом удосконалення законодавчої бази, створення ефективного захисту прав власності для інвесторів, вирішення питань щодо фінансування аграріїв до початку збирального сезону. Потрібно забезпечити розвиток соціальної інфраструктури, логістичної системи, створити потужну елеваторну базу. Необхідні конкретні кроки щодо розвитку біопаливної промисловості, що дозволить створювати продукцію з доданою вартістю, забезпечить додаткові робочі місця і надходження до бюджету. Важливим завданням є приведення українського законодавства щодо якості продукції у відповідність до європейських вимог, проведення сертифікації підприємств галузі, застосування стандартів якості та безпечності продукції згідно з міжнародними вимогами, що дозволить підвищити імідж та конкурентоспроможність української аграрної продукції на зовнішніх ринках.

Отже, сільське господарство розглядається сьогодні, як одна з пріоритетних галузей національної економіки, тому питання ефективного функціонування аграрних підприємств є дуже актуальним і вимагає активного пошуку шляхів забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

У подальших дослідженнях автори планують розглядати питання щодо вибору найбільш адекватних методів оцінки конкурентоспроможності саме для підприємств аграрного сектору економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Місевич М.А. Потенційна (ресурсна) конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств Житомирської області / М.А. Місевич // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 126–132.

2. Гапанович О.С. Фактори конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / О.С. Гапанович. – Режим доступу: http:// www.nbuv.gov.ua/.

3. Кулаєць М.М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та продуктів харчування / М.М. Кулаєць, М.Ф. Бабієнко, О.Д. Витвицька, Л.М. Усаченко // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 24–27.

4. Краснорyцький О.О. Методичні протиріччя в оцінці конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / О.О. Краснорyцький, А.Ю. Гайдусь // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 103–109.

5. Павленко О. Розвиток агропромислового комплексу – ключ до соціально-економічної і фінансової стабільності нашої країни [Електронний ресурс] – Режим доступу до інформації: http:// www.agroua.net/news/index.php?nd=20&monthsel=04&yearsel=2015

6. Андрієвська О.В. Підвищення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств шляхом поліпшення маркетингової орієнтації / О.В. Андрієвська // Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та фінансування: мат-ли II Всеукраїнської наук.-практ. Інтернет-конференції 18–19 листопада 2013 р. – Херсон: Грінь Д.С.. – 2013. – С. 10–12.

7. Обсяг прямих іноземних інвестицій у сільське господарство України зменшився на третину за останній рік, – УКАБ [Електронний ресурс] – Режим доступу до інформації: http://www.agroua.net/news/index.php?nd=07&mo nthsel=04&yearsel=2015

8. Зоря А. Щоб інвестиції принесли урожай / А. Зоря, К. Звягіна // Агробізнес. – 2015. – № 6(301). – С. 18–20.

REFERENCES:

1. Misevych M.A. Potentsiina (resursna) konkurentospromozhnist vysokotovarnykh silskohospodarskykh pidpryiemstv Zhytomyrskoi oblasti / M.A.Misevych // Ekonomika APK. – 2007. – # 3. – S. 126-132.

2. Hapanovych O.S. Faktory konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / O.S.Hapanovych. – Rezhym dostupu: http:// www.nbuv.gov.ua/.

3. Kulaiets M. M. Shliakhy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti sils-kohospodarskoi produktsii ta produktiv kharchuvannia / M. M. Kulaiets, M. F. Ba¬biienko, O. D. Vytvytska, L. M. Usachenko // Ekonomika APK. – 2012. – # 9. – S. 24-27.

4. Krasnorutskyi O. O. Metodychni protyrichchia v otsintsi konkurento-spromozhnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv / O. O. Krasnorutskyi, A. Yu. Haidus // Ekonomika APK. – 2011. – # 11. – S. 103-109.

5. Pavlenko O. Rozvytok ahropromyslovoho kompleksu – kliuch do sotsialno-ekonomichnoi i finansovoi stabilnosti nashoi krainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do informatsii : http://www.agroua.net/news/index.php ?nd=20&monthsel=04&yearsel=2015

6. Andriievska O.V. Pidvyshchennia rivnia konkurentospromozhnosti ah¬rarnykh pidpryiemstv shliakhom polipshennia marketynhovoi oriientatsii / O.V. Andri¬yevska // Aktualni aspekty rozvytku pidpryiemstv ahrarnoi sfery: oblik, audyt ta finansuvannia: mat-ly II Vseukrainskoi nauk.-prakt. Internet-konferentsii 18-19 lystopada 2013 r. – Kherson: Hrin D.S., 2013. – S. 10-12.

7. Obsiah priamykh inozemnykh investytsii u silske hospodarstvo Ukrainy zmenshyvsia na tretynu za ostannii rik, – UKAB [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do informatsii : http://www.agroua.net/news/index.php?nd=07&mo nthsel=04&yearsel=2015

8. Zoria A. Shchob investytsii prynesly urozhai / A. Zoria, K. Zviahina // Ahrobiznes. – 2015. – # 6 (301). – C. 18-20.

СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ОРГАНІЧНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

CREATION OF REGIONAL ORGANIC AGRICULTURE CLUSTERS IN UKRAINE

УДК 339.13.01

Маслак О.М.
к.е.н, доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту. Сумський національний аграрний університет
Гужвенко С.М.
старший викладач кафедри логістики та виробничого менеджменту. Сумський національний аграрний університет

У статті розглядаються особливості створення регіональних органічних сільськогосподарських кластерів в Україні. Зокрема: уточнюється поняття кластеру, наводяться дані щодо операторів органічного виробництва, проводиться аналіз стану виробництва сільськогосподарської продукції домогосподарствами населення, зазначається кількісна характеристика сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; визначаються перспективи подальшого розвитку товарного виробництва органічної продукції у малих господарствах через об'єднання в кооперативи та створення регіональних кластерів.
Ключові слова: *кластер, органічна продукція, ринок органічної продукції, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.*

В статье рассматриваются особенности создания региональных органических сельскохозяйственных кластеров в Украине. В частности уточняется понятие кластера, приводятся данные об операторах органического производства, проводится анализ состояния производства сельскохозяйственной продукции домохозяйствами населения, указывается количественная характеристика сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов; определяются перспективы дальнейшего развития товарного производства органической продукции в малых хозяйствах через объединение в кооперативы и создание региональных кластеров.
Ключевые слова: *кластер, органическая продукция, рынок органической продукции, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив.*

The article considers features of the creation of regional organic agriculture clusters in Ukraine. In particular, it defines more accurately a concept of cluster, provides data about operators of organic production, makes an analysis of the state of agricultural production by households of the population, gives a quantitative characteristics of agricultural service cooperatives; determines prospects of further development of commercial organic production in small households through the combination in cooperatives and creation of regional clusters.
Key words: *cluster, organic production, organic market, agricultural service cooperative.*

Постановка проблеми. Сучасний продовольчий ринок характеризується зростанням попиту на органічну продукцію. Така ситуація виникла через збільшення використання синтетичних агрохімікатів при виробництві традиційної продукції, забруднення довкілля, що впливає на підвищення екологічної свідомості населення. Разом з тим, за наявності зовнішнього та внутрішнього попиту, ринок органічної продукції в Україні розвивається повільно. Існуюча наявність операторів цього сегменту ринку не в змозі забезпечити зростальні потреби споживачів. При цьому продукція, яка вирощується домогосподарствами населення за принципами органічного виробництва, не потрапляє до споживачів через відсутність належної інфраструктури та дієвих механізмів функціонування цього сегменту ринку. Тож виникає потреба у проведенні досліджень щодо організації дрібнотоварного органічного виробництва та створення відповідних механізмів постачання такої продукції кінцевим споживачам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. *Особливості* вітчизняного та світового ринку органічної продукції досліджували такі вчені-економісти, як: В. Артиш, Р. Безус, Н. Бородачева, Х. Віллер, Я. Горчаков, Д. Горшков, Т. Дудар, Т. Зайчук, Н. Зіновчук, І. Кириленко, Л. Кілчер, М. Кобець, А. Мазурова, Є. Милованов, В. Писаренко, О. Рудницька, А. Сахота, О. Скидан, М. Федоров, О. Ходаківська, А. Ходус, К. Холгер, О. Шубравська, М. Юсефі та інші. У свою чергу проблемам об'єднання дрібнотоварних виробників сільськогосподарської продукції шляхом кооперації присвячували свої праці такі науковці, як: М. Драгоманов, В. Зіновчук, О. Крисальський, М. Кисіль, В. Андрійчук, А. Гуторов, Л. Бойко, Г. Підлесецький, В. Месель-Веселяк, Н. Морозюк, Є. Храпливий, Ю. Нестерчук та багато інших. Разом з тим, незважаючи на велику плеяду вчених та досягнуті результати проведених досліджень, наразі залишаються невирішеними окремі проблеми, зокрема, щодо наповнення внутрішнього ринку органічною продукцією виробленою малими господарствами. Виходячи з цього, обрана тема дослідження є актуальною та своєчасною.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей створення регіональних органічних сільськогосподарських кластерів в Україні, що зумовило постановку та необхідність вирішення наступних завдань: уточнити поняття кластеру; провести аналіз стану виробництва сільськогосподарської продукції домогосподарствами населення; визначити перспективи подальшого розвитку товарного виробництва органічної продукції у малих господарствах; розробити модель регіонального органічного сільськогосподарського кластеру.

Виклад основного матеріалу. Поняття кластеру. У сучасному науковому розумінні існує декілька визначень кластеру, які здебільшого доповнюють одне одного. Лише у вільній енциклопедії «Вікіпедія» наведено декілька визначень цього поняття. Зокрема: кластер – це географічна концентрація подібних, суміжних або додаткових підприємств

з активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги і мають спільні можливості або загрози.

Кластер – це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону.

Кластер – мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозалежних у процесі створення додаткової вартості.

Кластер – група розташованих на території поселення або поблизу його взаємозалежних підприємств та організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного.

Кластер являє собою групу локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, вузів та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного [1].

За визначенням М. Портер, кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств із стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [2, с. 259].

Кластери дозволяють підприємствам більш гнучко реагувати на зміну умов ведення бізнесу. З урахуванням накопиченого досвіду функціонування кластерів можна визначити основні умови, без яких створення та успішний розвиток кластерних структур практично неможливий. Сутність даної концепції полягає в дотриманні окремих необхідних умов, зокрема:

1. Ініціатива – ініціативні та впливові люди із числа підприємців, структур влади, громадських організацій, навчальних закладів, здатні своїм авторитетом, розумом, організаторськими здібностями, спроможністю і вмінням згуртувати, зацікавити та на ділі довести корисність кластерів як для самих їхніх членів, так і для регіону. Без ініціативи неможливо реалізувати навіть найпростіші проекти.

2. Інновації – нові технології в організації виробництва, збуту, керування, фінансування, здатні відкрити нові можливості в конкурентній боротьбі. Тільки нові, оригінальні, нестандартні ідеї і ноу-хау можуть зацікавити інвестора.

3. Інформація – доступність, відкритість, обмін знаннями, створення баз даних та інтернет – сторінок, що дозволяють одержувати переваги в доступі до ринків постачання предметами праці, збуту продукції, кваліфікованої робочої сили. Без обміну інформацією про потенційні можливості регіону, його пріоритети, інвестиційну привабливість і перспективи розвитку неможливе будь-яке, а тим більше, ефективне інвестування.

4. Інтерес – забезпечує основну умову життєдіяльності підприємницької або суспільної структури, що обов'язково припускає наявність зацікавленості учасників *кластерних об'єднань та одержання ними певної економічної вигоди. Тільки економічна вигода від вкладеного капіталу є запорукою реалізації реальних інвестиційних проектів.*

5. Інтеграція – передбачає використання нових кластерних технологій співробітництва фірм на галузевому і територіальному рівнях за підтримки науки та органів влади. Об'єднання зусиль влади, бізнесу та інституцій є запорукою успішних інвестицій [3, с. 199–200].

Поняття кластеру вже тривалий час використовується в науковій діяльності та підготовці фахівців, знайшло відображення в міжнародній практиці та запроваджується в Україні. Проте, кластери ще не набули поширення при виробництві органічної сільськогосподарської продукції її переробки та реалізації, участі в цих процесах інших зацікавлених господарюючих суб'єктів. Разом з тим цей напрям розвитку господарської діяльності в сегменті органічного виробництва та ринку органічної продукції є перспективним для України.

Передумови формування кластерів. За даними Федерації органічного руху в Україні, у період з 2005 до 2015 років загальна чисельність органічних господарств збільшилася до 210, або майже у 3 рази. При цьому площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні, задіяних під вирощуванням органічної продукції досягла у 2015 році майже 411 тис. га, що більше порівняно з 2010 роком у 1,7 рази. При цьому великі та середні підприємства здебільшого займаються вирощуванням зернових, зернобобових та олійних культур. У свою чергу більшість малих підприємств вирощують овочі, фрукти, зелень, виноград, баштанні культури [4].

Разом з тим найбільшим попитом користуються органічні молоко та молочні продукти, м'ясо та м'ясні продукти, овочі та фрукти, соки, крупи, борошно тощо. Виробництво таких видів продукції в Україні є малорозвиненим. Реалізація продукції відбувається через мережі супермаркетів, спеціалізовані магазини, а також в останній час, через мережу Інтернет [5]. Для того, щоб вийти на внутрішній ринок органічної продукції та реалізовувати її через діючу роздрібну мережу необхідно мати перш за все достатній обсяг однорідної продукції придатної для реалізації кінцевому споживачеві та забезпечити її систематичне постачання впродовж року. Це вдається зробити великим підприємствам, які мають необхідні виробничі

ресурси, розвинену складську інфраструктуру та переробні потужності. У свою чергу у дрібних товарних виробників відсутня така можливість, тож продукція, як правило, реалізується в сезон збору врожаю через мережу місцевих селянських ринків або власні магазини.

Загалом в Україні налічується близько 14,5 мільйонів домогосподарств населення, а їх частка у сільськогосподарському виробництві за підсумками 2015 року становила 44,9 відсотків [6]. За офіційною статистикою господарствами населення виробляється молока – 75% від загального виробництва в країні, м'яса – 37%, картоплі – 98%, овочів – 86%, фруктів і ягід – 81 відсотків. До того ж виробляються значні обсяги зерна і навіть технічних культур [7, 8].

Здебільшого продукції виробляється домогосподарствами населення для власних потреб, а її надлишки реалізуються на селянських ринках або через заготівельні структури переробних підприємств. Серед виробленої домогосподарствами населення найбільшу частку в загальній товарній продукції мають картопля (64%), плодово-ягідна продукція (61%) та молоко (60%) [9].

Більшість господарств населення виробляють агропродукцію, дотримуючись принципів органічного виробництва. Так у 2015 році підживлювали ґрунт органічними добривами 83,8% домогосподарств населення, при цьому майже половина таких господарств взагалі не використовували мінеральні добрива. Як наслідок, якість ґрунту своїх земельних ділянок оцінювали, як хорошу 25,7% домогосподарств сільського населення, середню – 71,5 відсотків таких господарств [10].

Загалом Україна має значний потенціал в розвитку органічного виробництва у дрібнотоварних господарствах та забезпеченні потреб внутрішнього ринку в органічній продукції. Одним із шляхів формування дрібними виробниками товарних партій однорідної продукції та організації систематичних поставок такої продукції на внутрішній ринок є створення кластерів на основі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Розробка моделі регіонального кластеру. При виробництві органічної агропродукції дрібним товаровиробниками доцільно формувати регіональні кластери. Вони надають можливість розширення та зміцнення взаємозв'язків в обраному сегменті ринку; забезпечення більш гарантованого ринку збуту продукції; підвищення доступності до фінансових ресурсів; розширення інформаційної бази; активізація інноваційних та інвестиційних процесів; підвищення ефективності виробництва за рахунок зменшення виробничих та реалізаційних витрат; поліпшення якості робочої сили; розширення можливостей виходу на внутрішні та зовнішні ринки; розширення можливостей в одержанні більш кваліфікованих послуг з консалтингу; підвищення культури підприємництва.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства станом на 1 січня 2016 року в Україні функціонувало 1026 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що більше порівняно з 2005 роком у 1,76 рази [10]. Разом з тим упродовж 2014–2015 років темпи зростання чисельності таких кооперативів суттєво знизилися. Якщо за період 2011–2013 років щорічно до загальної чисельності додавалося в середньому понад 100 таких об'єднань, то за останні два роки лише 4–5 кооперативів. До того ж, понад третини сільськогосподарських кооперативів в Україні зареєстровані але не здійснюють господарську діяльність.

Разом з тим в Україні створені та функціонують лише одиничні органічні кооперативи, серед яких сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи «Сновянка», «Надія», «Жуківський дар», що на Чернігівщині; «Київський» – на Київщині; «Чиста флора» – на Івано-Франківщині [12, с. 30].

Органічні сільськогосподарські кооперативи мають окремі спільні характеристики із органічними кластерами, основними з яких є об'єднання виробників продукції, постачання виробничих ресурсів, налагодження збуту готової продукції. Разом з тим до їх відмінностей належать розвинена ринкова інфраструктура кластеру, наявність переробних потужностей та можливостей тривалого зберігання продукції, а також партнерські зв'язки з покупцями продукції та постачальниками виробничих та інших ресурсів. Як правило, кластер функціонує в більш тісних зв'язках з органами місцевої влади та самоврядування та громадськими організаціями (Рис 1).

Типова модель регіонального органічного сільськогосподарського кластеру ґрунтується на кооперації дрібнотоварних виробників. При цьому основне виробництво сільськогосподарської продукції зосереджується в особистих селянських господарствах та фермерських господарствах, які є членами обслуговуючого кооперативу. Виробництво продукції проводиться за принципами та правилами органічного господарювання. Так спільно визначаються види, обсяги виробництва продукції та терміни її постачання до кооперативу, а також обсяги та терміни постачання виробникам необхідних ресурсів. Це все знаходить відображення у відповідних договорах.

Після постачання продукції до кооперативу вона попередньо проходить первинну обробку, зокрема: очищення, сортування та вразі потреби фасування. Це здебільшого стосується картоплі, овочів, зелені, фруктів. Після цього вона надходить на зберігання або реалізується. Ці та інші види продукції, залежно від спеціалізації кооперативу можуть перероблятися на власних або партнерських потужностях для виробництва інших видів продовольства, зокрема, це стосується продукції тваринництва.

Такі кластери мають працювати в тісній співпраці з органами місцевого самоврядування, місцевої влади та громадськими організаціями.

Рис. 1. Типова модель регіонального органічного сільськогосподарського кластеру

Це дає можливість суб'єктам кластеру брати участь у державних та регіональних програмах підтримки, а також у міжнародних грантових програмах технічної допомоги розвитку таких напрямів діяльності. Загалом органічні сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи лише починають створюватися в Україні. Проте, у ближчій перспективі вони матимуть широке поширення в регіонах та при подальшому розвитку створюва-тимуть спеціалізовані органічні кластери.

Висновки з проведеного дослідження. Ринок органічної продукції в Україні перебуває на етапі становлення та має великі перспективи щодо подальшого розвитку, зокрема, за активізації участі у процесах виробництва дрібних товарних господарств. Наразі господарства населення виробляють майже 45% сільськогосподарської продукції в Україні, до того ж переважну більшість картоплі, овочів, фруктів, молока. При цьому при вирощу-ванні сільськогосподарських культур більше половини таких господарств не застосовує мінеральні добрива. Як наслідок земельні угіддя знаходяться в доброму та задовільному стані, що є передумовою органічного на-пряму діяльності. Разом з тим існують проблем, які стримують розвиток такого виробництва, найбільшою серед яких є відсутність можливості виходу такої продукції на внутрішній ринок. Тому в перспективі необхід-не об'єднання дрібнотоварних виробників органічної продукції в сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи та створення на їх основі регіональних кластерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вільна енциклопедія «Вікіпедія» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org.

2. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; пер. с англ. О.Л. Пелявского и др.; под ред. Я.В. Заблоцкого и др. – М.: Вильямс. – 2006. – 602 с.

3. Організаційно-економічні аспекти сталого розвитку агропромислового комплексу та сільських територій: монографія / за ред. Брюховецького І.М., Жмайлова В.М., Маслака О.М. – Суми: СНАУ. – 2015. – 322 с.

4. Органік в Україні – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organic.com.ua.

5. Маслак О.М. Формування ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue 10–2016.

6. Основні показники сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості в 2015 році: статистичний бюлетень. – Київ: Державна служба статистики України. – 33 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

7. Рослинництво України 2015: статистич-

ний збірник. – Київ: Державна служба статистики України. – 180 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Тваринництво України 2015: статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України. – 2011 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

9. Сільське господарство України 2015: статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

10. Основні показники сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості у 2015 році: статистичний бюле-тень. – Київ: Державна служба статистики України. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

11. Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за 2009–2016 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organic.com.ua.

12. Кооперація та органік. / За ред. І. Кириленка, А. Коняшина, Ю. Ємець, В. Ніщети. – Київ: Органік Прінт. – 2014. – 80 с.

REFERENCES:

1. Vilna entsyklopediia «Vikipediia» – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://uk.wikipedia.org.

2. Porter M.E. Konkurentsyia / M.E. Porter; per. s anhl. O.L. Peliavskoho y dr.; pod red. Ya.V. Zablotskoho y dr. – M.: Vyliams, 2006. – 602 s.

3. Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty staloho rozvytku ahropromyslovoho kompleksu ta silskykh terytorii: monohrafiia / za red. Briukhovetskoho I.M., Zhmailova V.M., Maslaka O.M. – Sumy: SNAU, 2015. – 322 s.

4. Orhanik v Ukraini – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://organic.com.ua.

5. Maslak O.M. Formuvannia rynku orhanichnoi silskohospodarskoi produktsii v Ukraini // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2016. – #10. – Rezhym dostupu : http://global-national.in.ua/issue-10-2016.

6. Osnovni pokaznyky silskohospodarskoi diialnosti domohospodarstv u silskii mistsevosti v 2015 rotsi: statystychnyi biuleten. – Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – 33 s. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.

7. Roslynnytstvo Ukrainy 2015: statystychnyi zbirnyk. – Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – 180 s. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Tvarynnytstvo Ukrainy 2015: statystychnyi zbirnyk. – Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – 211 – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.

9. Silske hospodarstvo Ukrainy 2015: statystychnyi zbirnyk. – Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2016. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.

10. Osnovni pokaznyky silskohospodarskoi diialnosti domohospodarstv u silskii mistsevosti u 2015 rotsi: statystychnyi biuleten. – Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2016. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.

11. Dynamika rozvytku silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv za 2009-2016 rr. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://organic.com.ua.

12. Kooperatsiia ta orhanik. / Za red. I. Kyrylenka, A. Koniashyna, Yu. Yemets, V. Nishchety. – Kyiv: Orhanik Print, 2014. – 80 s.

СТАН ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: СФЕРА ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ 2015 – ПОЧАТОК 2017 РР.

STATE OF IMPLEMENTING THE UKRAINE – EU ASSOCIATION AGREEMENT: TOURISM SPHERE IN2015 – EARLY2017

УДК 379.851

Передерко В.П.
к.і.н., доцент кафедри туризму
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

У статті проаналізовано проблеми і перспективи імплементації в Україні європейського законодавства сфери туризму після підписання Угоди про асоціацію між Україною з однієї сторони та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами – членами з іншої сторони. Акцентовано увагу на реалізації заходів у сфері туризму протягом 2015 – початку 2017 рр.
Ключові слова: *туризм, Угода про асоціацію України і ЄС, нормативне регулювання.*

В статье проанализированы проблемы и перспективы имплементации в Украине европейского законодательства сферы туризма после подписания Соглашения об ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским Союзом, Европейским Сообществом по атомной энергии и их государствами – членами, с другой стороны. Акцентировано внимание на реализации мероприятий в сфере туризма в течение 2015 – начала 2017 гг.
Ключевые слова: *туризм, Соглашение об ассоциации Украины и ЕС, нормативное регулирование.*

The article analyzes the problems and prospects of implementation in Ukraine of European legislation in tourism sphere after the signing the Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their countries – members on the other. The attention is focused on the implementation of measures in tourism sphere during 2015 – early 2017.
Key words: *tourism, the Ukraine-EU Association Agreement, regulation.*

Постановка проблеми. Незважаючи на постійно зростаючі і непередбачувані потрясіння від терористичних актів, політичної нестабільності, пандемій та стихійних лих, подорожі і туризм продовжують у 2016 році демонструвати свою стійкість, забезпечивши пряме зростання ВВП на 3.1%. У цілому подорожі і туризм згенерували в 2016 році 7.6 трлн дол. США (10.2% глобального ВВП). Сектор туризму склав 6.6% загального обсягу світового експорту і майже 30% загального обсягу експорту послуг. В Україні актуальним є створення умов для сприйняття міжнародного туризму як засобу інтеграції у світовий та особливо європейський простір, а також як форми розвитку інтеграційних комунікацій, що дозволить закласти основи туризму як прибуткової індустрії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання співпраці України з Європейським Союзом у галузі туризму вивчали у своїх наукових роботах багато дослідників, наприклад: Антонюк Н., Білоус А., Грачевська Т., Копійка В., Ляшенко О., Шинкаренко Т. та інші дослідники.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз стану реалізації заходів щодо імплементації Угоди про асоціацію між Україною і ЄС у сфері туризму протягом 2015 – початку 2017 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (далі Угода) розпочалася імплементація і уніфікація вітчизняного законодавства у сфері туристичних послуг. Перед Україною відкрилися додаткові можливості просування національного туристичного продукту на європейському ринку, використання досвіду організації туристичної діяльності.

У доповіді Національного інституту стратегічних досліджень (далі НІСД) у 2014 р. зазначалося, що підписання Угоди – це, зокрема, зобов'язання української влади перед власним народом щодо формування сучасної конкурентної і конкурентоспроможної економіки. А те, наскільки Україна виграє завдяки асоціації, залежить від ефективності національних реформ. Ключовим компонентом Угоди є наближення законодавства та адміністративних процедур України до відповідних норм і процедур ЄС [1, с. 2]

Важливість пришвидшення імплементації Угоди полягає не тільки у тому, що таким чином відбудеться всеохоплююча інтеграція України як держави і її громадян як представників певного ментального соціуму у політичний, соціально-економічний і культурний простір ЄС, але і тому, що різноманітні інституції ЄС – це джерело надходження інвестицій та капіталу, що вкрай важливо для розбудови вітчизняної туристичної інфраструктури.

Представництво ЄС в Україні зазначає, що громадським експертам слід більш активно працювати з обласними державними адміністраціями, щоб стимулювати чиновників готувати місцеві проекти і залучати кошти ЄС для розвитку туризму на регіональному рівні. Основою для співробітництва у сфері туризму є ст. 401 Угоди. Стаття передбачає, що співробітництво зосереджується на таких напрямах: обміні інформацією, найкращими практиками, досвідом та передачі «ноу-хау», зокрема: інноваційних технологій; встановленні стратегічного партнерства між державними, приватними та суспільними інтересами з метою забезпечення сталого розвитку туризму; просуванні та розвитку туристичних продуктів і ринків, інфраструктури, людських ресурсів та інституційних структур; розвитку та імплементації ефективних політик і стратегій, зокрема відповідних правових, адміністративних та фінансових аспектів; навчанні спеціалістів з туризму, а також нарощенні потенціалу в галузі туризму з метою підвищення стандартів якості надання туристичних послуг; розвитку і сприянні туризму на основі місцевих громад.

Одночасно ст. 446, зокрема, передбачає, що сторони сприяють взаєморозумінню і двосторонньому співробітництву у сфері регіональної політики щодо

методів формування та реалізації регіональних політик з особливим наголосом на розвитку відсталих територій і на територіальному співробітництву. Одержання допомоги ЄС для розвитку сфери туризму можливо за двома напрямами: технічна допомога ЄС для розвитку туризму у проектах, що реалізуються безпосередньо обласними державними адміністраціями; розробка стратегій регіонального розвитку в рамках проекту ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні» (http://surdp.eu/). На практиці найбільш інтенсивно співпраця відбувається в рамках проектів технічної допомоги та грантової підтримки, що надаються як для розвитку туризму, так і для регіонального розвитку [2].

У масштабній системі економічних перетворень, які очікують Україну, актуальним є також питання розвитку туризму за європейськими стандартами, тому що, на думку НІСД, «Україна може стати важливим центром туризму (рекреації) для країн т.зв. Міжмор'я (Międzymorze), який (разом з Грецією) збалансовуватиме аналогічний регіон на заході ЄС («Іспанія – французька Рив'єра») та матиме додаткові переваги розвитку в умовах «випадіння» з легального правового статусу окупованої території АР Крим» [1, с. 8].

Інститут економічних досліджень та політичних консультацій у 2014 р. проаналізував Угоду на предмет наслідків для бізнесу, населення та державного управління. Виходячи зі змісту домовленостей, передбачених Главою 16 «Туризм», на думку аналітиків, на рівні держави розвиток туристичного сектору буде мати наслідком зростання валютних надходжень, що, зокрема, поліпшить стан платіжного балансу та сприятиме стабілізації курсу національної валюти, розвиток індустрії туризму приведе до зростання надходжень до державного та місцевих бюджетів; домовленості будуть сприяти активізації державної політики щодо розвитку туристичного сектору та відповідного зростання кількості компаній, що працюють у цій галузі, натомість домогосподарства отримають ширші можливості для збільшення зайнятості в туристичному секторі та більш розвинену туристичну інфраструктуру, особливо в сільській місцевості, а також ширші та більш ефективні гарантії від держави щодо збереження місцевої історико-культурної спадщини [3, с. 114–115].

Прикметно, що Інститут економіки та прогнозування НАН України економічної складової у туризмі не побачив. У розділі «Харчова промисловість» аналітики пропонують розвивати географічне маркування, як інструмент захисту вітчизняної агрохарчової продукції на продовольчих ринках ЄС та підвищення її доданої вартості і у цьому руслі місцевим (регіональним) виробникам, зокрема, пропонується організація зеленого, гастрономічного, винного, екологічного, етнографічного туризму [4, с. 12–14]. Така поширена у владі, експертів-економістів меншовартість туризму є «спадком», який залишився нашій державі після розпаду СРСР, де туризму було відведено соціально-культурну та виховну роль. Виробнича база галузі формувалася в основному за радянських часів, тому серед об'єктів інфраструктури переважають великі комплекси із значною концентрацією місць і низьким рівнем комфорту [5, с. 214].

Ейфорія перших місяців після підписання Угоди швидко минула, а гармонізації законодавства України зустріла об'єктивний опір бюрократичної машини з чиновниками пострадянської свідомістю, «паперовим протистоянням» різних відомств. Процес гармонізації законодавства України в галузі туризму з директивами та іншими актами ЄС відбувається вкрай повільно і ще й без залучення галузевих інститутів громадянського суспільства [6, с. 234]. Фактично донедавна туризм не був навіть декларативним пріоритетом влади, позитивні зрушення розпочалися на межі 2016–2017 рр., коли вперше за багато років у Державному бюджеті України були передбачені кошти на розвиток галузі, щоправда у розмірі 30 млн грн.

Недивно, що у всіх аналітичних звітах про стан імплементації Угоди туризм проігнорований: у звіті Урядового офісу з питань європейської інтеграції Секретаріату Кабінету Міністрів України (далі КМУ) (вересень 2014 року – січень 2015 року) стан підготовки планів імплементації актів законодавства ЄС у сфері туризму позначений красномовним 0% [7, с. 8]. Звіт за 2015 р. взагалі не згадує про туризм [8], оскільки реально робота була провалена. Сфера туризму з'явилась у звіті за 2016 рік, зокрема, було відзначено розробку проекту Стратегії розвитку туризму та курортів до 2026 року; підготовку змін до Закону України «Про туризм», де передбачено остаточне врахування положень Директиви Ради 90/314/ЄЕС від 13 червня 1990 р. (далі Директива 90/314) у частині встановлення значних доказів надійності для повернення сплачених грошей або репатріації споживача у разі банкрутства, а також обов'язкове страхування цивільної відповідальності туроператорів щодо відшкодування витрат на повернення туристів до місця постійного проживання; імплементацію 11 національних стандартів України в галузі туризму, гармонізованих з міжнародними та європейськими нормативними документами, впровадження яких забезпечує покращення якості національного туристичного продукту та обслуговування споживачів туристичних послуг [9].

Проектний офіс Національної ради реформ у звіті за 2015 рік про туризм згадав двічі: у частині досягнень у сфері комунікацій зазначено, що в аеропорту Бориспіль розміщена виставка «Діячі України» для ознайомлення з культурною спадщиною України потоку туристів, котрі проходять через міжнародний аеропорт; у секторі реформи сільського господарства згадано про запуск інформаційного центру в приміщенні Мінагрополітики, метою якого є консультування з низки питань, пов'язаних із реєстрацією сільгосппідприємств, порядком здійснення господарської діяльності, виходом на зарубіжні ринки, зеленим туризмом [10, с. 74, 87]. У звіті за 2016 рік туризм не згаданий взагалі [11]. Український центр європейської політики у моніторингах виконання Угоди за 2014–2016 рр. цю сферу оминає [12]. Логічно, що у звітах Уряду за 2015–2016 рр. про туризм теж не згадано, хіба що масштабні за вартістю робіт ремонти автошляхів можна приписати і Концепцію популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі, розроблену, зокрема, з метою підвищення туристичної та інвестиційної привабливості України, збільшення туристичних потоків [13].

У сфері туризму Загальним відомчим планом імплементації Угоди на 2014–2017 рр. (затвердженим наказом Міністерства інфраструктури України від 14.10.2014 р. № 512) передбачалося розроблення проекту Стратегії розвитку туризму та курортів до

2025 року та проектів державних цільових програм для реалізації Стратегії, підготовку та подання в установленому порядку пропозицій щодо внесення змін до Закону України «Про туризм», розроблення проекту технічного регламенту про організовані туристичні подорожі, відпочинок з повним комплексом послуг та комплексні турне відповідно до Директиви 90/314, розроблення національних стандартів як доказової бази до технічного регламенту про організовані туристичні подорожі, відпочинок з повним комплексом послуг та комплексні турне.

Перебуваючи у підвішеному стані внаслідок ліквідаційного процесу (відповідно до постанови КМУ від 10.09.2014 р. № 442), Державне агентство туризму та курортів України (далі Держтуризмкурорт) протягом 2015 року продовжував займатися імплементацією Глави 16 «Туризм» розділу V «Економічне та галузеве співробітництво» Угоди. Аналіз її положень, на думку чиновників, засвідчив, що імплементація підвищить конкурентоспроможність туристичного продукту України та покращить інвестиційний клімат, а також сприятиме просуванню та розвитку туристичного продукту, інфраструктури, людських ресурсів та інституційних структур. Держтуризмкурортом на основі проведеного порівняльного аналізу відповідності законодавства України положенням Директиви 90/314 було розроблено План її імплементації. Метою плану було наближення до законодавства Європейського Союзу законів та інших нормативно-правових актів України, що стосуються комплексу туристичних послуг. А основними завданнями імплементації декларувалися: гарантування дотримання цілей Директиви 90/314, якими передбачено необхідність вдосконалення ринку туристичних послуг, встановлення загальних правил щодо туристичного продукту, достовірність інформації щодо комплексу туристичних послуг, захист прав споживачів туристичних послуг, створення здорової конкуренції на ринку туристичних послуг, забезпечення зобов'язання туристичних операторів та туристичних агентів надавати значні докази їх надійності; розроблення технічного регламенту «Про організовані туристичні подорожі, відпочинок з повним комплексом послуг та комплексні турне» відповідно до Директиви 90/314; гармонізація національних стандартів із європейськими відповідно до положень Директиви 90/314 [14].

З кінця червня 2015 року на сайті Держтуризмкурорту оприлюднено для ознайомлення та внесення пропозицій проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм». Проектом була задекларована адаптація національного законодавства у сфері надання організованих туристичних послуг до вимог ЄС і вдосконалення ринку туристичних послуг шляхом: встановлення загальних правил щодо туристичного продукту; підвищення захисту прав споживачів туристичних послуг; унесення змін до нормативно-правових актів України в частині організації туристичних послуг; підвищення відповідальності туристичних операторів та туристичних агентів перед споживачами туристичних послуг [15].

У липні 2015 року Міністерство інфраструктури України скасувало Загальний відомчий план імплементації Угоди на 2014–2017 рр., оновило Координаційну раду з питань імплементації Угоди про асоціацію, у т.ч. робочу групу у сфері туризму [16], заливши зобов'язання реалізації Плану імплементації Директиви 90/314. Таким чином, чиновники змінювалися, а виконання протягом 2015 року імплементації законодавства у сфері туризму ніхто реально не контролював. Зокрема, був протермінований строк розроблення проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України "Про туризм» – грудень 2015 року. Нагадаю, що Планом імплементації Директиви 90/314 саме на грудень 2015 року було запланованe внесення цього законопроекту на розгляд Верховної Ради України і його прийняття. Держава, на жаль, не поспішала приділяти достатньої уваги розвитку співпраці з ЄС у сфері туризму. Після підписання Угоди пройшло вже достатньо часу, щоб зробити такі невтішні висновки. І навіть ліквідація Держтуризмкурорту, що затягнулася на два роки, не може бути достатньою причиною для обґрунтованості затягування процесів імплементації європейського законодавства у сфері туризму в Україні. Очевидно, що це не було питанням пріоритетів. Це можна, наприклад, проілюструвати наступним: у Звіті про хід і результати виконання програми діяльності КМУ у 2015 році слово туризм згадано лише один раз на 161 стор. «…розроблено проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2023 року… Прийняття та виконання програми дасть змогу вирішити питання розвитку міжнародного туризму в Україні…» [17].

Вакуум і бездіяльність державної туристичної політики відчувалися на всіх рівнях, у т.ч. в експертному середовищі, серед представників бізнесу та профільних громадських об'єднань. У журналі «Новости турбизнесса» у кінці 2015 року віце-президент Туристичної асоціації України відзначив, що «професійна туристична спільнота украй обурена некомпетентними діями та часто-густо бездіяльністю виконавчої влади, що з кожним роком все більше й більше руйнує туристичну галузь, яка приходить в стан занепаду». Було наголошено на бездіяльності Координаційної Ради з питань туристичної діяльності, створеної у травні 2015 року, слабкій ефективності Експертної ради при Комітеті Верховної Ради України з питань сім'ї, молодіжної політики, спорту та туризму, відкликанні Міністерством економічного розвитку і торгівлі (далі МЕРТ), з невідомих для туристичної громадськості причин, з розгляду на Національній раді реформ проекту Плану реформ та розвитку туристичної галузі України, невиконанні Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію в галузі туризму, зобов'язань, зазначених у Меморандумі про взаєморозуміння між Держтуризмкурортом і Національною туристичною адміністрацією Китайської Народної Республіки про сприяння груповим поїздкам китайських туристів в Україну, підписаному в м. Пекіні 5 грудня 2013 року [18].

Після ліквідації Держтуризмкурорту туризм потрапив у сферу повноважень МЕРТ, крім здійснення державного нагляду (контролю) у сфері туризму та курортів, які виконує Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. Реалізація МЕРТ повноважень у сфері туризму та курортів розпочалася з прийняттям розпорядження КМУ від 08.09.2015 р. № 922 "Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі". Очевидно, що передача повноважень МЕРТ передбачала оновлення всього процесу підготовки імплементації українського

законодавства відповідно до європейських директив. У МЕРТ імплементацією європейського законодавства у сфері туризму з вересня 2015 року став займатися відділ розвитку туризму, згодом переформатований спочатку в управління, а потім у департамент розвитку туризму та курортів. Перед новою командою державних службовців постало питання пожвавити (а фактично розпочати з нуля) роботу щодо розробки Стратегії розвитку туризму та курортів, внесення змін до Закону України «Про туризм», розроблення проекту технічного регламенту про організовані туристичні подорожі, відпочинок з повним комплексом послуг та комплексні турне відповідно до Директиви 90/314 тощо. Розпорядженням КМУ від

17.09.2014 р. № 847-р передбачена крайня дата розроблення проекту Стратегії розвитку туризму та курортів до 2025 року та проектів державних цільових програм для реалізації Стратегії – грудень 2016 року. У звіті щодо реалізації у 2015 році плану заходів з виконання Програми діяльності КМУ та Стратегії сталого розвитку "Україна-2020" зазначалося, що МЕРТ розробив проект розпорядження КМУ "Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на 2016–2020 роки". На жаль, експертне обговорення підготовленого проекту не виходило за межі Києва. Більше того, протягом 2016 року він кілька разів повертався іншими міністерствами розробнику на доопрацювання, найбільші перепони чинило Міністерство фінансів України, посилаючись на економію бюджетних коштів [19]. На імплементацію цього документу пішов цілий рік. Уряд схвалив Стратегію розвитку туризму та курортів на період до 2026 року розпорядженням від 16.03.2017 р. № 168-р [20]. Наступним етапом мала б стати державна цільова програм розвитку туризму і курортів. Нагадаю, що з 2011 року в Україні така програма відсутня.

Нова стратегія розвитку туризму та курортів – індикатор малих тектонічних змін на найвищих щаблях української влади. Відомо, що попередня стратегія була швидше декларацією, ніж програмним документом [21]. Нова стратегія не «роздута», містить перелік реалістичних заходів. Відрадно, що присутні конкретні економічні індикатори, що є вимогою часу. Якщо ми задекларували, що туризм покликаний вплинути на структурну модернізацію економіки України, то пора серйозно переглядати підхід до розробки всіх загальнонаціональних регуляторних (і не тільки) документів сфери туризму і курортів. Ця Стратегія такий підхід започаткувала. На український туризм чекають такі глобальні новації: скасування ліцензування туроператорської діяльності; скасування обов'язкової категоризації готелів та аналогічних засобів розміщення; запровадження інституту саморегулівних організацій у сфері туризму та курортів (створення національної туристичної організації); ініціювання процесу створення туристичних представництв України за кордоном; перезапуск ініціювання формування мережі уніфікованих туристично-інформаційних центрів. На жаль, є і недоліки. Порівнюючи чинну редакцію Стратегії з тією, котра понад рік "шліфувалася" всіма зацікавленими і незацікавленими центральними органами влади, можу звернути увагу на наступне: у попередньому проекті документу замість "альтернативний механізм ефективного регулювання діяльності туроператорів та інших суб'єктів туристичного ринку", пропонувався чіткий нерозмитий варіант – "впровадження реєстрів суб'єктів туристичної діяльності"; зник пункт "розширення переліку видів обов'язкового страхування шляхом уведення страхування цивільної відповідальності туристичних операторів"; пункт "забезпечення комплексного розвитку територій шляхом збору інформації та проведення аналізу стану використання природних туристичних і курортних ресурсів, удосконалення системи показників розрахунку обсягів туристичної та курортної діяльності" доволі неконкретний, тому що немає інструментів для такого аналізу, а тим більше показники обсягів туристичної та курортної діяльності, вважаю, мають бути складовою "приведення у відповідність з міжнародними вимогами методів статистики у сфері туризму та курортів та впровадження рекомендованої Всесвітньою туристичною організацією ООН (ЮНВТО) системи сателітного рахунка"; і останнє, ринок послуг розміщення у сфері сільського (зеленого) туризму не врегульований, що провокує зловживання на ринку як контролюючих органів влади, так і суб'єктів туристичної діяльності. Вартувало б у Стратегії задекларувати увагу і до цієї проблеми [22].

Так само у вузькому колі було підготовлено у МЕРТ першу редакцію проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» з урахуванням положень Директиви 90/314. Ці зміни планувалися як частина великого проекту закону з дерегуляції. Очевидно, що він нетотожний тому законопроекту, який раніше розміщувався на сайті Держтуризмкурорту. МЕРТ було внесено пропозиції до проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення кількості документів дозвільного характеру, у тому числі шляхом поширення застосування декларативного (реєстраційного, заявницького) принципу» у частині скасування ліцензування туроператорської діяльності та відміни обов'язкового встановлення категорій об'єктам туристичної інфраструктури. Відповідний законопроект було схвалено Урядом у грудні 2015 року. Відзначимо, що скасування видачі свідоцтва про встановлення відповідної категорії готелів було передбачене п. 8 Плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності, затвердженого розпорядженням КМУ від 18.03.2015 р. № 357-р (далі План). Суть дерегуляції – зняття адміністративних бар'єрів та максимальне спрощення умов ведення бізнесу. Відміна ліцензування туроператорської діяльності не згадана у цьому розпорядженні. Втім, у звіті Державної регуляторної служби України за підсумками стану виконання Плану у 2015 році зазначається, що МЕРТ пропонує і скасування видачі свідоцтва про встановлення відповідної категорії готелів, і скасування ліцензії на провадження туроператорської діяльності [23]. 23.02.2016 р. КМУ передав цей законопроект до Верховної Ради України (реєстр. № 4131). Крім вже давно задекларованих новел про скасування ліцензування туроператорської діяльності та свідоцтва про встановлення категорій готелів, пропонувалася низка запобіжників для регулювання ринку послуг і забезпечення безпеки споживачів, тобто туристів [24]. У квітні 2016 року цей законопроект був відкликаний у зв'язку зі зміною Уряду. Отримавши відстрочку, профільний департамент МЕРТ підійшов до цього законопроекту більш системно. Наразі готуються комплексні зміни до Закону України "Про туризм" у частині: удосконалення,

доповнення та уточнення термінологічно-понятійного апарату у сфері туризму відповідно до загальноприйнятих міжнародних дефініцій, зокрема, з урахуванням класифікації ЮНВТО; запровадження обов'язкового страхування цивільної відповідальності туроператорів і турагентів перед туристами з метою захисту прав та законних інтересів споживачів туристичних послуг; регламентування загальних засад роботи саморегулівних організацій у сфері туризму; встановлення механізму створення та забезпечення діяльності державного та місцевих фондів розвитку туризму; визначення порядку встановлення категорій об'єктам туристичної інфраструктури за декларативним принципом; визначення правових засад статистичного обліку у сфері туризму. Строк розроблення акту – II квартал 2017 року.

Досить несподівано у цьому контексті зникло з оновленого Плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності скасування видачі свідоцтва про встановлення відповідної категорії готелів [25]. Очевидно, його скасування увійшло до узагальненого пункту «Удосконалення дозвільних процедур у сфері господарської діяльності шляхом запровадження процедури видачі документів дозвільного характеру за допомогою засобів телекомунікацій (в електронному вигляді) та скорочення переліку документів, які суб'єкт господарювання повинен подати для одержання документа дозвільного характеру» [25]. Згодом стало зрозуміло, що МЕРТ не відмовляється від скасування обов'язкової категоризації, а має на меті на основі європейського досвіду лібералізувати цю сферу шляхом упровадження нової процедури встановлення категорій об'єктам туристичної інфраструктури за декларативним принципом та оновлених критеріїв оцінки відповідності певній категорії. У січні 2017 року на сайті відомства був оприлюднений проект постанови КМУ «Про затвердження Порядку встановлення та зміни категорій об'єктів туристичної інфраструктури». Основними цілями прийняття нового Порядку встановлення категорій об'єктам туристичної інфраструктури є: вдосконалення діючої процедури шляхом застосування декларативного принципу при оцінці відповідності певної категорії; усунення правових колізій в частині обов'язкового проходження добровільної сертифікації послуг з тимчасового розміщення (проживання); впровадження нових критеріїв оцінки відповідності певної категорії, що застосовуються в європейських країнах; здешевлення процедури встановлення категорії об'єкта туристичної об'єкта; створення сприятливих умов для виходу з тіні суб'єктів господарювання, які надають готельні послуги; сприяння добросовісної конкуренції на ринку готельних послуг; знищення можливостей для корупційних дій з боку органів з сертифікації; підвищення якості послуг, що готельних послуг; збільшення кількості класифікованих за категорією об'єктів туристичної інфраструктури. Новий порядок в цілому позитивно оцінили готельєри, але неоднозначно сприйняли окремі чиновники, експерти, профільні організації. І якщо негативна оцінка органів сертифікації виглядає зрозумілою, то категорична позиція Асоціації готельних об'єднань та готелів міст України стала сюрпризом. Дискусія відбувається навколо термінології («декларативий» vs «повідомний» принцип), зменшення фінансового навантаження на готелі та бюджет і питання, чи відповідне свідоцтво є дозвільним документом.

Щодо виконання вимог ст. 417 Угоди стосовно захисту прав споживачів, то МЕРТ запропоновано врахування норм Директиви 90/314 у комплексних змінах до Закону України "Про туризм" у частині встановлення значних доказів надійності для повернення сплачених грошей або для репатріації споживача у разі банкрутства, а також передбачено обов'язкове страхування цивільної відповідальності туроператорів щодо відшкодування витрат на повернення туристів до місця постійного проживання. З метою актуалізації середньострокових завдань з виконання зобов'язань за секторальною частиною Угоди (розділ V "Економічне та галузеве співробітництво") у лютому 2017 р. МЕРТ подано КМУ оновлений, з урахуванням результатів роботи у 2014–2016 роках, План заходів з імплементації Угоди про асоціацію, що розрахований на 2017–2019 роки. Також проект враховує оновлення актів законодавства ЄС, які відбулися з часу закінчення переговорів щодо укладення Угоди [26].

Висновки з проведеного дослідження. Зростання туризму у світі триває уже шостий рік поспіль, у 2016 році цей сектор економіки випередив за темпами зростання послуги у сфері фінансів і бізнесу, промисловість, соціальні послуги, роздрібну торгівлю та дистрибуцію, транспорт. В Україні сукупний внесок подорожей і туризму у 2016 році становить 128.5 млрд грн. (5 млрд дол. США), або 5.6% ВВП. Зростання склало +4.5% порівняно з 2015 роком. Прямий внесок подорожей і туризму у 2016 році становить 34,8 млрд грн (1.4 млрд дол. США), або 1.5% ВВП. Зростання склало +2.96% порівняно з 2015 роком [27]. Аналітика Всесвітньої ради з подорожей і туризму засвідчила, що український туризм пройшов своє «дно» у 2014 році, оскільки з 2015 року спостерігається невелике зростання, що 2016 рік це тільки підтвердив. Генеральна Асамблея ООН оголосила 2017 Міжнародним роком сталого розвитку туризму. Це, на думку експертів, сприятиме кращому взаєморозумінню між народами в усьому світі, внаслідок чого буде підвищено поінформованість про велику спадщину різних цивілізацій, забезпеченню кращого розуміння цінностей, притаманних різним культурам, сприяючи тим самим зміцненню миру в усьому світі. Маємо хороші сподівання на те, шо 2017 стане роком подальшого зростання українського туризму, а зобов'язання України щодо імплементації Угоди про асоціацію у сфері туризму будуть повністю виконані.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна – ЄС: від асоціації до членства. XXIV Економічний форум. Криниця–Здруй. 2–4.09.2014. URL: www.niss.gov.ua/public/File/2014_table/0902_ua.pdf (дата звернення: 22.04.2017).

2. Як ЄС сприяє розвитку туризму в Україні. URL: http://mmp-project.net/yak-yes-spriyaye-rozvitku-turizmu-v-ukraïni (дата звернення: 22.04.2017).

3. Економічна складова угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління /Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, 2014. URL: https://www.eurointegration.com.ua/files/a/2/a2732e1-economic-ied.pdf (дата звернення: 22.04.2017).

4. Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи: наукова доповідь. К. – 2015. 104 с.

5. Красавцева Л.Ю. Щодо ролі держави у розвитку туристичної сфери в Україні // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. № 18. С. 214–216.

6. Передерко В.П. Стан імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: сфера туристичних послуг // Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем (Івано-Франківськ, 20–22 травня 2015 року): Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції. – Івано-Франківськ: ПП Голіней О.М.. – 2015. С. 234–235.

7. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, вересень 2014 року – січень 2015 року. URL: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248115804&cat_id=247749488 (дата звернення: 22.04.2017).

8. Звіт про виконання Порядку денного асоціації та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (за 2015 рік). URL: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248115804&cat_id=247749488 (дата звернення: 22.04.2017).

9. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (за 2016 рік). URL: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248115804&cat_id=247749488 (дата звернення: 22.04.2017).

10. Моніторинг прогресу реформ за 2015 рік. URL: http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/broshura_a4_ukr.pdf (дата звернення: 22.04.2017).

11. Моніторинг прогресу реформ 2016. URL: http://reforms.in.ua/ua/system/files/reports/full_web_02_2017.pdf (дата звернення: 10.02.2017).

12. Результати виконання Угоди про асоціацію за 2014 р. – І півріччя 2016 р. URL: http://ucep.org.ua/doslidzhennya/rezultaty-vykonannya-ugody-pro-asotsiatsiyu-za-2014-r-i-pivrichchya-2016-r.html; Результати моніторингу виконання Угоди про асоціацію: 1 липня – 1 листопада 2016 року. URL:http://ucep.org.ua/doslidzhennya/rezultaty-monitoryngu-vykonannya-ugody-pro-asotsiatsiyu-1-lypnya-1-lystopada-2016-roku.html (дата звернення: 22.04.2017).

13. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11.10.2016 № 739-р «Про схвалення Концепції популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/739–2016-р (дата звернення: 22.04.2017).

14. Сайт Державного агентства України з туризму та курортів. URL: http://www.tourism.gov.ua/ua/news/27489 (дата звернення 26.06.2015 р.).

15. Сайт Державного агентства України з туризму та курортів. URL: http://www.tourism.gov.ua/ua/25020/27590 (дата звернення 26.06.2015 р.).

16. Сайт Міністерства інфраструктури України. URL: http://mtu.gov.ua/documents/291.html (дата звернення: 22.04.2017).

17. Звіт про хід і результати виконання програми діяльності Кабінету Міністрів України. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248801311 (дата звернення: 22.04.2017).

18. С. Романюк. Туристична галузь України: руїна чи низький старт? URL: http://novosti-turbiznesa.info/article/turistichna_galuz_ukraini_ruina_chi_nizkij_start_.html (дата звернення: 22.04.2017).

19. Мінфін відмовив у фінансуванні розвитку туризму в Україні. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/1963806-minfin-vidmoviv-u-finansuvanni-rozvitku-turizmu-v-ukraini.html (дата звернення: 22.04.2017).

20. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 р. № 168-р «Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року». URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249826501 (дата звернення: 22.04.2017).

21. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 06.08.2008 № 1088-р «Про схвалення Стратегії розвитку туризму і курортів». URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1088–2008-р (дата звернення: 22.04.2017).

22. В. Передерко. Коментар до Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. URL: https://www.facebook.com/notes/vitaliy-perederko/коментар-до-стратегії-розвитку-туризму-та-курортів-на-період-до-2026-року/1606409032732411/(дата звернення: 22.04.2017).

23. В. Передерко. Аналітична записка-коментар до проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення кількості документів дозвільного характеру, у тому числі шляхом поширення застосування декларативного (реєстраційного, заявницького) принципу". URL: https://www.facebook.com/notes/vitaliy-perederko/аналітична-записка-коментар/1165917890114863 (дата звернення: 22.04.2017).

24. Сайт Державної регуляторної служби України. Стан виконання Плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності за 2015 рік. URL: http://www.dkrp.gov.ua/info/4878 (дата звернення: 22.04.2017).

25. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.08.2016 № 615-р «Про затвердження плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Кабінету Міністрів України». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615–2016-р (дата звернення: 22.04.2017).

26. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Інформація щодо імплементації Угоди про асоціацію в частині відповідальності Мінекономрозвитку (Розділ V Угоди). URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e888b03e-eaba-415a-ab87–0bbca5b905a4&title=InformatsiiaSchodoImplementatsiiUgodiProAsotsiatsiiuVChastiniVidpovidalnostiMinekonomrozvitku-rozdilVUgodi- (дата звернення: 22.04.2017).

27. Travel & tourism economic impact 2017. Ukraine. URL: https://www.wttc.org/research/economic-research/economic-impact-analysis/country-reports/ (date of appeal: 04/22/2017).

REFERENCES:

1. Ukraina – YeS: vid asotsiatsii do chlenstva. XXIV Ekonomichnyi forum. Krynytsia–Zdrui. 2–4.09.2014. URL: www.niss.gov.ua/public/File/2014_table/0902_ua.pdf (data zvernennia: 22.04.2017).

2. Yak YeS spryiaie rozvytku turyzmu v Ukraini. URL: http://mmp-project.net/yak-yes-spriyaye-rozvitku-turizmu-v-ukraini (data zvernennia: 22.04.2017).

3. Ekonomichna skladova uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS: naslidky dlia biznesu, naselennia ta derzhavnoho upravlinnia /Instytut ekonomichnykh doslidzhen i politychnykh konsultatsii, 2014. URL: https://www.eurointegration.com.ua/files/a/2/a2732e1-economic-ied.pdf (data zvernennia: 22.04.2017).

4. Implementatsiia Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS: rekomendatsii na osnovi dosvidu krain Skhidnoi Yevropy: naukova dopovid. K., 2015. 104 s.

5. Krasavtseva L. Yu. Shchodo roli derzhavy u rozvytku turystychnoi sfery v Ukraini // Investytsii: praktyka ta dosvid. 2014. # 18. S. 214–216.

6. Perederko V. P. Stan implementatsii Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS: sfera turystychnykh posluh // Teoriia i praktyka stratehichnoho upravlinnia rozvytkom haluzevykh i rehionalnykh suspilnykh system (Ivano-Frankivsk, 20-22 travnia 2015 roku): Materialy V mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. – Ivano-Frankivsk: PP Holinei O. M., 2015. S. 234–235.

7. Zvit pro vykonannia Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom, veresen 2014 roku – sichen 2015 roku. URL: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248115804&cat_id=247749488 (data zvernennia: 22.04.2017).

8. Zvit pro vykonannia Poriadku dennoho asotsiatsii ta Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom (za 2015 rik). URL: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248115804&cat_id=247749488 (data zvernennia: 22.04.2017).

9. Zvit pro vykonannia Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom (za 2016 rik). URL: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248115804&cat_id=247749488 (data zvernennia: 22.04.2017).

10. Monitorynh prohresu reform za 2015 rik. URL: http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/broshura_a4_ukr.pdf (data zvernennia: 22.04.2017).

11. Monitorynh prohresu reform 2016. URL: http://reforms.in.ua/ua/system/files/reports/full_web_02_2017.pdf (data zvernennia: 10.02.2017).

12. Rezultaty vykonannia Uhody pro asotsiatsiiu za 2014 r. – I pivrichchia 2016 r. URL: http://ucep.org.ua/doslidzhennya/rezultaty-vykonannya-ugody-pro-asotsiatsiyu-za-2014-r-i-pivrichchya-2016-r.html; Rezultaty monitorynhu vykonannia Uhody pro asotsiatsiiu: 1 lypnia – 1 lystopada 2016 roku. URL: http://ucep.org.ua/doslidzhennya/rezultaty-monitoryngu-vykonannya-ugody-pro-asotsiatsiyu-1-lypnya-1-lystopada-2016-roku.html (data zvernennia: 22.04.2017).

13. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11.10.2016 # 739-r «Pro skhvalennia Kontseptsii populiaryzatsii Ukrainy u sviti ta prosuvannia interesiv Ukrainy u svitovomu informatsiinomu prostori». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/739-2016-r (data zvernennia: 22.04.2017).

14. Sait Derzhavnoho ahentstva Ukrainy z turyzmu ta kurortiv. URL: http://www.tourism.gov.ua/ua/news/27489 (data zvernennia 26.06.2015 r.).

15. Sait Derzhavnoho ahentstva Ukrainy z turyzmu ta kurortiv. URL: http://www.tourism.gov.ua/ua/25020/27590 (data zvernennia 26.06.2015 r.).

16. Sait Ministerstva infrastruktury Ukrainy. URL: http://mtu.gov.ua/documents/291.html (data zvernennia: 22.04.2017).

17. Zvit pro khid i rezultaty vykonannia prohramy diialnosti Kabinetu Ministriv Ukrainy. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248801311 (data zvernennia: 22.04.2017).

18. S. Romaniuk. Turystychna haluz Ukrainy: ruina chy nyzkyi start? URL: http://novosti-turbiznesa.info/article/turistichna_galuz_ukraini_ruina_chi_nizkij_start_.html (data zvernennia: 22.04.2017).

19. Minfin vidmovyv u finansuvanni rozvytku turyzmu v Ukraini. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/1963806-minfin-vidmoviv-u-finansuvanni-rozvitku-turizmu-v-ukraini.html (data zvernennia: 22.04.2017).

20. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16.03.2017 r. # 168-r «Pro skhvalennia Stratehii rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku». URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249826501 (data zvernennia: 22.04.2017).

21. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 06.08.2008 # 1088-r «Pro skhvalennia Stratehii rozvytku turyzmu i kurortiv». URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1088-2008-r (data zvernennia: 22.04.2017).

22. V. Perederko. Komentar do Stratehii rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku. URL: https://www.facebook.com/notes/vitaliy-perederko/komentar-do-stratehii-rozvytku-turyzmu-ta-kurortiv-na-period-do-2026-roku/1606409032732411/(data zvernennia: 22.04.2017).

23. V. Perederko. Analitychna zapyska-komentar do proektu Zakonu Ukrainy «Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo skorochennia kilkosti dokumentiv dozvilnoho kharakteru, u tomu chysli shliakhom poshyrennia zastosuvannia deklaratyvnoho (reiestratsiinoho, zaiavnytskoho) pryntsypu". URL: https://www.facebook.com/notes/vitaliy-perederko/analitychna-zapyska-komentar/1165917890114863 (data zvernennia: 22.04.2017).

24. Sait Derzhavnoi rehuliatornoi sluzhby Ukrainy. Stan vykonannia Planu zakhodiv shchodo derehuliatsii hospodarskoi diialnosti za 2015 rik. URL: http://www.dkrp.gov.ua/info/4878 (data zvernennia: 22.04.2017).

25. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23.08.2016 # 615-r «Pro zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo derehuliatsii hospodarskoi diialnosti ta vyznannia takymy, shcho vtratyly chynnist, deiakykh rozporiadzhen Kabinetu Ministriv Ukrainy». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615-2016-r (data zvernennia: 22.04.2017).

26. Sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. Informatsiia shchodo implementatsii Uhody pro asotsiatsiiu v chastyni vidpovidalnosti Minekonomrozvytku (Rozdil V Uhody). URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e888b03e-eaba-415a-ab87-0bbca5b905a4&title=InformatsiiaSchodoImplementatsiiUgodiProAsotsiatsiiuVChastiniVidpovidalnostiMinekonomrozvitku-rozdilVUgodi- (data zvernennia: 22.04.2017).

27. Travel & tourism economic impact 2017. Ukraine. URL: https://www.wttc.org/research/economic-research/economic-impact-analysis/country-reports/ (date of appeal: 04/22/2017).

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА
EFFECTIVE PROJECT MANAGEMENT OF ENTERPRISE

УДК 005.8

Башинська І.О.
к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет
Новак Н.Г.
старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет

У статті розглянуті питання, що стосуються ефективного управління проектами підприємства. Проаналізовано іноземний досвід успішних менеджерів по проектам і запропоновано деякі рекомендації ефективної реалізації проектів. Доведена доцільність використання інформаційних систем управління проектами.
Ключові слова: *управління проектами, ефективна реалізація проектів, інформаційна система управління проектами*

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся эффективного управления проектами предприятия. Проанализированы иностранный опыт успешных менеджеров по проектам и предложены некоторые рекомендации эффективной реализации проектов. Доказана целесообразность использования информационных систем управления проектами.
Ключевые слова: *управление проектами, эффективная реализация проектов, информационная система управления проектами.*

The article deals with effective project management of company. International experience of successful project managers is analyzed and some recommendations for effective implementation of projects are proposed. Usefulness of information systems project management is proved.
Key words: *project management, effective project implementation, project management information system*

Постановка проблеми. Управління проектами є частиною системи менеджменту підприємства. Якість роботи 80% співробітників і результат проекту визначається системою управління і професіоналізмом керівників, іншими словами, провайдерів проекту, решта 10% працівників завжди будуть працювати добре, а 10% – погано. Якщо начальник не вміє управляти, результат його рішень буде залежати від зовнішніх обставин і від різнорідних бажань його підлеглих.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних і зарубіжних вчених приділяли увагу проблемі ефективного управління проектами такі, як: Божкова В.В. [8], Захарченко В.І. [13], Лисаков А.В. [11], Масленников Є.І. [12], Філіппова С.В. [13], Цветков А.В. [11] і т.д.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день інформаційна сфера є ведучою в діяльності багатьох країн і чинить вплив на всі елементи функціонування підприємств [1]. Разом зі зростаючим поширенням інформації [2], особливо мережею Інтернет, стає можливим дослідження іноземного досвіду ефективного управління проектами: від стартапів до понадзначних комплексних міжнародних мегапроектів.

Постановка задачі. Мета статті полягає в розробці рекомендації ефективної реалізації проектів на основі вивчення та аналізу іноземного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління проектами – відповідно до визначення національного стандарту ANSI PMBoK – це область діяльності, у ході якої визначаються та досягаються чіткі цілі проекту при балансуванні між обсягом робіт, ресурсами (такими, як гроші, праця, матеріали, енергія, простір і ін.), часом, якістю та ризиками. Ключовим фактором успіху проектного управління є наявність чіткого заздалегідь визначеного плану, мінімізації ризиків і відхилень від плану, ефективного управління змінами (на відміну від процесного, функціонального управління, управління рівнем послуг).

Продуктами проекту можуть бути продукція підприємства або організації (результати наукових і маркетингових досліджень, проектно-конструкторська і технологічна документація на новий виріб, розроблений для замовника) і рішення різних внутрішніх виробничих завдань (наприклад, підвищення якості продукції та ефективності організації праці, оптимізація фінансових потоків).

На перший погляд може здатися, що управління проектом – це щось просте і елементарне, що складається з бюджету, персоналу і крайніх термінів завершення. Однак, часто трапляється, що проект виходить за рамки бюджету, або підібрано некваліфікований персонал, що тягне за собою відстрочку крайніх термінів здачі проекту.

Проаналізувавши досвід успішних менеджерів з проектів, можна навести деякі рекомендації ефективної реалізації проектів.

По-перше, необхідно провести детальний аналіз проекту. Як стверджує Адам Блеквіл, технічний директор інтегрованого маркетингового агентства Garfield Group «складання детального плану проекту, затвердженого всіма зацікавленими сторонами – це необхідність». За словами Блеквіла, граничні терміни виконання проекту повинні включати в себе проміжні етапи, з датами та коригуванням бюджету. Що більше первинний проект має деталей, то краще підприємство і його клієнти будуть взаємодіяти. Запити на зміну відбуватимуться на кожному проекті, проте, це дозволяє управляти клієнтом, коли щось виходить за рамки [7; 13].

Другою важливою рекомендацією є добір правильної команди. Для того, щоб проект був успішним, необхідно грамотно підібрати працівників, які мають досвід і навички для роботи над конкретним проектом. Це також допомагає «обмежити кількість залучених людей», – каже Джошуа Меа, співзасновник, стратегічний директор Therapist.Marketing, Yconversion, DrivingSchool.Marketing [5].

Наприклад, менеджери одного з найвідоміших сайтів світу Amazon.com використовують методологію команди «піца», яка заснована на ідеї того, що команда не повинна бути більше, ніж 6–10 осіб, аналогічно шматочкам однієї піци. Таким чином, щоб максимізувати ефективність, необхідно обмежувати розмір команд управління проектами і залучати людей, чиї навички відповідають вимогам проекту.

Патрік Мак-Гіннесс, старший віце-президент, директор з інформаційних технологій по управлінню ризиками Starwood Hotels і Resorts стверджує, що дуже важливим є поділ роботи над проектом на етапи, при чому короткострокові, результати яких менеджер перевірятиме досить часто. «Якщо ви встановлюєте тільки довгострокові етапи перевірки роботи над проектом, ви можете пропустити момент, коли ваш проект знаходиться в біді, і може стати занадто пізно щось виправити. Моя команда має у графіку роботи кілька тестів проекту і операційні огляди, які допомагають переконатися, що гроші, які вкладаються у проект, використовуються ефективно і що цілі проекту досягаються», – говорить Пет Мак-Гіннесс [8].

У робочій команді над проектом кожен повинен чітко розуміти свою роль і мету проекту від початку до кінця. «Коли кожен у команді ясно розуміє із самого початку мету проекту – це допомагає усунути двозначність, яка може зірвати проект», – заявляє Хуан Веласкес, фахівець з маркетингу фірми Do It Wiser, постачальника картриджів з тонером і канцелярських приладів. За словами Хуана, необхідно проводити збори працівників, на яких менеджер повинен донести в найдрібніших деталях цілі та очікування проекту [8; 12].

Необхідно чітко визначати, хто і за що несе відповідальність на проекті, а так само крайні терміни виконання. Коли кілька людей працюють над одним і тим же завданням нерідко виникають конфузи і непорозуміння, що призводить до негативних результатів. За порадою Фреда Муавада, засновника і генерального директора компанії Taskworld – платформи управління завданнями – щоб уникнути плутанини, потрібно визначити, які члени команди несуть відповідальність за які частини, іншими словами, визначити фронт робіт кожного, а також необхідно забезпечувати дотримання підзвітності [4].

«Дуже важливо, щоб кожен член вашої команди розумів, що від нього очікують», – стверджує Брендон Сеймур, власник Beymour Consulting, оптимізатора пошукових систем. «Це включає в себе повний обсяг проекту і точну хронологію, дати, коли завдання мають бути завершені» [5].

У сучасному світі технологічного прогресу, комунікація між членами команди набагато спрощена. Спілкування через електронну пошту, корпоративні чати в мобільних додатках, скайп-конференції і так далі. Це є хорошою системою управління над проектом, що допомагає тримати в курсі справ всю команду, незалежно від того, де знаходиться той чи інший працівник у конкретний момент, а також підтримує продуктивний робочий простір.

«Наша команда і клієнти розташовані по всій країні, що означає, що ми не завжди можемо спілкуватися і обговорювати деталі в реальності, це неможливо фізично», – пояснює Емі Дріерхорст, провідний менеджер проекту Weaving Influence (он-лайн книги). Таким чином, «ми використовуємо додаток для управління цифровим проектом, який не тільки дозволяє нам управляти всіма аспектами проекту за допомогою списків завдань, а й служить в якості онлайн картотеки всіх документів, пов›язаних з проектом, а також дошки обговорень», – каже Емі.

Мотивування команди проекту є суттєвою частиною обов›язків, покладених на керівника проекту. Не маючи мотивованої команди, можна з високою ймовірністю провалити проект. Керівник проекту, який організовує роботу команди таким чином, що її учасники отримують задоволення від того, що вони роблять, приходять на роботу вчасно, невимушено і не напружено спілкуються один з одним і мають позитивний загальний настрій, має набагато більше шансів довести проект до завершення, дотримавшись бюджету і терміну та задовольнивши замовника. Якщо ж під управлінням керівника проекту знаходиться невмотивована команда, учасники якої не мають позитивного настрою, працюють «як-небудь» або без інтересу до виконуваної роботи / проекту, то є дуже високий шанс того, що проект буде завершений із результатами, далекими від очікуваних. Підтримка мотивації команди протягом усього проекту є ключовим елементом задоволення замовника та виконання проекту в термін і в рамках бюджету. Проект – це не тільки зміст, праця, час, вартість і дохід. Проект – це ще й люди, які в ньому працюють. Команда проекту, яка працює натхненно й умотивовано, може являти собою величезної важливості фактор успіху проекту [9].

Англійський переклад слова «Команда» звучить, як «TEAM», який можна розшифрувати як «Together Everyone Achieves More», що в перекладі на українську – «разом кожен досягає більшого». Тому важливим завданням кожного керівника проекту є правильна мотивація команди, щоб всі працювали злагоджено, як одне ціле, єдиний механізм.

Для того, щоб проект функціонував без збою, і замовник у результаті був задоволений результатом, протягом всієї роботи необхідно правильно

і ефективно проводити моніторинг управління проектом.

Успішна і продуктивна проектна діяльність організації неможлива без застосування інформаційних технологій.

З метою автоматизації процесів і консолідації даних управління проектами використовується інформаційна система управління проектами (англ. Project Management Information System), яка являє собою збалансований організаційно-технологічний комплекс програмних, технічних та інформаційних засобів і інструментів, спрямований на реалізацію, підтримку і підвищення ефективності процесів управління проектами. Інформаційна система управління проектами (ІСУП) є невід›ємною частиною корпоративної системи управління проектами. Основа ІСУП – це єдиний інформаційний простір, що дозволяє в рази підвищити якість і ефективність управління проектами в організації протягом усього життєвого циклу проекту і програми за рахунок підтримки процесів управління проектом. Деякі ІСУП націлені не тільки на проекти і програми, але і на автоматизацію процесів управління портфелем компанії, що дає можливість керувати стратегічним плануванням. Функціонал інформаційної системи управління проектами виконує наступні завдання:

– автоматизація процесів управління проектами (планування, контроль виконання, звітність);

– консолідація всіх планів корпоративних проектів компанії в єдиній базі даних;

– формування єдиного довідника ресурсів доступних для використання, планування, контроль і управління ресурсами;

– автоматизація та скорочення витраченого часу на комунікацій за проектом між учасниками проектної діяльності;

– автоматизація процесів документообігу по проекту, програми, портфеля проектів і по проектному офісу;

– формування архіву і бази знань проектного управління [10].

Перші програми управління проектами становили собою досить примітивні інструменти, що дозволяли планувати окремі проекти і контролювати хід їх реалізації, однак, сьогодні вони здатні контролювати найскладніші проекти, що містять мільйони робіт, десятки і сотні тисяч ресурсів. Найбільш популярна інформаційна система управління проектами: Primavera Project Planner і SureTrak від компанії Primavera Systems. Паралельно із системами календарно-сіткового планування компанія розвивала й інші супутні проектно-орієнтовані програмні продукти такі, як Primavera Expedition, який заснований на процесах і призначений для управління договірними зобов›язаннями між учасниками проектів, контролю розробки і випуску проектно-кошторисної та дозвільної документації, а також інформаційної підтримки переговорних процесів щодо проектів [11].

На сьогоднішній день існує безліч рішень, починаючи від локальних програм для одного користувача і закінчуючи повномасштабними серверними рішеннями рівня корпорацій або альтернативні рішення на основі Інтернет-технологій. Так чи інакше, всі інформаційні системи управління проектами можна розбити на три частини:

1. Локальні інформаційні системи управління проектами. Переважно призначаються для малого бізнесу, приватних підприємців і компаній, у яких практично немає проектної діяльності, за винятком одного – двох невеликих проектів. Плюси таких систем у дешевизні і доступності. Як приклад, можна навести Microsoft Project Standart або Professional, Open Project і д.р.

2. Серверні інформаційні системи управління проектами. Глобальне рішення, орієнтоване на середній і великий бізнес, до завдань якого входить автоматизація проектного управління на рівні проекту, програми, портфеля проектів (або декількох портфелів) і автоматизація процесів проектного офісу. Дані системи сильно розповсюджені в світі, і більшість провідних компаній використовують саме їх, для управління проектами. Мінуси в дорожнечі впровадженні та супроводу, необхідність укомплектовування штату компанії. Лідерами таких систем є Oracle Primavera, HP Project and Portfolio Management Center, Enterprise Project Management Solutions. До речі багато хто з цих систем вже сьогодні надають рішення на основі інтернет технологій, як описано нижче.

3. Інформаційні системи управління проектами на основі інтернет технологій. Сучасний підхід до надання послуг, за функціоналом не відрізняється від серверних рішень, але дозволяє компаніям не впроваджувати у себе це рішення, закуповуючи багато спеціального устаткування (комп'ютери, сервери) і формуючи штат персоналу підтримки і супроводу, а використовувати сучасний підхід – хмарні технології на основі яких стороння компанія віддалено надає необхідний функціонал, що дозволяє використовувати потужності постачальника послуг і знижує витрати на впровадження і супровід. Мінуси полягають у тому, що Ви передаєте всю інформацію з проектної діяльності сторонній компанії, яка відповідає за їх безпеку, і ці системи на сьогоднішній день не настільки функціональні, ніж серверні рішення. Як приклад, можна навести такі рішення – IBN, COMINDWORK, Мегаплан [11].

Висновки з проведеного дослідження. Як показав аналіз, управляти проектами вкрай важливо. Навіть найкращий проект може бути зіпсований неграмотним прожект менеджментом. Іноземний досвід показав, що існують деякі секрети, що призводять до ефективної реалізації проектів. Також є багато засобів для допомоги менеджменту в управлінні проектами, серед них – інформаційні системи управління проектами, які дозволяють авто-

матизувати процес управління проектом, значно полегшити роботи з масивами даних та виключити суб'єктивний фактор.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bashynska I. Informing staff and company managment about threats and risks of information security // Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 2 – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada. – 2014. – 400 p. – P. 256–258. – Режим доступу: http://conf.at.ua/28.11.2014_Vol.2.pdf

2. Bashynska I.O. Using SMM by industrial enterprises // Aktual'ni Problemy Ekonomiky= Actual Problems in Economics, 12 (186), 360–369

3. Brandon Seymour. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://plus.google.com/+BrandonSeymour

4. Fred Mouawad. Top Project Management Challenges. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://fredmouawad.com/blog/

5. Joshua Meah. 7 Ways Driving Instructors Can Advertise Their Business. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.drivingschool.marketing/7-ways-driving-instructors-can-advertise-business/

6. Patrick McGuinness. 5 tips for keeping IT projects on track. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.cio.com.au/author/2147447890/patrick-mcguinness/articles

7. Schiff Jennifer Lonoff. 9 Secrets to Project Management Success [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.cio.com/article/2599794/project-management/9-secrets-to-project-management-success.html

8. Божкова В.В. Методичні підходи до підбору персоналу на біржі праці/ В.В. Божкова// Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 4. – С. 235–242

9. Бреннер Дороти Энн. Достижение успеха проекта за счет мотивации проектной команды [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.pmonline.ru/phparticles/show_news_one.php?n_id=374

10. Информационная система управления проектами (ИСУП) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://mahamba.com/ru/informacionnaya-sistema-upravleniya-proektami-isup

11. Лысаков А.В., Цветков А.В. Информационная система управления проектами. http://forpm.ru/ http://forpm.ru/информационная-система-управления/

12. Масленніков Є.І. Корпоративна культура в системі управління персоналом / Є.І. Масленніков, А.А. Кашубський // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 5/2. – С. 41–45

13. Філиппова С.В. Науково-методичні засади перед планової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів [Текст]: монографія / С.В. Філиппова, В.І. Захарченко, М.О. Акулюшина. – Одеса: ОНПУ, Атлант ВОІ СОІУ. – 2015. – 104 с.

REFERENCES:

1. Bashynska I. Informing staff and company managment about threats and risks of information security // Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 2 – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2014. – 400 p. – P. 256-258. – Rezhym dostupu: http://conf.at.ua/28.11.2014_Vol.2.pdf

2. Bashynska I.O. Using SMM by industrial enterprises // Aktualni Problemy Ekonomiky= Actual Problems in Economics, 12 (186), 360-369

3. Brandon Seymour. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: https://plus.google.com/+BrandonSeymour

4. Fred Mouawad. Top Project Management Challenges. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://fredmouawad.com/blog/

5. Joshua Meah. 7 Ways Driving Instructors Can Advertise Their Business. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://www.drivingschool.marketing/7-ways-driving-instructors-can-advertise-business/

6. Patrick McGuinness. 5 tips for keeping IT projects on track. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://www.cio.com.au/author/2147447890/patrick-mcguinness/articles

7. Schiff Jennifer Lonoff. 9 Secrets to Project Management Success [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://www.cio.com/article/2599794/project-management/9-secrets-to-project-management-success.html

8. Bozhkova V.V. Metodychni pidkhody do pidboru personalu na birzhi pratsi/ V.V. Bozhkova// Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2016. – # 4. – S. 235-242

9. Brenner Doroty Enn. Dostyzhenye uspekha proekta za schet motyvatsyy proektnoi komand y [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://www.pmonline.ru/phparticles/show_news_one.php?n_id=374

10. Ynformatsyonnaia systema upravlenyia proektamy (YSUP) [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://mahamba.com/ru/informacionnaya-sistema-upravleniya-proektami-isup

11. L ysakov A.V., Tsvetkov A.V. Ynformatsyonnaia systema upravlenyia proektamy. http://forpm.ru/ http://forpm.ru/ynformatsyonnaia-systema-upravlenyia/

12. Maslennikov Ye.I. Korporatyvna kultura v systemi upravlinnia personalom / Ye.I. Maslennikov, A.A. Kashubskyi // Ekonomika. Finansy. Pravo. – 2016. – # 5/2. – S. 41-45

13. Filyppova S. V. Naukovo-metodychni zasady pered planovoi otsinky innovatsiino-investytsiinykh proektiv [Tekst]: monohrafiia / S. V. Filyppova, V. I. Zakharchenko, M. O. Akuliushyna. – Odesa: ONPU, Atlant VOI SOIU, 2015. – 104 s.

ФОРМУВАННЯ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE FORMATION AND JUSTIFICATION OF STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CORPORATE ENTERPRISES

УДК 330.341.1(075.8)

Боковець В.В.
д.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Прутська Т.Ю.
к.е.н., старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Вінницький національний аграрний університет

У статті проаналізовано стратегії інноваційного розвитку корпоративних підприємств та розглянуто актуальність стратегії інноваційного розвитку для підприємств України. Визначено основні етапи та процеси, які супроводжують формування стратегії інноваційного розвитку. Розроблено на основі аналізу існуючих методичних підходів формування стратегії теоретичний підхід, що здатний об'єднати існуючі потреби ринку та можливості підприємств щодо впровадження інноваційної стратегії.
Ключові слова: *інновації, інноваційна стратегія, цілепокладання, стратегічний аналіз, вибір стратегії, корпоративне підприємство.*

В статье проанализированы стратегии инновационного развития корпоративных предприятий и рассмотрена актуальность стратегии инновационного развития для предприятий Украины. Определены основные этапы и процессы которые сопровождают формирование стратегии инновационного развития. Разработан на основе анализа существующих методических подходов формирования стратегии теоретический подход, способный объединить существующие потребности рынка и возможности предприятий по внедрению инновационной стратегии.
Ключевые слова: *инновации, инновационная стратегия, целеполагание, стратегический анализ, выбор стратегии, корпоративное предприятие*

The article analyzes the strategy of innovative development of corporate enterprises and considered the relevance of the strategy of innovative development for enterprises of Ukraine Determined the main stages and processes that accompany the formation of strategy of innovative development. Developed on the basis of the analysis of existing methodological approaches of strategy formation theoretical approach that can combine the existing market needs and opportunities of companies for implementation of innovation strategy.
Key words: *innovations, innovation strategy, goal setting, strategic analysis, strategy selection, corporate enterprise.*

Постановка проблеми. Посилення в сучасному світі ролі інновацій як чинника стратегічного розвитку корпоративних підприємств зумовлює необхідність безперервного залучення інновацій у їх діяльність, що неможливо без стратегій, які обґрунтовують розвиток тих напрямів діяльності підприємства, від реалізації яких можна очікувати позитивного результату в тривалій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств досліджувались багатьма відомими зарубіжними та вітчизняними науковцями і дослідниками: В. Геєць, О. Яшкіна, Н. Терьошкіна, І Федулова, В. Лудвел, Б. Санто, Б. Твісс та ін. Особлива увага у працях цих авторів приділена проблемам ефективного відтворення інновацій та механізмам формування інноваційних стратегій. Однак, існує низка невирішених питань, пов'язаних з відсутністю єдиного погляду на ефективність управління інноваційною діяльністю, з різним баченням та не системністю процесу її оцінювання, з невизначеністю факторів впливу на управління інноваційною діяльністю, з дискусійністю підходів до формування і реалізації стратегій управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств

Постановка завдання. Дослідження наявних методичних підходів щодо вибору стратегії інноваційного розвитку корпоративного підприємства та вибір найбільш оптимального підходу, який здатний охопити всі особливості інноваційної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах основним способом підвищення конкурентоспроможності виробничих товарів, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості для підприємств стає впровадження інновацій. Однак, інновації є джерелом розвитку лише за умови активного й ефективного їх використання, а також створення сприятливого середовища для їх впровадження. У зв'язку з цим особливого значення набуває стратегічне управління інноваційним розвитком корпоративних підприємств, яке орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, дозволяє більш гнучко реагувати і здійснювати своєчасні зміни, досягти конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Таким чином, стратегію інноваційного розвитку підприємства можна визначити, як сукупність дій і методів ведення інноваційної діяльності, що забезпечує конкурентні переваги за рахунок розробки і впровадження інновацій.

Взагалі, в українському законодавстві інноваціями називають новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Друкер П. вважає, що інновація – це особливий інструмент, який дозволяє підприємцю використовувати зміни та перетворювати їх у нові можливості для, наприклад, відкриття нового бізнесу або надання нової послуги. Спираючись на наведені вище трактування змісту поняття «інновація», можна зробити висновок, що інновації – інструмент для створення нових стратегічних можливостей у світовій економіці [5].

У науковій та методичній літературі найпоширенішим до визначення поняття інноваційної стратегії є систем-

ний підхід, коли інноваційна стратегія розглядається, як елемент корпоративної стратегії розвитку підприємства або як частина загальної соціально-економічної стратегії При цьому інноваційна стратегія доповнює інші типи функціональних стратегій, особливо стратегії збуту, виробничу, кадрову та фінансову [10].

Інноваційними стратегіями можуть бути: інноваційна діяльність організації, що спрямована на одержання нових продуктів, технологій і послуг; застосування нових методів і засобів виробництва, застосування нових видів ресурсів і нових підходів до використання традиційних ресурсів.

Відносно внутрішнього середовища стратегії поділяються на кілька великих груп спеціальних інноваційних стратегій [7, с. 56]:

– продуктові (портфельні, підприємницькі, бізнес-стратегії);

– функціональні (науково-технічні, виробничі, маркетингові, сервісні);

– ресурсні (фінансові, трудові, інформаційні, матеріально-технічні);

– організаційно-управлінські (технології, структури, методи управління).

Принципи стратегії, якими підприємства керуються у своїй або ж інноваційно-виробничій діяльності, охоплюють більшість її аспектів і використовуються:

– при оцінці результатів діяльності на сьогоднішній чи майбутній період часу;

– визначенні взаємовідносин організації із зовнішнім середовищем, при обґрунтуванні конкретних інноваційних розробок, місця їх реалізації і шляху досягнення переваг над конкурентами [1, с. 325].

Для формування стратегії інноваційного розвитку використовують різноманітні методи і моделі, найбільш поширеним з яких є розвиток, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів та сфер реалізації потенціалу підприємства в змінних умовах зовнішнього середовища у межах обраної місії і прийнятої мотивації діяльності, пов'язаний з модифікацією наявних і формуванням нових ринків збуту.

Є різні причини, які спонукають суб'єктів господарювання до впровадження нових інструментів активізації діяльності:

– модернізація підприємств для підтримання його конкурентоспроможності;

– оновлення традиційного асортименту продукції;

– виробництво інноваційної продукції,

– упровадження інноваційних методів управління: операційною діяльністю, розвитком персоналу, маркетингом і логістикою з метою максимального задоволення потреб споживачів і отримання прибутку.

Стимулами інноваційної активності служать як зовнішні фактори, так і внутрішні проблеми підприємства (знос обладнання, високі енерговитрати, недолік виробничих потужностей). Зовнішнім стимулом інновацій в основному є боротьба на ринку кінцевої продукції за споживача. На внутрішньому ринку гостру конкуренцію відчувають господарюючі суб'єкти, які виробляють імпортозамінні товари. Експортна орієнтація також служить потужним чинником інновацій, оскільки підприємство змушене просувати свої товари на світовий ринок з високою конкуренцією [2, с. 123].

Вибір ефективної стратегії інноваційного розвитку стає основою успіху інноваційної діяльності. Тільки правильна стратегія невпинного інноваційного просування вперед дає шанси не тільки утримати, але і поліпшити позиції підприємства. Стратегій підприємства може бути безліч, але всі вони базуються на стратегічних альтернативах (Таблиця 1):

– обмежене зростання фірми;

– зростання;

– скорочення.

На практиці підприємство рідко дотримується незмінно однієї і тієї самої стратегії, як і стратегії у «чистому вигляді», використовуючи чисельні модифікації інноваційних стратегій, комбіновані інноваційні стратегії як найбільш ефективні у випадках закріплення позицій та переходу з захисної до інноваційної стратегії наступального типу.

Кожен з типів інноваційної стратегії володіє низкою характеристик та стратегоутворюючих чинників, багатогранність та різноманітність яких комплексно описують інноваційно-стратегічні процеси на підприємстві, а цільова функція щодо них повніше, об'єктивніше визначає тип стратегії, її характер та основні риси і повинна бути врахована під час визначення, а отже, і вибору інноваційної стратегії з метою детального планування інноваційних перетворень на підприємстві [3, с. 7–8].

Під час формування стратегії керівництво в сьогоднішніх умовах передусім звертає увагу на такі чинники, як: джерела майбутніх прибутків, постійно зростаюча невизначеність бізнес-середовища та інтенсивність конкуренції, популяризація інформаційних та комунікаційних бізнес – процесів, вимоги суспільства. У зв'язку із цим варто акцентувати на зміну поглядів на новітні моделі лідерства, які виявляються в тому, що топ – менеджери компаній на сьогодні потребують зовсім інших компетенцій, ніж раніше [6, с. 189].

Інноваційна стратегія має ряд специфічних особливостей, які потребують конкретизації кожного етапу процесу розробки стратегії. Для врахування зазначених особливостей, формування стратегії інноваційного розвитку доцільно представити у вигляді послідовності трьох фаз: цілепокладання, стратегічний аналіз, вибір стратегії (Рис. 1).

Після формування стратегії здійснюється її реалізація та оцінка, які безпосередньо не мають відношення до складової частини формування стратегії, але нерозривно з ним пов'язані. На першій фазі відбувається цілепокладання, яке складається з визначення місії та системи цілей підприємства. Дослідження цілей, які формуються у сфері взаємовідносин між виробничою базою галузі та суб'єктами її розвитку: розробниками і виробниками технологій та основного устаткування, системою професійного навчання, виконавцями фундаментальних і прикладних досліджень, проектувальни-

ками – здійснюється за допомогою детального розгляду зазначених установ, їх якісного складу й потенціалу тощо [8, с. 513].

Крім зазначених складових треба звернути увагу на цілі держави та міжнародних організацій у сфері інноваційного розвитку та цілі, що формуються у сфері взаємовідносин між виробничою базою галузі та суб'єктами її розвитку: розробниками й виробниками основного устаткування і технологій, системою професійного навчання, виконавцями фундаментальних та прикладних досліджень, проектувальниками. Окрім того, пропонується розглядати цілі основних учасників ринку щодо інноваційного розвитку.

Визначення діапазону розвитку підприємств галузі доцільно провести на основі розрахунку комплексних показників якісного рівня інновацій, які мають найниж-

Таблиця 1

Стратегічні альтернативи

Захисні інноваційні стратегії	Наступальні інноваційні стратегії
ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА	
Пасивна, адаптаційна, інноваційна діяльність спрямована на утримання здобутих конкурентних позицій	Активна, інноваційна діяльність спрямована на досягнення технічного та ринкового лідерства
ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Інноваційна діяльність спрямована на нарощування інноваційного потенціалу та поліпшення показників господарської діяльності	За наявності високих ресурсних, науково-технічних можливостей інноваційна діяльність спрямована на ефективне використання наявного інноваційного потенціалу
РІВЕНЬ РИЗИКУ	
Інноваційна діяльність підприємства в умовах низького рівня ризику	Інноваційна діяльність в умовах підвищеного рівня ризику
ВИД ІННОВАЦІЙ	
Незначні модифікації в таких напрямах інноваційної діяльності, як управління та соціально-психологічна робота з персоналом	Нововведення радикальні з використанням власних наукових розробок. модернізація та реорганізація
СТРАТЕГІЧНА ПОЗИЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА	
Незначна доля на ринку, невелика конкуренція	Стійка позиція на ринку, наявність монополії або олігополії

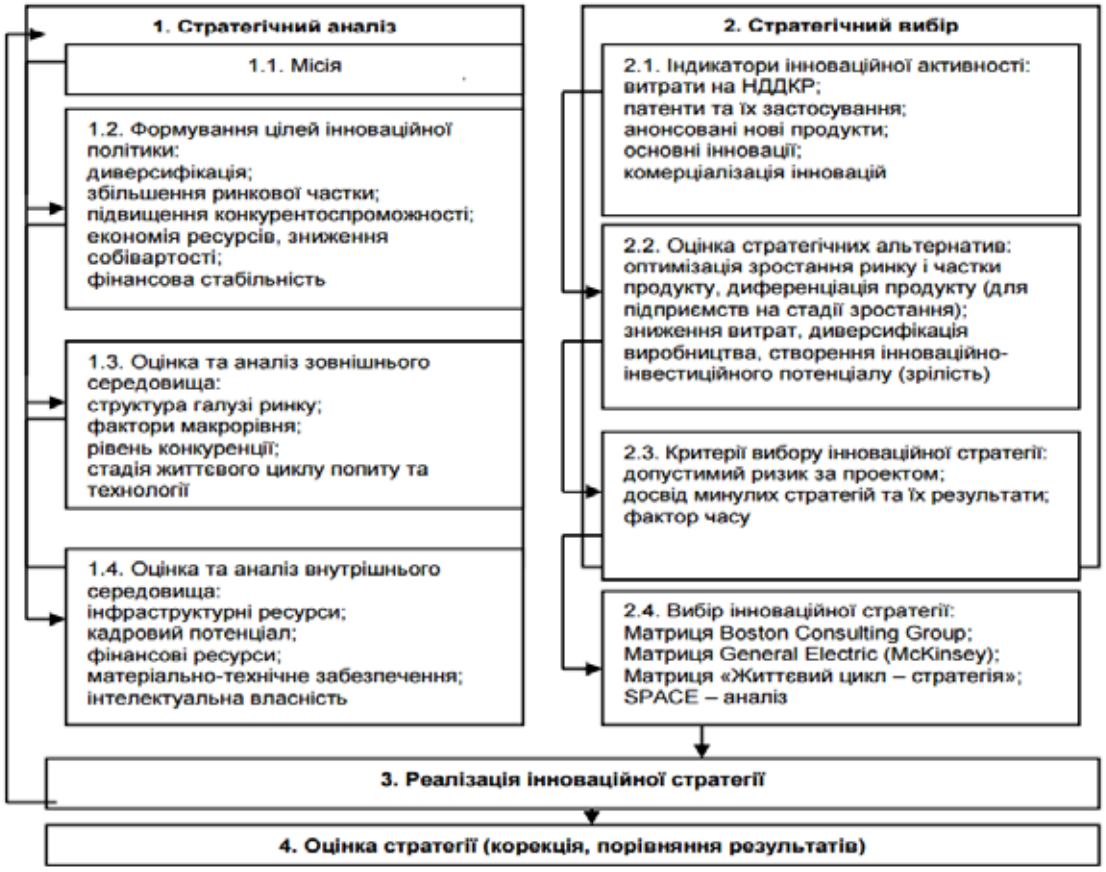

Рис. 1. Модель формування інноваційної стратегії підприємства

чий та найвищий якісний рівень у галузі, і визначити відповідно верхню і нижню межі. Потім пропонується розрахувати такі показники для кожного виробника, що дозволить розташувати їх відносно конкурентів та визначити напрям розвитку галузі. За результатами розрахунків комплексних показників, що плануються до впровадження основними виробниками галузі, може бути проведено їх розподіл на стратегічні групи [9, с. 110].

Аналіз потенціалу інноваційного підприємства має доволі важливе значення, оскільки визначає можливість впровадити ту інновацію, яка запланована до впровадження. На основі дослідження потенціалу пропонується сформувати стратегічні групи підприємств галузі, після чого зробити їх порівняльний аналіз. За результатами порівняльного аналізу може бути ідентифіковано відповідність або невідповідність стратегічних цілей основних виробників галузі щодо інноваційного розвитку, можливостям їх досягнення. На третій фазі формування стратегії інноваційного розвитку проводиться вибір стратегій усіх рівнів: спочатку визначається загальна стратегія підприємства, потім конкурентна та функціональні для кожного окремого бізнесу, а також програми реалізації обраних стратегій з подальшим контролем результатів та відхилень. При визначенні відхилень у поточних або кінцевих результатах інформація про них надсилається до фази цілепокладання та аналізу, що в подальшому може призвести до вибору нових стратегій та зміни стратегічних програм підприємства.

Крім зазначеного підходу до вибору підприємством стратегії інноваційного розвитку, існує також підхід, який становить проведення досліджень та впровадження інновацій без визначення існуючих потреб ринку. Його сутність складають безперервні інноваційні дослідження без отримання результатів запитів ринку з подальшим просуванням на ринок отриманого результату.

Він є більш доречним для підприємств зі значним інноваційним потенціалом (найчастіше високотехнологічних галузей).

Таким чином, проводяться чотири послідовні етапи: дослідницький (відбір найбільш перспективних ідей), конструктивний (оформлення ідеї), концептуальний (проводиться регламентація виробничого процесу та формування концепції виведення нового продукту на ринок), дистрибутивний (розробка отримує своє логічне завершення, новий товар готовий до масового виробництва та реалізації). Отже, можна зробити висновок, що у сучасній економічній літературі відсутній єдиний підхід до формування стратегії інноваційного розвитку підприємства. Найбільш змістовними є два підходи: підхід від ринку, що притаманний галузям, у яких результати інноваційної діяльності втілюються на продукт, та підхід, відповідно до якого інноваційна діяльність проводиться без урахування запитів ринку, її результати потім впроваджуються [5, с. 127].

Доведено, що рівень інноваційності розвитку економіки країни визначає її місце та позиції на світових товарних ринках. Це підтверджується відомою моделлю зовнішньої торгівлі, де перший рівень представлений сировинними та сільськогосподарськими товарами, другий – продукцією обробної промисловості, третій – високотехнологічною та інноваційною продукцією. Проте, як зазначають вітчизняні вчені, сучасні інноваційні процеси в Україні слід охарактеризувати, як інноваційну паузу, оскільки у період активної інноваційної нормотворчості та утвердження інноваційної моделі розвитку, через відсутність мотиваційного механізму інноваційна діяльність не зазнала прогресуючих тенденцій

У 2015 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% обстежених промислових.

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях [11].

У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), інших транспортних засобів (36,1%), коксу та продуктів нафтоперероблення (28,6%), електричного устаткування (28,2%).

У 2015 р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд грн, у т.ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд грн, на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд грн та 0,6 млрд грн – на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати).

Таблиця 2

Інноваційно активні підприємства України

	Кількість інноваційно активних підприємств		Обсяг витрат на інноваційну діяльність,млн.грн	Обсяг реалізованої інноваційної продукції усього, млн.грн
	усього,од	у % до загальної кількості обстежених підприємств		
Україна	824	17,3	13813,7	23050,1
Вінницька	25	14,7	575,3	192,4
Волинська	12	11,5	65,3	383,6
Дніпропетровська	63	13,0	7568,9	1145,5
Донецька	28	11,7	827,6	4591,8

Житомирська	28	15,5	32,6	372,3
Закарпатська	14	10,1	22,5	583,2
Запорізька	49	20,9	321,0	3162,3
Івано-Франківська	27	21,6	92,2	242,0
Київська	44	13,3	144,8	618,8
Кіровоградська	25	24,8	127,7	354,7
Луганська	9	11,3	24,3	373,2
Львівська	64	19,3	277,8	1193,9
Миколаївська	29	31,2	291,6	71,2
Одеська	36	19,4	49,7	544,4
Полтавська	30	16,2	128,5	1938,5
Рівненська	13	10,6	6,9	67,3
Сумська	23	19,8	162,3	1751,9
Тернопільська	16	17,4	14,6	249,3
Харківська	117	28,6	667,0	2742,4
Херсонська	19	20,7	70,1	175,4
Хмельницька	18	12,3	66,7	127,1
Черкаська	25	17,2	53,5	289,7
Чернівецька	9	17,0	18,8	100,0
Чернігівська	15	13,3	35,0	95,9
м.Київ	86	17,3	2169,0	1683,3

У 2015 р. промислові підприємства впровадили 3136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7%), Львівської (8,0%), Харківської (6,6%) областей та м. Києва (14,4%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (22,9%), паперу та паперових виробів (16,2%), харчових продуктів (11,3%), металургійного виробництва (5,5%).

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1217, найбільше з яких впровадили підприємства Харківської (17,4%), Сумської (15,2%), Запорізької (9,4%), Дніпропетровської (6,3%) областей та м. Києва (12,5%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (25,3%), інших транспортних засобів (12,3%) та харчових продуктів (7,8%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 458 – маловідходні, ресурсозберігаючі.

Таблиця 3

Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю

	Кількість підприємств
Усього	824
з них	
мали витрати на інноваційну діяльність	635
упроваджували інновації	723
з них	
упроваджували інноваційні види продукції	414
упроваджували нові процеси	400
реалізовували інноваційну продукцію, що заново впроваджена або зазнала суттєвих технологічних змін протягом останніх трьох років	570

Серед факторів, що стримують інновації, називають високий рівень ризику, значну вартість нововведень, нестачу власних коштів та фінансової підтримки держави, нестачу інформації про нові технології, ринки збуту та ін. Успіх на ринку інноваційного промислового підприємства значною мірою пов'язаний з його здатністю у конкурентному середовищі вирішувати завдання на високому рівні, своєчасно та кваліфіковано. Крім того, інноваційний продукт повинен відповідати вимогам потенційних споживачів. Саме в цьому виявляється якість інноваційної сфери як комплексного системного фактору, який відображає здатність ефективно генерувати, впроваджувати та розповсюджувати інновації. Його основні складові – організація інноваційної діяльності, кваліфікація персоналу та професійна освіта, технічне оснащення, рівень договірної і виконавчої дисципліни, ресурси промислового підприємства [12].

Істотним фактором, що стримує інноваційну активність підприємств, на думку науковців, також є відсутність платоспроможного попиту на інноваційну продукцію. Це викликано перш за все невисокими темпами становлення відповідного ринку інноваційної продукції в Україні, неспроможністю більшості вітчизняних підприємств виступати в якості рівноправних партнерів на світовому рівні, оскільки інноваційний продукт західного виробництва має переваги для споживачів.

Успішне здійснення інноваційної діяльності корпоративних підприємств передбачає об'єднання зусиль держави, бізнесу, наукових організацій та підприємств, перехід до підтримки конкурентоспроможних промислових об'єктів, зниження традиційних ресурсомістких виробництв і зростання ролі наукоємних та інноваційних.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційна стратегія є одним із альтернативних варіантів досягнення стратегічних цілей підприємства на основі залучення та спрямування інвестицій в інноваційні напрямки розвитку. У сучасних умовах саме такий шлях дає можливості формувати конкурентні переваги та створити умови для ефективної діяльності в довгостроковій перспективі. Наведена класифікація може виступати основою для визначення інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства у відповідності із його цілями, наявними та перспективними можливостями їх реалізації, а також забезпечити співвідношення параметрів інноваційної та інвестиційної стратегій з метою досягнення синергетичного ефекту від їх впровадження.

На основі аналізу системи управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств виявлено недостатнє методичне забезпечення оцінювання результативності стратегічних змін інноваційної діяльності корпоративних підприємств.

На сьогоднішній день однією з головних проблем України залишається формування фундаменту для ефективної її роботи на міжнародних ринках. Найбільш перспективним варіантом підвищення конкурентоспроможності країни є активізація інноваційної діяльності. Проведено аналіз стану питання інноваційної діяльності в Україні, на підставі чого виявлені деякі проблеми, що перешкоджають економічному розвитку країни. Для того, щоб Україна просунулася по шляху інноваційного розвитку, потрібно докласти великих зусиль у різних напрямах. Одним із варіантів розвитку інноваційної системи держави є орієнтація на іноземні інвестиції та імпорт інновацій. Відповідальність за успіх інноваційного бізнесу в країні повинні взяти на себе всі – держава, підприємці, науковці. Інноваційно привабливим можна назвати те підприємство, що може вчасно реагувати на виклики сьогодення та вдосконалювати свій інноваційний потенціал, формувати нову інноваційну інфраструктуру та інноваційну культуру щоб бути лідером на інноваційному ринку, а також швидко адаптуватися до умов інноваційного клімату, проводити моніторинг інноваційного потенціалу. Саме тому вітчизняним підприємствам варто розпочати процес формування власної інноваційної стратегії, адже в іншому випадку вони не зможуть успішно конкурувати з провідними світовими та вітчизняними інноваційними підприємствами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боковець В.В. Формування інноваційної політики підприємств харчової промисловості Вінницької області): колективна монографія / Боковець В.В., Швед В.В., Акулов М.Г. – В.: ВФЕУ. – 2012. – 281 с.

2. Барабан О.О. Проблеми інноваційної діяльності в Україні та можливі шляхи їх вирішення / В.В. Боковець, О.О. Барабан // Наукові економічні дослідження: теорії та пропозиції. Матеріали IX Міжнар. наук-практ. конф.-Східноукраїнський ін-т економіки та управління. – Запоріжжя. – 2016. – С. 122–124.

3. Біловодська О.А. Системний аналіз і вдосконалення теоретико-методологічних підходів до вибору напряму інноваційного розвитку підприємств / О.А. Біловарська // Проблеми науки. – 2010. – № 4. – С. 7–15.

4. Герасимов В.В. Управление инновационным потенциалом производственных систем: учеб. пособие / В.В. Герасимов, Л.С. Минина, А.В. Васильев; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Новосибирск: НГАСУ. – 2003. – 64 с.

5. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / П.Ф. Друкер; пер. с англ. и ред. К.С. Головинского. – М.; СПб.; К.: Вильямс. – 2007. – 432 с.

6. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – 2-е стер. изд. – М.: Прогресс, 1998. 5. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ. – 2009. – 227 с.

7. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения / В.И. Ландик. – К.: Наук. думка. – 2007. – 364 с.

8. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за заг. ред.д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «ТД «Папірус». – 2010. – 624 с.

9. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава: РВВ ПУЕТ. – 2011. – 136 с.

10. Боковець В.В. Стратегічне управління: навч. посібник / Боковець В.В., Швед В.В. – В.: ВФЕУ. – 2012. – 149 с.

11.Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2016/1–2_07_02_01_2016.htm

12. Наука та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nas.gov.ua/scinn.

REFERENCES:

1. Bokovets V.V. Formuvannia innovatsiinoi polityky pidpryiemstv kharchovoi promyslovosti Vinnytskoi oblasti): kolektyvna monohrafiia / Bokovets V.V., Shved V.V., Akulov M.H. – V.: VFEU, 2012. – 281 s.

2. Baraban O.O. Problemy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini ta mozhlyvi shliakhy yikh vyrishennia / V.V.Bokovets, O.O.Baraban // Naukovi ekonomichni doslidzhennia: teorii ta propozytsii. Materialy IX Mizhnar. nauk-prakt. konf.-Skhidnoukrainskyi in-t ekonomiky ta upravlinnia.- Zaporizhzhia.- 2016.- S.122-124

3. Bilovodska O. A. Systemnyi analiz i vdoskonalennia teoretyko-metodolohichnykh pidkhodiv do vyboru napriamu innovatsiinoho rozvytku pidpryiemstv / O. A. Bilovarska // Problemy nauky. – 2010. – # 4. – S. 7–15.

4. Herasymov V.V. Upravlenye ynnovatsyonn ym potentsyalom proyzvodstvenn ykh system: ucheb. posobye / V.V. Herasymov, L.S. Mynyna, A.V. Vasylev; Novosyb. hos. arkhytektur.-stroyt. un-t. – Novosybyrsk : NHASU, 2003. – 64 s.

5. Druker P.F. Byznes y ynnovatsyy / P.F. Druker; per. s anhl. y red. K.S. Holovynskoho. – M.; SPb.; K. : Vyliams, 2007. – 432 s.

6. Kotler F. Osnov y marketynha / F. Kotler ; per. s anhl. – 2-e ster. yzd. – M. : Prohress, 1998. 5. Nalyvaiko A. P. Teoriia stratehii pidpryiemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku : monohrafiia / A. P. Nalyvaiko. – K. : KNEU, 2009. – 227 s.

7. Landyk V. Y. Ynnovatsyonnaia stratehyia predpryiatyia: problem y y op yt ykh reshenyia / V. Y. Landyk. – K. : Nauk. dumka, 2007. – 364 s.

8. Marketynh. Menedzhment. Innovatsii : monohrafiia / za zah. red. d.e.n., prof. S.M. Illiashenka. – Sumy : TOV «TD «Papirus», 2010. – 624 c.

9. Stratehichnyi innovatsiinyi rozvytok pidpryiemstv: modeli ta mekhanizmy: monohrafiia / M.Ye. Rohoza, K.Yu. Verhal. – Poltava: RVV PUET, 2011. – 136 s.

10. Bokovets V.V. Stratehichne upravlinnia: navch. posibnyk / Bokovets V.V., Shved V.V. – V.: VFEU , 2012. – 149 s.

11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2016/1-2_07_02_01_2016.htm

12. Nauka ta innovatsii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.nas.gov.ua/ssinn

АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ЗАЛУЧЕННЯМ КОШТІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE MAIN ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF EXTERNAL FUNDRAISING IN ENGINEERING ENTERPRISES

УДК 658.14/17:621

Бондаренко Л.П.
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»
Задерецька Р.І.
к.е.н., аситент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

У статті розглянуто сутність стратегічного управління зовнішнім залученням коштів. Основною метою встановлення стратегічних завдань зовнішнього залучення коштів є фінансування тих напрямів діяльності, які сформовані на основі потреб споживачів. На основі ідентифікації потреб підприємства у різних видах зовнішнього залучення доцільно здійснювати стратегічне та оперативне управління. Обидва етапи здійснюють відповідно до основних параметрів зовнішнього залучення коштів – обсягів, термінів, вартості та ризиків процесу залучення коштів. Відтак, зовнішнє залучення коштів буде спрямоване на довготривалий економічний ефект, який дасть змогу не лише поліпшити фінансові результати, а й підвищити ринкові позиції машинобудівних підприємств.
Ключові слова: *залучення коштів, управління зовнішнім залученням коштів, стратегічне управління, параметри стратегічного управління*

В статье рассмотрена сущность стратегического управления внешним привлечением средств. Основной целью установления стратегических задач внешнего привлечения средств является финансирование тех направлений деятельности, которые сформированы на основе потребностей потребителей. На основе идентификации потребностей предприятия в различных видах внешнего привлечения, целесообразно осуществлять стратегическое и оперативное управление. Оба этапа осуществляется в соответствии с основными параметрами внешнего привлечения средств – объемов, сроков, стоимости и рисков процесса привлечения средств. Следовательно, внешнее привлечение средств будет направлено на длительный экономический эффект, который позволит не только улучшить финансовые результаты, но и повысить рыночные позиции машиностроительных предприятий.
Ключевые слова: *привлечение средств, управление внешним привлечением средств, стратегическое управление, параметры стратегического управления*

In the article discusses the essence of strategic management of external fundraising. The main purpose of strategic external fundraising is to fund needs of consumers. There are distinguish strategic and operational phase of external involvement, whith are based on the identification of business needs. Both steps are performed according to the basic parameters of the fundraising – the volume, timing, cost and risk of the fund raising. External fundraising need to be focused on long-term economic impact, which will allow theo improving of financial performance and increase market position of engineering companies.
Key words: *fundraising, managing external fundraising, strategic management, strategic management options*

Постановка проблеми. Промислові підприємства, зокрема, машинобудівного спрямування, є складними економічними системами, що складаються з численних підсистем та елементів. Від рівня злагодженості функціонування цих підсистем, своєчасності комплексного реагування на зміну внутрішнього та зовнішнього підприємницького середовищ залежить становище підприємства на ринку та довгострокові перспективи його функціонування. Одним із ключових чинників, які стимулюють розвиток машинобудівної галузі, а відтак, і більшості галузей вітчизняної економіки є рівень фінансування. Результати діяльності машинобудівних підприємств та їх ринкові позиції вказують на низький рівень управління фінансовими ресурсами, зокрема, і неналежне стратегічне управління зовнішніми залученими коштами, відтак, постає необхідність детальнішого дослідження управління зовнішнім залученням коштів, зокрема у стратегічному періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи залучення коштів як управлінський процес, слід навести його тлумачення з погляду різних авторів. Партин Г.О. вважає, що управління зовнішнім залученням коштів передбачає цілеспрямований підбір форм та методів залучення коштів з метою адаптації до ринкових умов [1, с. 288]. Яценко О.В. в управлінні зовнішнім залученням виокремлює особливу роль керівництва, оскільки саме керуюча ланка спрямовує залучення коштів на необхідні цілі підприємства [2, с. 87]. Павловський С.В. вказує, що управління зовнішнім залученням є діяльністю, яка пов'язана підвищеним ризиком для підприємства, відтак потребує з контролю за рухом ресурсів [3, с. 340]. Однак, попри значну зацікавленість науковців до питань залучення коштів, більшість із них розглядає його, як поточну діяльність. Відтак, питання пов'язані зі значенням зовнішнього залучення коштів для стратегічного позиціонування підприємства залишаються недостатньо розкритими.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сутності, напрямів та завдань стратегічного управління зовнішнім залученням коштів з урахуванням основних параметрів – тривалості, вартості, обсягів та ризиків процесу залучення.

Виклад основного матеріалу. Виробничо-господарська діяльність машинобудівних підприємств потребує фінансування поточних потреб та потреб розвитку, від яких залежить потреба в обсягах

і характері фінансування. Завдання управління залученням коштів – забезпечити належне фінансування діяльності машинобудівних підприємства у коротко та довготерміновому періоді, для виконання усіх стратегічних та поточних завдань підприємства. Тобто, основою ефективного управління залученням коштів має бути орієнтація на загальну мету діяльності підприємства та реалізацію окреслених підприємством завдань у короткостроковому та довгостроковому періодах.

Оскільки машинобудування є стратегічно важливою галуззю національної економіки, вивчення його проблем знаходить відображення не лише у працях вчених, але і у державних програмах розвитку. Однак, практичний розвиток машинобудівних підприємств вказує на проблемне фінансове становище цих підприємств. На рис. 1 відображено частку реалізованої продукції машинобудівними підприємствами у загальному обсязі реалізованих товарів вітчизняними промисловими виробниками за 2008–2016 рр.

Невисокі обсяги реалізації продукції свідчать про невідповідність вітчизняної продукції ринковим вимогам, ситуація ускладняється із втратою у 2014р. частини зовнішніх ринків. Відтак машинобудівні підприємства ще більше відчувають нестачу коштів для забезпечення своїх потреб.

Це підтверджується також показниками рентабельності діяльності машинобудівних підприємств за 2008–2016 рр., наведеними на рис. 2.

Низька рентабельність діяльності вказує на те, що підприємствам бракує внутрішніх джерел фінансування для повноцінного забезпечення поточних потреб та потреб розвитку. Отже, пошук можливостей зовнішнього залучення коштів набуває актуальності.

Здійснивши аналіз досліджень науковців та програм розвитку машинобудування затверджених постановами Кабінету Міністрів, виділимо основні проблеми, які перешкоджають активному розвитку машинобудування та можуть стати перепоною для ефективного зовнішнього залучення коштів:

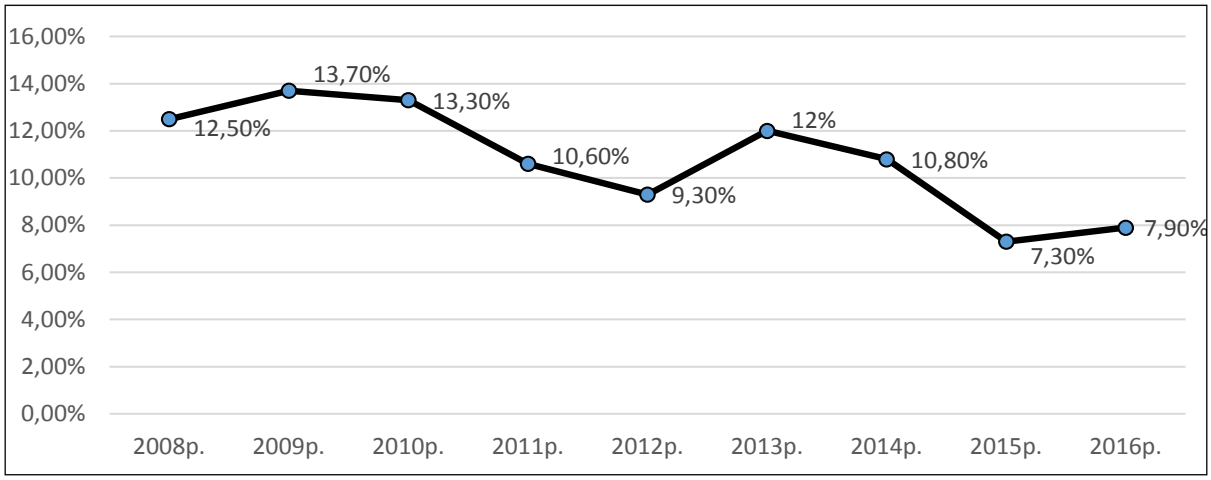

Рис. 1. Частка реалізованої продукції підприємствами машинобудування в загальному обсязі реалізованих товарів вітчизняними промисловими виробниками за 2008–2016 рр.

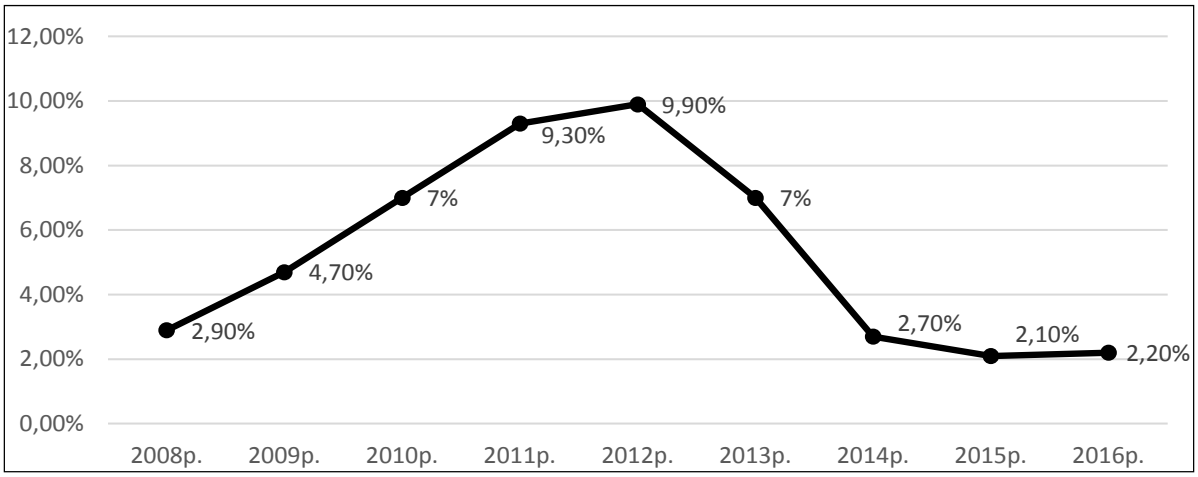

Рис. 2 Рентабельність діяльності машинобудівних підприємств України за 2008–2016 рр.

– нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку (відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи та фінансового лізингу);

– недостатній рівень платоспроможності товаровиробників, що негативно впливає на фінансово-економічний стан підприємств галузі, базові заводи з виготовлення складної техніки знаходяться у скрутному стані;

– застарілість основних засобів базових підприємств галузі, які не оновлювались протягом останніх 15-ти років, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість продукції;

– недостатність обігових коштів, недосконалість механізму середньо – та довгострокового кредитування;

– обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію;

– відсутність реальних джерел фінансування, що призводить до унеможливлення реконструкції та технічного переоснащення підприємств галузі і забезпечення за рахунок цього високої якості виготовлюваних машин та обладнання, освоєння виробництва нової конкурентоспроможної техніки;

– обмеження доступу до позикових джерел фінансування. Більшість машинобудівних підприємств, які залучали довгострокові позикові кошти змушені були змінити інвестиційні плани та скоротити обсяги залучення коштів через погіршення своєї платоспроможності.

– відсутність фінансових механізмів та інструментів, що створюють зацікавленість в інноваціях, а також стимулюють науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи; низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств;

– залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн, насамперед з країн СНД;

– значний відтік найкваліфікованіших інженерних і робітничих кадрів;

– недостатній контроль з боку держави за діяльністю монополістів і посередників, що призводить до значного зростання вартості матеріалів, енергоресурсів та комплектуючих виробів.

– зниження обсягів інвестицій у вітчизняну економіку, через нестабільну політичну ситуацію та несприятливий інвестиційний клімат, зростанням вартості кредитів [4, с. 136; 5, с. 36].

Визначення мети та завдань – дуже важливий етап управління, оскільки її досягненню має бути підпорядкована вся подальша діяльність організації, зокрема, і щодо процесу управління залученням коштів.

Встановлення завдань модифікує загальне стратегічне управління і бажані напрями розвитку підприємства. Завдання залучення коштів можна розглядати, як зобов'язання управлінського апарату досягти певних результатів щодо забезпечення підприємства фінансовими ресурсами у визначеному періоді та в необхідному обсязі. З огляду на це виокремимо завдання залучення у короткостроковому та довгостроковому періоді. У довгостроковому періоді управління залученням коштів має орієнтуватися на такі основні завдання:

– формування оптимальної структури залучених коштів, яка б сприяла підвищенню фінансових результатів та забезпечувала фінансову стійкість підприємства;

– підтримка та збереження потенціалу залучення коштів;

– поліпшення ринкової позиції підприємства за рахунок зростання його вартості.

створення основ для фінансового управління підприємством та можливостей послідовно досягати встановлених показників ефективності;

підвищення ефективності використання ресурсів машинобудівного підприємства шляхом ефективного розміщення залучених коштів в активи;

У короткостроковому періоді управління залученням кошів має забезпечити виконання таких завдань:

– забезпечення потреби підприємства у фінансуванні оборотного капіталу;

– вибір основних форм методів та способів залучення коштів відповідно до запланованих обсягів, термінів та вартості залучення коштів;

– оптимізація вартості залучення кошів та мінімізацію ризику відповідно до обраних методів залучення;

– забезпечення запланованого обсягу прибутку та рівня рентабельності активів;

– оптимізація розподілу коштів за окремими напрямами діяльності.

– синхронізацію вхідних і вихідних потоків у процесі залучення коштів;

Для формування ефективних стратегічних завдань першочерговим є ідентифікація потреб споживачів, оскільки продукція, яку виготовляють машинобудівні підприємства повинна відповідати вимогам ринку. На основі аналізу потреб споживачів підприємству слід формувати загальну стратегію розвитку. Після окреслення стратегічних цілей та завдань оцінюють стан фінансового забезпечення для їх реалізації та визначають загальну потребу у коштах. На цьому етапі машинобудівному підприємству треба систематизувати свої потреби за їх характером на поточні та потреби розвитку. Така інформація необхідна для встановлення термінів залучення коштів та формування відповідної стратегії. Після розмежування потреб здійснюють оцінку існуючих можливостей фінансування процесів, пов'язаних з необхідністю задоволення потреб за допомогою власних ресурсів. Якщо обсягу власних вільних коштів та резервів їх мобілізації недостатньо підприємство ідентифікує потребу в залученні коштів із зовнішнього середовища. Встановлення завдань залучення коштів та ідентифікація потреб у залученні коштів дає змогу виокремити залучені кошти на довгостроковій або короткостроковій основі. Внаслідок цього, виникає необхідність розмежування

управління залученням коштів за інтервалами управління. Протягом встановленого планового періоду по конкретних об'єктах повинен бути виконаний весь комплекс робіт – від початкових операцій, необхідних для отримання кінцевого результату, до повного закінчення процесів [6, с. 215].

Деталізацію стратегічних завдань залучення коштів здійснюють на рівні оперативного управління. Для цього розробляють бюджети на основі яких можна децентралізувати оперативне управління на рівні підприємства.

На рис. 3 представлено послідовність управління залучення коштів із виокремленням основних його етапів – стратегічного та оперативного.

Аналіз поглядів вчених на стратегічне управління, дав змогу виокремити основні аспекти стратегічного управління залученням коштів: визначення головних пріоритетів залучення, порівняння цілей і підцілей із завданнями підприємства, відбір проблем, які передбачається вирішувати за допомогою стратегічного управління залученням коштів:

– розробка альтернативних варіантів стратегій досягнення цілей, планування необхідних ресурсів;

– розробка стратегічних програм та визначення потреби у збільшенні обсягів фінансування;

– планування майбутніх процесів залучення коштів згідно основних завдань підприємства та аналізу впливу чинників зовнішнього середовища з урахуванням імовірності виникнення непередбачених подій;

– системний моніторинг перспектив, небезпек і можливостей, які можуть виникнути у процесі залучення коштів;

– проектування системи впровадження і контролю стратегічних планів.

Стратегічний етап управління залученням коштів розпочинається з ідентифікації потреб у фінансових ресурсах на основі загальної виробничо-господарської стратегії підприємства. Мета ідентифікації потреб підприємства у фінансуванні полягає у визначенні обсягів залучення коштів та термінів, на які треба залучити кошти відповідно до завдань економічної стратегії. Вдаватися до залучення коштів із зовнішнього середовища підприємство може лише після використання власних внутрішніх резервів, оскільки надмірне і неконтрольоване використання залучених ресурсів збільшує ризик втрати платоспроможності та ринкової вартості підприємства, знижує ефективність використання ресурсів, а відтак може бути підставою для банкрутства. Залучаючи

Рис. 3. Рівні управління залученням коштів на машинобудівне підприємство

кошти зі сторони, підприємство має розглянути і оцінити альтернативні варіанти їх залучення. У цьому разі важливо враховувати потенціал підприємства щодо залучення коштів. Підбір альтернативних варіантів залучення коштів необхідно здійснювати з врахуванням потреби в обсягах та термінах фінансування завдань діяльності і розвитку підприємства на ринку. Наступним етапом має бути оцінювання підібраних альтернатив за критеріями достатності, вартості та ризиковості для підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Визначено, що машинобудівні підприємства суттєво потерпають від економічної кризи та втрати ринкових позицій, а отже, відчувають нестачу коштів для забезпечення виробничо-господарської діяльності. Відтак ефективним механізмом для забезпечення поточних потреб та потреб розвитку можуть стати кошти, залучені із зовнішніх джерел, яке слід ґрунтувати перш за все на впровадженні стратегічного управління зовнішнім залученням. Однак, ці процеси слід проводити тільки з чітким урахуванням потреб споживачів та відповідно до основних параметрів зовнішнього залучення коштів – обсягів залучення, термінів, вартості та ризиків. Грамотно побудований механізм стратегічного управління зовнішнім залученням коштів дасть змогу організувати оперативний етап, щоб досягти основних цілей залучення коштів – поліпшення фінансових результатів та зростання ринкових позицій машинобудівного підприємства у майбутніх періодах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Партин Г.О. Формування системи контролю за процесами залучення коштів на машинобудівні підприємства / Г.О. Партин, Р.І. Задерецька // Бізнес Інформ. – 2014. – № 8. – С. 287–291.

2. Яценко О.В. Механізм банківського кредитування в системі залучення коштів у сільськогосподарськевиробництво/О.В.Яценко//ВісникСхідноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: Економіка і менеджмент. – 2016. – № 1. – С. 85–99.

3. Павловський С.В. Ризики і витрати на залучення підприємствами інвестиційного капіталу в період фінансово-економічної кризи / С.В. Павловський // Бізнес Інформ. – 2016. – № 2. – С. 340–346.

4. Тарасова О. Моделювання грошових потоків при оцінці інвестиційної вартості компанії на ринку M&A / О. Тарасова // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. – 2014. – № 6. – С. 136–146.

5. Дегтярьова Н.В. Інноваційні біржові продукти залучення капіталу / Н.В. Дегтярьова, І.М. Ройко // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 2. – С. 34–50.

6. Вноровскі Г. Вектори залучення капіталу великими товариствами в умовах сучасних викликів: польський досвід / Г. Вноровскі // Світ фінансів. – 2014. – Вип. 1. – С. 213–222.

REFERENCES:

1. Partyn H. O. Formuvannia systemy kontroliu za protsesamy zaluchennia koshtiv na mashynobudivni pidpryiemstva / H. O. Partyn, R. I. Zaderetska // Biznes Inform. – 2014. – # 8. – S. 287-291.

2. Yatsenko O. V. Mekhanizm bankivskoho kredytuvannia v systemi zaluchennia koshtiv u silskohospodarske vyrobnytstvo / O. V. Yatsenko // Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu. Seriia : Ekonomika i menedzhment. – 2016. – # 1. – S. 85-99.

3. Pavlovskyi S. V. Ryzyky i vytraty na zaluchennia pidpryiemstvamy investytsiinoho kapitalu v period finansovo-ekonomichnoi kryzy / S. V. Pavlovskyi // Biznes Inform. – 2016. – # 2. – S. 340-346.

4. Tarasova O. Modeliuvannia hroshovykh potokiv pry otsintsi investytsiinoi vartosti kompanii na rynku M&A / O. Tarasova // Naukovyi visnyk [Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu]. – 2014. – # 6. – S. 136-146.

5. Dehtiarova N. V. Innovatsiini birzhovi produkty zaluchennia kapitalu / N. V. Dehtiarova, I. M. Roiko // Finansy, oblik i audyt. – 2014. – Vyp. 2. – S. 34-50.

6. Vnorovski H. Vektory zaluchennia kapitalu velykymy tovarystvamy v umovakh suchasnykh vyklykiv: polskyi dosvid / H. Vnorovski // Svit finansiv. – 2014. – Vyp. 1. – S. 213-222.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ У КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

THE PECULIARITIES OF FORMATION OF LEADERSHIP QUALITIES IN HEAD OF ENTERPRISE

УДК 378.371

Буняк Н.М.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

У статті аналізуються особливості формування лідерських якостей у керівника підприємства. Розглянуто сутність поняття «лідерство». Визначено основні риси, які притаманні сучасному керівнику. Розроблено пропозиції щодо формування його лідерського потенціалу.
Ключові слова: *лідер, лідерство, лідерські якості, лідерський потенціал, керівник.*

В статье анализируются особенности формирования лидерских качеств у руководителя предприятия. Рассмотрена сущность понятия «лидерство». Определены основные черты, присущие современному руководителю. Разработаны предложения по формированию его лидерского потенциала.
Ключевые слова: *лидер, лидерство, лидерские качества, лидерский потенциал, руководитель.*

The peculiarities of formation of leadership qualities in head of enterprise are analyzing in the article. The essence of the concept of «leadership» is considered. The main characteristic features of the modern manager are defined. Recommendations on formation of his leadership potential are developed.
Key words: *leader, leadership, leadership qualities, leadership potential, head.*

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, які сьогодні відбуваються в суспільстві, детермінують зміну вимог до керівників підприємств, рівня їхньої професійної компетентності. Практика діяльності успішних компаній світу переконливо свідчить, що успіху досягають ті з них, менеджери яких поєднують формальні повноваження та особистий авторитет, тобто є лідерами для своїх підлеглих. Для того, щоб керівник міг успішно виконувати свої управлінські функції (планування, організування, мотивування, контролювання), він повинен вміти вести за собою працівників, згуртовувати їх навколо досягнення загальних цілей підприємства.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема формування лідерських якостей у сучасних керівників як важлива передумова підвищення ефективності діяльності підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років значно зросла кількість публікацій, присвячених проблемі розвитку лідерського потенціалу особистості, зокрема, обґрунтуванню тих засобів, за допомогою яких керівник може посилити його, а також зміцнити свої лідерські позиції в колективі. Вагомий внесок у вивчення різноманітних аспектів феномену лідерства зробили такі вітчизняні науковці, як: Воробйова Є.В., Дзвінчук Д.І., Євтухова Т.І., Єрмоленко О.А., Козак К.Б., Кушнірюк В.М., Левчук О.П., Легенько Ю.В., Лугова В.М., Родіонов О.В., Руденко О.М., Саварин П.В., Скібіцька Л.І. та ін..

Незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених питанням лідерства, малодослідженими залишаються питання розвитку лідерського потенціалу керівників сучасних підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища, що обумовлює необхідність проведення подальших досліджень у цій сфері.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей формування лідерських якостей у керівників сучасних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Феномен лідерства займає особливе місце в системі сучасного менеджменту. Лідерство як складне соціальне явище існує практично у всіх галузях суспільного життя. Завжди, де двоє або більше людей об'єднують свої зусилля для досягнення спільної мети, може виникнути ситуація лідирування одного та слідування за ним інших.

Незважаючи на свою давню історію, об'єктом дослідження лідерство стало лише на початку минулого століття, коли почалося активне вивчення всіх аспектів управлінської діяльності.

У сучасній літературі зустрічається значна кількість різноманітних підходів до визначення сутності цього явища. На думку науковців, лідерство – це:

– здатність однієї людини впливати на групу людей або спільність для досягнення будь-яких цілей. Які можуть збігатися з метою діяльності підприємства або ж не збігатися і нести особистісний характер або особисту вигоду: соціально-корисний або соціально-небезпечний [2, с. 260];

– такий стан управлінських відносин, який оснований на раціональному для їх учасників у конкретній ситуації поєднанні різних джерел влади і цілей [1, с. 160]

– тип управлінської взаємодії, що ґрунтується на найбільш ефективному для даної ситуації співіснуванні різноманітних джерел влади та спрямований на досягнення цілей організації [8];

– реалізація організаційного керівництва, яке охоплює розробку бачення, планування, прийняття рішень, мотивування, організацію, розвиток, наділення повноваженнями і спрямування діяльності людей на досягнення конкретних цілей. [6, с. 18].

Таким чином, попри різницю в підходах до трактування сутності лідерства більшість науковців акцентують увагу на його подвійній природі. Зокрема, зазначають, що воно має індивідуальний та груповий характер. У зв'язку з цим лідерство не можна

пов'язувати виключно з індивідуальними особливостями особистості, воно залежить від психологічних характеристик кожного з членів колективу, їхньої готовності до змін. Це явище базується на груповій взаємодії, є виявом відносин, які виникають у процесі спільної діяльності. Ефективність лідера залежить від того, наскільки його манера поведінки, вміння надихати, особисті якості відповідають уявленням людей.

Загалом лідерство є складним багатоаспектним явищем і виникає в результаті взаємодії двох сторін «лідера» та «послідовників» під впливом певних індивідуальних та групових ситуаційних чинників.

У теорії та практиці менеджменту виокремлюють:

– формальне лідерство, яке передбачає вплив на працівників з позицій займаної посади, владних повноважень; випливає з ієрархічної побудови системи управління підприємством;

– неформальне лідерство, яке передбачає вплив на людей за допомогою особистих якостей.

Бути керівником певного трудового колективу не означає бути його лідером. Феномен лідера ґрунтується на особистому авторитеті працівника. У його основі лежить людський фактор, зокрема, довіра, толерантність, ввічливість, тактовність, культура спілкування тощо. Лідер володіє, насамперед, еталонною владою, яка базується на харизмі, його особистих якостях. На відміну від керівника, у якого є підлеглі, у лідера – послідовники, яким він допомагає повірити в себе, надає підтримку.

Особливістю лідерських відносин є те, що послідовники визнають лідера лише тоді, коли він довів свою цінність для групи. Для зміцнення своїх лідерських позицій, він повинен створити умови для задоволення потреб своїх послідовників, тоді вони задовольнять його потребу у владі.

Сьогодні між науковцями йде суперечка щодо того, чи лідером треба народитися, чи ним можна стати в результаті цілеспрямованої діяльності, самовдосконалення та саморозвитку.

Зокрема Дзвінчук Д.І. та Кушнірюк В.М., зазначають, що лідерству не можна навчитися, лідером можна стати [3, с.15]. Подібного підходу дотримується група українських науковців, при цьому зазначаючи, що лідерство не зводиться до простого набору якостей, табл. 1, прийомів і техніки. Це вміння направляти свої зусилля на самого себе, на динамічну, якісну зміну. Лідер міняє інших, змінюючись одночасно й сам [6, с. 29].

На думку Скібіцької Л.І., «природні дані – лише частина загальної картини. Вони розвиваються шляхом накопичення досвіду та завдяки ситуаціям, у яких потенційні та діючі лідери себе проявляють. Лідерство – більше якість набута. Насамперед лідер повинен мати інтелект, позитивне ставлення та поєднувати в собі такі якості, як сміливість, тверезість та здоровий глузд» [9, с. 56]

Отже, зважаючи на те, що лідерство не зводиться до простого набору особистих якостей, які дані людині від природи, а є особливим видом міжособистісних відносин, то відповідно, лідерські якості до певної міри можна розвинути, а лідерству навчитись. Іншими словами, особа при народженні одержує певні лідерські якості, але це означає, що вона обов'язково стане лідером. Тобто природні дані – це лише окрема складова лідерського потенціалу. Ніхто не народжується готовим лідером. Для того, щоб ним стати необхідно цілеспрямовано розвивати лідерський потенціал.

Лідерські якості формуються в результаті накопичення життєвого досвіду та формуються під впливом ситуаційних факторів, у яких особистість себе проявляє. При цьому слід відмітити, що лідерству важко навчитися лише спостерігаючи за іншими. Для того, щоб стати лідером необхідна практика й досвід.

Водночас науковці зазначають, що в керівника структурного підрозділу є більше можливостей для завоювання лідируючих позицій в колективі ніж у інших його членів. Оптимальним для будь-якого керівника є поєднання формального та неформального (особистого) авторитетів. У цьому випадку трудовий колектив перетвориться на команду однодумців, які слідують за своїм лідером і ефективно працюють у напрямку досягнення спільних цілей. Керівник-лідер не лише впливає на своїх підлеглих, але й організовує їх діяльність, несе відповідальність за їхні вчинки.

У сучасній літературі, присвяченій дослідженню феномену лідерства, існує велика кількість різних підходів до визначення ключових лідерських якостей, якими повинен володіти керівник підприємства.

Так Лугова В.М. та Єрмоленко О.А. окреслюють ключові елементи лідерської компетентності керівника:

– знання (особливостей командної роботи працівників різних типів; сутності емоцій та важливості управління ними в процесі взаємодії; сутності конфліктів та способів їх вирішення);

– уміння (працювати з носіями різних стилів менеджменту та налагоджувати їх ефективну співпрацю; бути лідером у всіх напрямах: як для підлеглих і рівних за статусом, так і для керівників; використовувати власні емоції та емоції інших людей для підтримання сприятливих стосунків з оточуючими; навчати лідерству інших, розвивати у керівників навички ефективної взаємодії, делегування, комунікативні навички; здійснювати лідерство шляхом подолання конфліктів, бути лідером лідерів) [7, с. 67].

Козак К.Б. зазначає, що головними рисами властивими лідерові сучасного підприємства є: вміння обробляти інформацію, вміння розв'язувати конфлікти, вміння бути керівником, фізична і емоційна витривалість, дружелюбність, ентузіазм, розуміння призначення підприємства, порядність, мистецтво самоаналізу, вміння розподіляти ресурси, вміння приймати нестандартні управлінські рішення [5, с. 25].

У розвинених країнах світу протягом останніх років значного поширення набув інтегрований підхід до розвитку лідерського потенціалу керівників, його перевагою є взаємозв'язок між лідерськими якостями та стратегічними цілями бізнесу.

Отже, можна зробити висновок, що немає універсальних лідерських якостей. На становлення особистості як лідера впливають як вроджені особисті якості, так набуті навички та поведінкові компетентності. Водночас у різних умовах затребуваними будуть інші характеристики особистості, саме вони й визначатимуть чи буде керівник визнаний своїми підлеглими лідером, чи ні. До таких чинників слід віднести специфіку професійної діяльності, особливості трудового колективу тощо.

Справжній лідер не обмежується інтелектуальними здібностями, його основне завдання – задати потрібний емоційний імпульс усьому колективу, запалити людей своєю ідеєю. Всі свої лідерські якості керівник може реалізувати лише в процесі взаємодії з членами трудового колективу.

Певною мірою вимоги до рівня його знань, навиків та особистих якостей залежать масштабів та сфери діяльності підприємства, його внутрішнього та зовнішнього середовища, рівня розвитку трудового колективу, очікувань його членів, а також рівня управління на якому знаходиться сам керівник.

У табл. 1 наведені основні вимоги до лідерських якостей керівників різних рівнів управління.

Таблиця 1

Лідерські якості керівників різних управлінських рівнів

№ п\п	Лідерські якості	Рівні управління		
		I рівень управління	II рівень управління	III рівень управління
1	Далекоглядність	21	-	-
2	Стресостійкість	-	16	18
3	Уміння вирішувати проблеми	20	20	15
4	Комунікативні здібності	-	15	19
5	Здібність бути справедливим і чесним по відношенню до інших	-	-	17
6	Здатність брати на себе відповідальність	19	17	-
7	Здатність організовувати підлеглих на вирішення поставлених задач	18	21	20
8	Здатність відстоювати інтереси колективу	17	19	21
9	Здатність планувати свої дії та дії підлеглих	15	18	16
10	Уміння визначати пріоритети	16	-	-

Джерело [4, с. 120]

У сучасній теорії та практиці менеджменту не існує універсальної методики, яка б дозволила керівнику стати лідером. Це пов'язано насамперед з тим, що ідеального лідера не існує. Особа, яка виявила себе, як лідер, в одній ситуації та певному колективі людей, може в іншій ситуації або іншому колективі перетворитися на послідовника. Кожна ситуація, специфіка діяльності самого підприємства, колектив працівників окреслюють певні вимоги до лідерських якостей керівника.

Формування лідерських якостей у керівника – це цілеспрямований процес, орієнтований на створення й поглиблення відповідних якостей та навиків, зокрема: з допомогою саморозвитку, самомотивування, тренінгів та практичного досвіду; це вміння спрямовувати свої зусилля на самого себе, на динамічну, якісну зміну.

Формування особистості лідера в трудовому колективі визначається тим, наскільки набір його особистих і ділових якостей є актуальним і затребуваним у цьому колективі. Тобто від народження дається певний потенціал, але без допомоги середовища цей потенціал реалізувати не можна. У зв'язку з цим розвиток лідерських якостей поза контекстом реальної групи і без врахування специфіки діяльності не є ефективним.

На нашу думку, основу моделі сучасного керівника-лідера повинні складати як особисті якості керівника (психологічна надійність, вроджене бажання вести за собою, саморозуміння, саморегуляція, розуміння інших людей), так і ситуаційні фактори, які характеризують рівень розвитку трудового колективу, очікування його членів.

Основними напрямами нарощення лідерського потенціалу керівників підприємства є:

– вироблення особистої вмотивованості бути лідером, впливати на інших працівників та надихати їх на досягнення спільних цілей;

– участь у різноманітних тренінгах, які проводяться підприємством, з метою формування позитивного досвіду лідерської поведінки, адже для того, щоб стати лідером необхідні практика та досвід;

– подолання власних психологічних бар'єрів, які перешкоджають формуванню та вияву лідерських якостей, зокрема: страху зазнати невдачі, відповідальності, критики, невіри у власні сили;

– розвиток навичок міжособистісної та міжгрупової взаємодії, комунікативних здібностей, вмінь та навичок спілкуватися з людьми, встановлювати та підтримувати контакти (лідер – це командний гравець, він повинен мотивувати працівників, консультувати їх, бути доступним);

– самовдосконалення, зокрема: самостійне навчання, поглиблення знань у різних сферах діяльності; зміцнення особистого авторитету; розвиток впевненості у собі; накопичення досвіду у вирішенні професійних завдань; розширення світогляду.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для того, щоб керівник міг ефективно виконувати

свої функції, він повинен бути лідером, який надихає членів свого трудового колективу на результативну діяльність.

Перетворення компетентного керівника на ефективного лідера – це складний та тривалий процес, який передбачає постійну й наполегливу роботу в напрямі розвитку лідерських якостей, відповідної системи цінностей. Використання керівником свого лідерського потенціалу дозволяє інтегрувати керівництво та лідерство, мотивуючи при цьому працівників до дій, спрямованих на досягнення загальний цілей підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беляцкий Н.П. Энергетический потенциал бизнес-лидерства / Н.П. Беляцкий // Ekonomia i zarządzanie. – 2012. – Т4. № 3. – С. 157–175.

2. Воробйова Є.В. Роль лідерських якостей менеджера у його професійній діяльності / Є.В. Воробйова, О.П. Левчук // Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти. – 2012. – № 32. – С. 258–263.

3. Дзвінчук Д.І. Лідерство в управлінській діяльності / Д.І. Дзвінчук, В.М. Кушнірюк. – Івано-Франківськ: Поліграфічна дільниця лабораторії технічних засобів центру. – 2012. – 80 с.

4. Евтихов О.В. Сравнительный анализ лидерских качеств руководителей разных управленческих уровней промышленного предприятия / О.В. Евтихов // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2010. – Т. 7, № 1. – С. 114–121.

5. Козак К.Б. Роль лідерства в системі управління персоналом на підприємстві / К.Б. Козак // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 3. – С. 24–28.

6. Лідерство в муніципальному управлінні: навч.-метод. посіб. / Т.І. Євтухова, Ю.В. Легенько, О.В. Родіонов, О.В. Родіонов, О.М. Руденко. – К.: ДП «Укртехінформ», 2013. – 263 с.

7. Лугова В.М. Напрями розвитку лідерської компетентності керівників українських підприємств / В.М. Лугова, О.А. Єрмоленко // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 64–67.

8. Саварин П. Soft skills для інженерів [Електронний ресурс] / П. Саварин. – Режим доступу. – http://lutskntu.com.ua/sites/default/files/3_savarin_soft_skills.compressed.pdf.

9. Скібіцька Л.І. Лідерство та стиль роботи менеджера: навч. посіб. / Л.І. Скібіцька. – К.: Центр учбової літератури. 2009. – 192 с.

REFERENCES:

1. Beliatskyi N. P. Enephetycheskyi potentsyal byznes-lyderstva / N. P. Beliatskyi // Ekonomia i zarządzanie. – 2012. – T4. # 3.– S.157-175.

2. Vorobiova Ye. V. Rol liderskykh yakostei menedzhera u yoho profesiinii diialnosti / Ye. V. Vorobiova, O. P. Levchuk // Problemy ta perspektyvy formuvannia natsionalnoi humanitarno-tekhnichnoi elity. – 2012. – #32. – S. 258-263.

3. Dzvinchuk D. I. Liderstvo v upravlinskii diialnosti / D. I. Dzvinchuk, V. M. Kushniriuk. – Ivano-Frankivsk : Polihrafichna dilnytsia laboratorii tekhnichnykh zasobiv tsentru. – 2012. – 80 s.

4. Evtykhov O.V. Sravnyteln yi analyz lyderskykh kachestv rukovodytelei razn ykh upravlencheskykh urovnei prom yshlennoho predpryiatyia / O. V. Evtykhov // Psykholohyia. Zhurnal V ysshei shkol y ekonomyky. – 2010. – T.7, # 1. – S. 114-121.

5. Kozak K. B. Rol liderstva v systemi upravlinnia personalom na pidpryiemstvi / K. B. Kozak // Ekonomika kharchovoi promyslovosti. – 2013. – #3. – S. 24-28.

6. Liderstvo v munitsypalnomu upravlinni : navch.-metod. posib. / T. I. Yevtukhova, Yu. V. Lehenko, O. V. Rodionov, O. V. Rodionov, O. M. Rudenko. – K. : DP Ukrtekhinform», 2013. – 263 s.

7. Luhova V. M. Napriamy rozvytku liderskoi kompetentnosti kerivnykiv ukrainskykh pidpryiemstv / V. M. Luhova, O. A. Yermolenko // Problemy ekonomiky. – 2012. – #1. – S. 64-67.

8. Savaryn P. Soft skills dlia inzheneriv [Elektronnyi resurs] / P. Savaryn . – Rezhym dostupu. – http://lutskntu.com.ua/sites/default/files/3_savarin_soft_skills.compressed.pdf.

9. Skibitska L. I. Liderstvo ta styl roboty menedzhera : navch. posib. / L. I. Skibitska. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 192 s.

ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

INVESTIGATION OF THE STRUCTURE OF EQUITY AND PECULIARITIES OF ITS FORMATION

УДК 658.14 (045)

Гайджарийська О.М.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний авіаційний університет
Рибак О.М.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний авіаційний університет
Чайковська А.О.
студентка
Національний авіаційний університет

У статті досліджено сутність власного капіталу підприємства. Розглянуто основні теоретичні аспекти формування власного капіталу підприємства. Охарактеризовано основні функції власного капіталу підприємства. Проаналізовано структуру власного капіталу підприємства та його види. Виділено основні проблеми управління власним капіталом підприємства.
Ключові слова: *капітал, власний капітал, позиковий капітал, функції власного капіталу, структура власного капіталу, управління власним капіталом.*

В статье исследована суть собственного капитала предприятия. Рассмотрены основные теоретические аспекты формирования собственного капитала предприятия. Охарактеризованы основные функции собственного капитала предприятия. Проанализирована структура собственного капитала предприятия и его виды. Выделены основные проблемы управления собственным капиталом предприятия.
Ключевые слова: *капитал, собственный капитал, заемный капитал, функции собственного капитала, структура собственного капитала, управление собственным капиталом.*

In the article the essence equity company. The basic theoretical aspects of the equity of the company. Characterized the basic functions of the equity of the company. The structure of its own capital and its types. The main problem equity management company.
Key words: *capital, equity, loan capital, equity features, equity structure, management equity.*

Постановка проблеми. Власний капітал є головною умовою підтримання нормального фінансового стану підприємства, виступає одним із найважливіших об'єктів фінансового та управлінського обліку, а також є об'єктом фінансового аналізу підприємства. Власний капітал представляє собою втілені в необоротні та оборотні активи кошти, основною метою функціонування яких є започаткування та розвиток підприємства. Також слід зазначити, що саме власний капітал являє собою головне джерело фінансування діяльності підприємства, а на основі результатів його використання керівництво приймає рішення щодо ефективності тих чи інших видів господарської діяльності підприємства. Структура, достатній розмір та раціональне використання власного капіталу забезпечують привабливість та потенціал підприємства, що у свою чергу сприяє максимізації прибутку. Таким чином, дослідження структури власного капіталу підприємства та особливостей його формування є не лише актуальними, а і необхідними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань сутності капіталу внесли такі вчені, як: К. Маркс, А. Маршал, Д. Ріккардо, У. Петі, П. Самуельсон, А. Сміт, І. Фішер, Д. Хикс та ін. Питання оптимізації структури капіталу підприємства висвітлені в працях Дж. Бейкера, С. Майерса, Н. Майлуффа, М. Міллера, Ф. Модільяні, Дж.К. Ван Хорна, Дж. Вільямса та ін., а також російськими ученими Бланком І.О., Грачьовим О.В., Ковальовим В.В, Воробйовим Ю.М., Стояновою О.С., Балабановим І.Т. та вітчизняними ученими Лук'яненко І.Г., Школьник І.О. і ін. Вплив структури капіталу на результати діяльності підприємства досліджувалися ученими Дж. Зечнером, Т. Оплером, С. Тітманом, Е.Ф. Фамом, К.Р. Френчем, Р. Хенкелем, А. Ховакиміаном.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та структури власного капіталу підприємства, аналіз його функцій та визначення шляхів його формування, а також виявлення проблем управління власним капіталом задля подальшого їх вирішення, що сприятиме забезпеченню розвитку підприємства та максимізації прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Капітал є одним з найбільш використовуваних економічних категорій. Він є базою створення і розвитку підприємства. Будь-яке підприємство повинно мати визначений капітал, який становить собою сукупність матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності.

Власний капітал є основою для розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства, він є одним із найістотніших і найважливіших показників, оскільки виконує такі функції:

1. **Функція заснування підприємства**. Власний капітал є фінансовою основою для введення в дію нового підприємства.

2. **Функція гарантії**. Що більший рівень власного капіталу підприємства, то вищою є його кредитоспроможність.

3. **Захисна функція.** Що більший рівень власного капіталу, то краще захищено підприємство від зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на його діяльність.

4. **Функція фінансування**. Власний капітал використовується для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості по позиках.

5. **Функція управління та контролю**. Власний капітал забезпечує право на управління виробничими факторами та майном підприємства.

7. Р**епрезентативна функція**. Власний капітал підприємства створює підґрунтя для довіри до нього з боку споживачів продукції або послуг.

Власний капітал утворюється двома шляхами:

1) внесенням власниками підприємства необхідних для заснування та подальшого функціонування коштів;

2) фінансовими накопиченнями підприємства.

Сума власного капіталу може збільшуватися внаслідок конвертування зобов'язань, а також збільшення вартості активів шляхом дооцінки необоротних активів, залучення дарчого капіталу, що не пов'язане із підвищенням рівня позикового капіталу.

Також слід виділити, що за формами власний капітал поділяється на дві категорії:

– сплачений капітал – це сума коштів, внесених власниками при заснуванні, а також додатково вкладений капітал, який може бути поділений за джерелами утворення;

– нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, що не була розподілена між власниками.

Власний капітал можна класифікувати наступним чином: статутний капітал, пайовий капітал, додатковий капітал, резервний капітал, прибуток підприємства, а також кошти забезпечень наступних витрат. До власних коштів умовно належить і цільове фінансування, що надходить з державних джерел згідно із Законом України «Про Державний бюджет» [1].

Основу власного капіталу більшості підприємств становить статутний капітал, який є первісним джерелом інвестування та формуванням майна підприємства. Статутний капітал являє собою зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Внески засновників можуть здійснюватися у вигляді: будівель, споруд, обладнання; інших матеріальних цінностей (виробничих запасів, готової продукції, товарів тощо); цінних паперів; прав користування землею, водою та іншими природними ресурсами та майном; інших майнових прав, у тому числі інтелектуальної власності; грошових коштів, у тому числі в іноземній валюті. Забороняється використання бюджетних коштів, отриманих у позику, коштів, отриманих під заставу. Збільшення статутного капіталу здійснюється за рахунок додаткових вкладів, реінвестиції дивідендів та прибутку, шляхом збільшення акцій за номінальною вартістю або збільшення їх номінальної вартості. Зменшення відбувається шляхом зменшення кількості акцій або їх номінальної вартості [2, с. 13].

Основу власного капіталу деяких підприємств, а саме споживчих товариств, колективних сільськогосподарських підприємств, житлово-будівельних кооперативів, кредитних спілок становить пайовий капітал. За рахунок пайових внесків відбувається його формування. Сам механізм формування пайового капіталу є аналогічним з механізмом формування статутного капіталу. Різниця між цими капіталами полягає в тому, що розмір пайового капіталу не фіксується в статуті підприємства [3, с. 26].

Додатковий капітал у складі власного капіталу утворює резерви капіталу підприємства, які можуть бути використаними без прямих фінансових втрат власниками, на відміну від втрати статутного капіталу, що є прямим збитком для власників. Складовими додаткового капіталу є додатковий вкладений капітал та інший додатковий капітал, який здебільшого використовуються, як резерви на покриття балансових збитків, за умови, що на ці цілі немає інших джерел [4, с. 147].

Однією зі складових власного капіталу є резервний капітал. Він є фінансовим джерелом, що створюється як гарантія безперебійної роботи підприємства і дотримання інтересів третіх осіб. Утворення резервного капіталу може носити обов'язковий і добровільний характер. Резервний капітал створюється для покриття збитків підприємства, а також для збільшення статутного капіталу, погашення заборгованості у разі ліквідації товариства тощо [5, с. 196].

Прибуток підприємства, який є структурною одиницею власного капіталу – це частина доходу, що залишається на підприємстві після відшкодування всіх витрат, які пов'язані з виробництвом, реалізацією продукції (робіт, послуг) та іншими видами діяльності. [6, с. 49].

Кошти забезпечень наступних витрат, зазвичай, характеризують, як один із інструментів прихованого самофінансування [7, с. 154].

Формування власного капіталу підприємства здійснюється з використанням механізму формування капіталу, з урахуванням ефективного співвідношення власного і позикового капіталу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел.

До внутрішніх джерел формування власного капіталу підприємства відносять:

1. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після здійснення відрахувань обов'язкового характеру.

2. Амортизаційні відрахування, які нараховуються відповідно до основних засобів і нематеріальних активів підприємства.

3. Цільові надходження як джерела формування власних коштів підприємства.

4. Інші внутрішні джерела формування власних коштів підприємства.

До зовнішніх джерел формування власного капіталу підприємства відносять:

1. Статутний або пайовий капітал у вигляді коштів власників, що сплачуються при заснуванні підприємства; пайові внески учасників споживчих товариств, колективних сільськогосподарських підприємств, житлово-будівельних кооперативів, кредитних спілок.

2. Емісія цінних паперів.

3. Додатковий капітал сформований за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, що використовуються на безповоротній та безоплатній основі.

4. Інші зовнішні джерела формування власних коштів підприємства.

Доцільно зазначити, що у складі внутрішніх джерел формування власного капіталу підприємства основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після здійснення відрахувань обов'язкового характеру. У складі зовнішніх джерел формування власного капіталу підприємства, відповідно, основне місце належить статутному або пайовому капіталу, а також емісії цінних паперів.

Враховуючи специфіку дослідження, слід звернути увагу на такі дві основні схеми формування структури капіталу підприємства взагалі:

– змішане фінансування, яке передбачає формування капіталу підприємства як за рахунок власного капіталу, так і за рахунок позикового капіталу, структура яких формується за допомогою залучення власних і позикових коштів у різних пропорціях за умови ефективного їх співвідношення;

– повне самофінансування, яке передбачає формування капіталу підприємства виключно за рахунок власних коштів, враховуючи організаційно-правову форму підприємства.

Також необхідним є зазначити, що власне управління власним капіталом підприємства пов'язане із забезпеченням ефективного формування та використання накопиченої його частини та за умови забезпечення розвитку підприємства та максимізації прибутку.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити наступні висновки:

власний капітал підприємства становить собою втілені в необоротні та оборотні активи кошти, основною метою функціонування яких є започаткування та розвиток підприємства, він виступає одним з найважливіших об'єктів фінансового та управлінського обліку, а також є об'єктом фінансового аналізу підприємства та являє собою головне джерело фінансування господарської діяльності підприємства. Ефективно сформований та використаний власний капітал підприємства виступає запорукою підтримання нормального фінансового стану підприємства;

підвищення питомої ваги власного капіталу підприємства призводить до позитивної тенденцію впливу на господарську діяльність підприємства. У свою чергу, висока питома вага позикового капіталу підприємства потребує додаткових витрат та зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує рівень фінансових ризиків;

власний капітал є основою для розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства, він є одним із найістотніших і найважливіших показників, оскільки він: є фінансовою основою для введення в дію нового підприємства; що більший рівень власного капіталу, то вищою є кредитоспроможність підприємства; що більший рівень власного капіталу, то краще захищено підприємство від зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на його діяльність; використовується для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості по позиках; забезпечує право на управління виробничими факторами та майном підприємства; створює підґрунтя для довіри до нього з боку споживачів продукції або послуг. Однак, слід зазначити, що вивчення напрямів розвитку управління власним капіталом, спрямованих на збільшенням масштабів підприємства, забезпечення максимізації прибутку потребує подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Державний бюджет України» від 21.12.2016 № 1801-VIII зі змінами та доповненнями від 21.04.2017 // [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1801–19

2. Андрійчук В. Власний та позичковий капітал підприємств і критерії їх раціонального співвідношення / Андрійчук В., Галузинський С. // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 26–32.

3. Алексеєнко Л.М. Фінансовий капітал в економічній системі держави / Алексеєнко Л.М. // Фінанси України. – 2014. – № 9. – С. 8–14.

4. Афанасьєв А. Управління структурою капіталу / А. Афанасьєв, С. Кравченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 1. – С. 25–27.

5. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О.Й. Вівчар, М.В. Саварин // Науковий вісник НЛТУ. – 2014. – Вип. 19.5. – С. 146–150.

6. Горбатенко А.А. Особливості формування власних фінансових ресурсів підприємств в Україні // Економічний вісник Переяслав – Хмельницького ДПУ імені Григорія Сковороди. – 2015. – Випуск № 15/1. – С. 195–201.

7. Єршова Н.Ю. Обґрунтування деяких підходів до аналізу і оцінки власного капіталу підприємства як фактору його фінансової стійкості / Н.Ю. Єршова // Управління економікою. – 2015. – № 3. – С. 48–58.

8. Чиж Н.М. Особливості оптимізації структури власного капіталу за критерієм мінімізації його вартості / Н.М. Чиж // Економічні науки. Серія „Облік і фінанси": збірник наукових праць / Луцький державний технічний університет. – Луцьк, 2015. – Випуск 4 (16). – Ч. 2. – С. 193–201.

9. Щебликіна І.О. Власний капітал підприємства / І.О. Щебликіна // Вісник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2015. – № 2 (14). – С. 388–395.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro Derzhavnyi biudzhet Ukrainy» vid 21.12.2016 # 1801-VIII zi zminamy ta dopovnenniamy vid 21.04.2017 // [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1801-19.

2. Andriichuk V. Vlasnyi ta pozychkovyi kapital pidpryiemstv i kryterii yikh ratsionalnoho spivvidnoshennia / Andriichuk V., Haluzynskyi S. // Ekonomika Ukrainy. – 2015. – # 6. – S. 26-32.

3. Alekseienko L. M. Finansovyi kapital v ekonomichnii systemi derzhavy / Alekseienko L. M. // Finansy Ukrainy. – 2014. – # 9. – S. 8-14.

4. Afanasiev A. Upravlinnia strukturoiu kapitalu / A. Afanasiev, S. Kravchenko // Ekonomika. Finansy. Pravo. – 2015. – # 1. – S. 25-27.

5. Vivchar O. Y. Vlasnyi kapital yak finansove dzherelo funktsionuvannia pidpryiemstva / O. Y. Vivchar, M. V. Savaryn // Naukovyi visnyk NLTU. – 2014. – Vyp. 19.5. – S. 146-150.

6. Horbatenko A. A. Osoblyvosti formuvannia vlasnykh finansovykh resursiv pidpryiemstv v Ukraini // Ekonomichnyi visnyk Pereiaslav – Khmelnytskoho DPU imeni Hryhoriia Skovorody. – 2015. – Vypusk # 15/1. – S. 195-201.

7. Yershova N. Yu. Obgruntuvannia deiakykh pidkhodiv do analizu i otsinky vlasnoho kapitalu pidpryiemstva yak faktoru yoho finansovoi stiikosti / N. Yu. Yershova // Upravlinnia ekonomikoiu. – 2015. – # 3. – S. 48-58.

8. Chyzh N. M. Osoblyvosti optymizatsii struktury vlasnoho kapitalu za kryteriiem minimizatsii yoho vartosti / N. M. Chyzh // Ekonomichni nauky. Seriia „Oblik i finansy": zbirnyk naukovykh prats / Lutskyi derzhavnyi tekhnichnyi universytet. – Lutsk, 2015. – Vypusk 4 (16). – Ch. 2. – S. 193-201

9. Shcheblykina I. O. Vlasnyi kapital pidpryiemstva / I. O. Shcheblykina // Visnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky). – 2015. – # 2 (14). – S. 388-395.

BUSINESS IN UKRAINE, REGIONAL DEVELOPMENT AND INTEGRATION PERSPECTIVES

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ, РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ

УДК 657.221

Hlushachenko A.I.
Postgraduate Student at Department of Accounting
Sumy National Agrarian University

In the article, the business situation in the country and prospects for small business development with the participation of Ukraine in European integration processes are considered. The place and role of small business in modern society are determined. Indicated effective leverage over the business and results of the financial and economic activity. Outlined promising areas for further improvement of the business with the assistance of accounting policies.
Key words: *business, enterprises, small businesses, regional business development, European integration processes, accounting policy of enterprise, cooperation.*

У статті розглянуто становище підприємництва країни та перспективи розвитку малого підприємництва при участі України в євроінтеграційних процесах. Визначено місце і роль малого бізнесу на сучасному етапі розвитку суспільства. Зазначено ефективні важелі впливу на ведення бізнесу і результати фінансово-господарської діяльності. Окреслено перспективні напрями подальшого вдосконалення бізнесу за сприяння облікової політики.
Ключові слова: *підприємництво, малі підприємства, регіональний розвиток підприємництва, євроінтеграційні процеси, облікова політика підприємства, співробітництво.*

В статье рассмотрены положение предпринимательства страны и перспективы развития малого предпринимательства при участии Украины в евроинтеграционных процессах. Определено место и роль малого бизнеса на современном этапе развития общества. Указано эффективные рычаги влияния на ведение бизнеса и результаты финансово-хозяйственной деятельности. Определены перспективные направления дальнейшего совершенствования бизнеса при содействии учетной политики.
Ключевые слова: *предпринимательство, малые предприятия, региональное развитие предпринимательства, евроинтеграционные процессы, учетная политика предприятия, сотрудничество.*

Problem statement. The development of entrepreneurship as a separate element of the market economy and the improvement of the efficiency of the business sector is one of the main factors of positive structural changes and modernization of the national economy, the emergence of new resources of the economic development and the improvement of people's lives. Business development significantly affects the structural changes at the level of regions and the country as a whole and fastens the process of the reconstruction of society on the basis of expanding economic freedom. Small and medium enterprises make up opportunities not only to solve economic and social problems but also to meet the needs of the internal and external markets.

Recent publications analysis. The question of formation and development of small entrepreneurship and its features at the regional and local levels has been studied by many scientists, for example, B. Adamov [3], G. Campo [4], V. Marachov [5], A. Sidun [6]. Such scientists as V. Liashenko and V. Hahulin [7; 8] considered the features of economic and legal forms of support of the small business in terms of different models of the market-oriented economy of the mixed type (American, European and Japanese) and transition economies. Z. Varnalii in his scientific works investigated the complex of problems related to the process of development of small business and its governmental support in Ukraine. The scientist also analysed the socio-economic consequences of these processes. [9]. It is also worth noting that in existing scientific heritage, there is a lack of comprehensive and systematic research on theoretical, methodological and practical aspects of small entrepreneurship development in the context of regional priorities, and improving the quality of organizational and economic support of this process, hence there is an urgent need for carrying out the scientific research of the specified questions.

The aim of this article is to research aspects of the level of entrepreneurship development in Ukraine, basing on the need of society, and to enlighten the current socio-economic situation in Europe, Ukraine, and Sumy region.

In terms of post-crisis economic recovery in Ukraine, it becomes vital to solve the problem of development of small business in the regions, so to make it possible to achieve the strategic goals of socio-economic development of regions and the country as a whole. These goals include employment generation, which allows reducing social tensions and achieving social stability in society; increasing the income level (and hence raising the indices of the productivity and solvency of population); the formation of the competitive environment on the supply of goods and services in the local markets and improvement of their quality; the revival of economic activity in the regions; increasing the flow of capital to the regional economy; introduction of innovative and energy-saving technologies, improvement of ecological situation; increasing the revenues to state and local budgets; decreasing the level of migration of the active working population to other regions and abroad; increasing the number of middle-class society.

The main material. The determination of the role of small business in modern society is a topical issue that should be considered in the context of the relation-

ship of economic, social and political content as well as interference to the relevant elements of the social structure in specific circumstances.

At the present stage of development, the transformation the public authorities at all levels emphasizes the importance of the promotion of entrepreneurship. In order to reach this goal, such laws of Ukraine were accepted and implemented: «On Development and State Support of Small and Medium-Sized Business in Ukraine», «On the National Program on Promotion of Development of Small Business in Ukraine», «On the State Registration of Legal Entities and Individual Entrepreneurs on Simplifying Registration as Taxpayers», decrees of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Concept of the National Program of Small and Medium-Sized Enterprises for 2014–2024», «On Establishment of Territorial Bodies of the State Service for Regulatory Policy and Entrepreneurship Development», regional and local programs to support small and medium-sized business.

Nowadays the public policies of business regulation are being enhanced. The positive results of this activity include improvement of licensing procedures and registration (including electronic) of the real rights to property, facilitation of the process of opening and closing a business, obtaining administrative services, narrowing the direct administration of state control over the activities of entities and reforming of the administrative services, easing the tax burden, improvement of the business infrastructure in order to provide financial, logistical, information, consulting, marketing, human resources, accounting and educational support.

However, the vast majority of reforms and simplifications of the licensing practices concerns specific issues that are not applied to a wide range of businesses. The reforms took place either through the direct aggregation of procedures or through the associating of the functions of the entrusted public authorities, or just through replacement of the clear document permits with the same ones but such of the sectoral orientation.

It means that the variety of the reforms implemented during the previous years was not able to answer the question about how in fact the existing economic system was going to be rebuilt. In spite of the fact that a lot of laws and regulations that were meant to change the business and investment climate in Ukraine were applied, this did not lead to any real changes. On the contrary, all these caused the activation of the economic agents that means that the effect was opposite.

As the result, these changes have not yet provided any improvement of qualitative or quantitative characteristics of the business development. In the functional and procedural meaning, the system still has the previous defects that (based on the example of the activities in 2010) can cause the process of disorganization of the management system. Therefore, the effectiveness of the policy of economic reforms and anti-crisis policy that would be adequate to the market situation significantly reduces over the too slow process of formation of the indivisible and systematic institutional environment that would be able to ensure the implementation of legal provisions in practice of public administration, business, and population of Ukraine.

Analysing the main areas of entrepreneurship promotion, it is important to identify the ways of improving the legal framework, infrastructure business, providing investment support to small and medium enterprises, the introduction of effective coordinated regional development programs of entrepreneurship, and the support for small business in terms of integration into the EU. Improving the regulatory framework provides for the simplification of the licensing system, administrative procedures of entry and exit of business, reducing the time and cost of administrative procedures, simplifying workflow and the development of electronic registration and electronic access to administrative services.

The mentioned above actions and reforms allowed Ukraine to climb in the ranking «Doing Business – 2015» from 112th to 96th position among 189 countries. For example, a significant progress in two main items – «registering property» (59th position) and «paying taxes» (108th position) was achieved. However, a number of positive steps are slowed down due to their selectivity in practical terms and inability to systematically influence the transformation of Ukraine's economy into a new quality growth model. In particular, there was deterioration in seven of the ten areas covered by the study. A number of important indicators remain at extremely low levels. For example, in a long time in Ukraine controversial reforms were carried out that, based on the findings of the World Bank, first showed a significant improvement in business conditions, then, on the contrary, the rapid decrease in comparable positions.

While analysing the statistics, it is vital to note that there is a tendency of the decreasing of the number of all business entities, including small and medium enterprises in Ukraine for the period from 2010 to 2013 year. For instance, the number of small enterprises reduced by 13193, micro-enterprises – by 13984, and medium-sized enterprises – by 794 entities.

The number of employees working on these businesses decreased accordingly. At the same time, the amount of revenue from product sales has increased in medium-sized enterprises by 373065.9 mln UAH, small enterprises by 104386.3 mln UAH, micro-enterprises by 30748.1 mln UAH. Besides, small and micro entrepreneurs in Ukraine have also increased revenues from sales by 32703.1 and 35393.8 mln UAH accordingly [1]. This, on the one hand, shows the positive trends (increasing productivity, increasing the share of mechanized work using the latest equipment) and, on the other hand, suggests the possibility that the «undocumented» workers paradigm takes place in the economy. To deal with this problem, it is required to make the thorough research, to activate the work of the supervisory bodies and to improve the policies in order to promote business practices.

Figure 1 shows the dynamics of large, medium and small businesses in Ukraine in the period from 2010 to 2013 in the percentage shown. It demonstrates a significant share of small businesses (an average of more than 90%), including micro-enterprises (more than 70%).

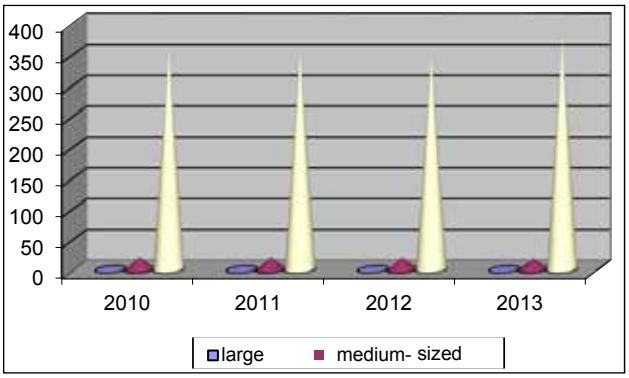

Fig. 1. The number of enterprises by size for 2010–2013 (based on the data of the State Statistics Service of Ukraine [1])

In fact, in the 2013–2014 biennium, the practice of the previous years in the sphere of promoting business activities was continued, meaning that Ukraine went on implementing reforms that improved international ratings of the country without providing real business processes and enhancing the speed of the recovery of the national economy.

The implementation of real reforms gradually slowed and inhibited, causing the total destruction of the first positive expectations of domestic and foreign enterprises on the prospects of the business climate and investment attractiveness of Ukraine.

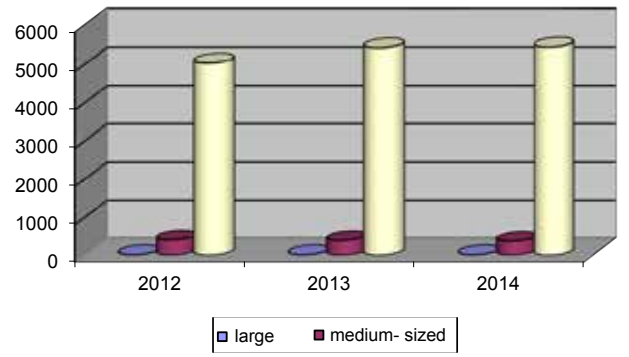

Fig. 2. The number of enterprises in Sumy region by size for 2012–2014 (based on the data of the State Statistics Service of Ukraine [2])

Due to the results of 2013, the structure of domestic business share of small enterprises was 94.3%, medium-sized – 5.5% and large – 0.2%. In the years 2010–2013, the figures have not experienced any significant changes. As for the distribution of economic activity, it should be noted that the priority areas of small business are retail and services (car repairs, household goods, and personal consumption), whose share of total sales (goods and services) is over 50%. The share of small businesses in the industry is only 11.7%, the share of agriculture, forestry and fisheries is 12.6%, the sector of real estate, leasing, engineering and services businesses totals in 9.1%, construction – 9.4% and transport and communications share is about 4.1% [10].

An important indicator of the analysis of the economic state of entrepreneurship in the country and in the region is an index of the number of small companies per 10 thousand people. This index in 2010–2013 in Ukraine remained almost unchanged and amounted to 70 small enterprises, which is significantly lower than in the previous years. The best value for this indicator (84 units) was in 2007.

Table 1

The main indicators characterizing the size and structure of business in Ukraine, Poland, Germany and France in the year of 2014

Indicators	Countries			
	Ukraine	Poland	Germany	France
Area, thousand hectare [12]	57,932	30,621	34,854	54,756
Population, mln people [11]	42,499	38,434	79,725	67,084
The number of enterprises, units [13;14]	341001	1520142	2231533	2890800
Including large	497	3114	10633	4401
medium-sized	15906	14489	55806	20808
small	45676	55985	324836	132340
micro	278922	1446554	1840258	2733251
The share of business,% large	0,15	0,20	0,48	0,15
medium-sized	4,66	0,95	2,50	0,72
small	13,39	3,68	14,56	4,58
micro	81,80	95,16	82,47	94,55
The number of enterprises per 10000 people, units	80	396	280	431
Including large	0,1	0,8	1,3	0,7
medium-sized	4	4	7	3
small)	11	15	41	20
micro	66	376	231	407

The regional aspect of small and medium-sized enterprises activity has shown an interesting tendency. Due to the information provided by the statistics agencies as of January 1, 2013, the number of medium-sized enterprises per 10 thousand people of the Sumy region population was 3 units while the number of small businesses was 44 units.

As of January 1, 2014, the total number of registered small businesses of the region was 58.4 thousand units (legal entities – 5.0 thousand units, individual entrepreneurs – 53.4 thousand units), that is by 2.3 thousand units more comparing to the previous reporting year.

As of January 1, 2013, the number of acting small enterprises in the region was 5025 units, that is 19 enterprises more than the previous financial year. At the same time, there were 398 medium enterprises acting in the regional market that is by 12 units less compared to the reporting period of the previous year.

The level of employment on the small and medium-sized enterprises in Sumy region as of the beginning of the 2014 year was 103.3 thousand workers, including 35.6 thousand people working at the small business entities and 66.1 thousand workers of the medium sized enterprises. That is, respectively 8.2% and 2.5% less compared to the previous year results.

In order to further study the question of the business development in Ukraine, it is vital to compare the results of business activity in this country to the figures of the leading European countries so that to define what to move to.

Classification criteria for enterprises are based on the average number of employed persons, micro-enterprises are the businesses employing up to 9 people, small – from 10 to 49, medium-sized – from 50 to 249 employees, large – more than 250 employees.

The share of employment in enterprises classified by the business size on average in the EU, France, Germany, Poland and Ukraine in the 2014 year is shown in Fig. 2.

According to the European Commission, small and medium-sized businesses make up 99.8% of the total number of companies registered in the European Union. To compare, in Ukraine the trend is similar since numerically large enterprises account for only 0.15% of all businesses.

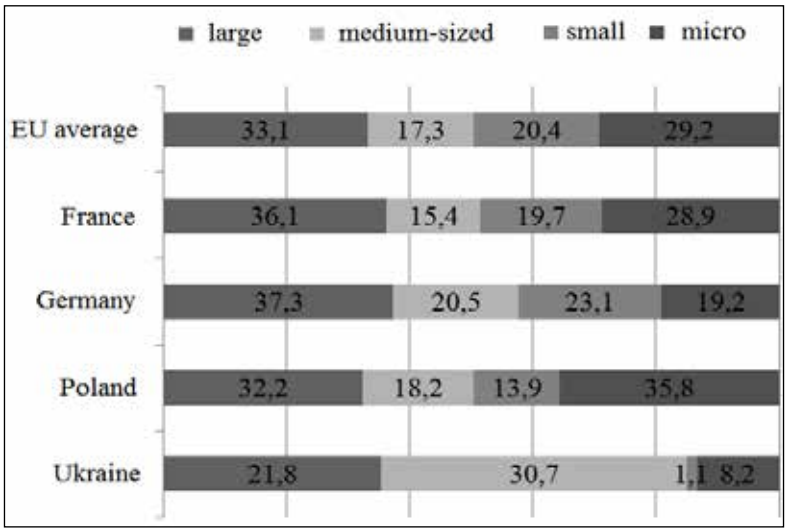

Fig. 3. The share of workers employed at enterprises by size on average in the EU, France, Germany, Poland and Ukraine in 2014,%

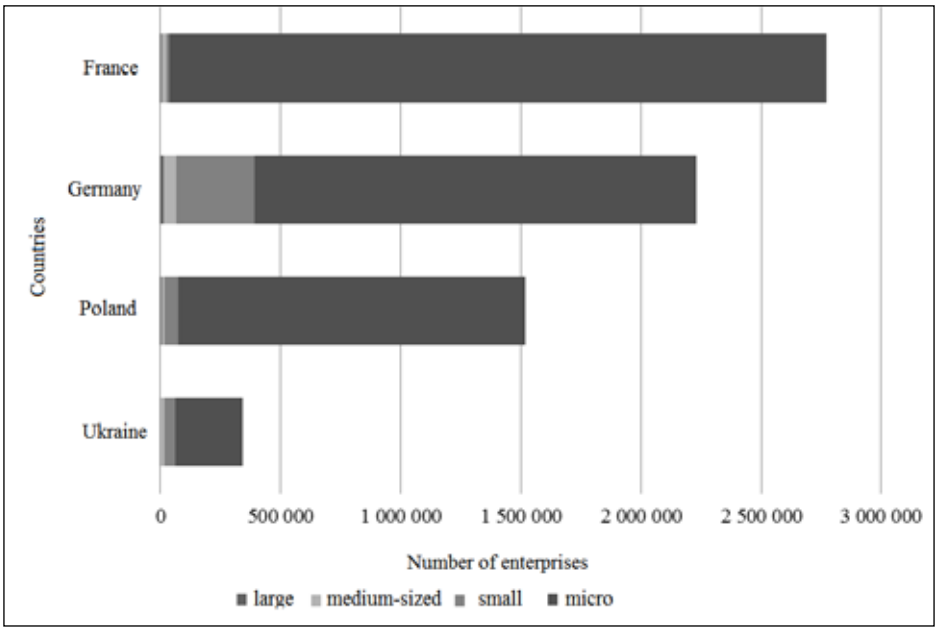

Fig. 3. The number of enterprises classified by size in Ukraine, Poland, Germany and France as of 2014, units.

On average in the EU every two people out of three work at the small and medium enterprises and over 90% of them are employed at micro. In Ukraine, this figure is about 8%.

The number of enterprises classified by the business size in Ukraine, Poland, Germany and France is shown in Fig. 4.

Significant regional differences in the development of small businesses are caused by the influence of certain trends in the economic development of Ukraine. On the one hand, the dynamic economic development of Ukraine was not accompanied by structural changes in the regions and, therefore, had an extensive character. This means that the strong traditional industrial centres development was growing while regions with lower levels of industrial capacity remained stagnant. On the other hand, the differences can be explained by the existence of the formal for the most post-socialist countries phenomenon of the so-called «capital city maximum» business activity. The predominance of the concentration of business activity in the capital city has a significant impact on the formation of inter-regional differences in the development of small business and leads to the regional imbalance rising for most traits.

However, it is important to note that not the number of small businesses but the effectiveness makes a significant impact on the socio-economic development of the state and the regions. One of the important indicators characterizing the efficiency of business is the volume of sales.

The dynamics of this index in the period from the year 2006 to 2012 is growing (except the crisis in 2009). However, in 2013 the volume of products (and services) sales decreased slightly comparing to the results of the previous year, with over 60% of the products created by trade, 10% by real estate, renting and business activities, about 9% by the industry activity and 7% – construction. In the regional context, there are significant differences in the volume of sales by small businesses.

In order to ensure the efficient operation of small and medium business in Ukraine, it is necessary to create effective leverage over the process and results of the financial and economic activity. In our opinion, one of such an effective leverage is the development of an information base on demand of management (shareholders), which now is «a language of business» and has its special characteristics of reflecting of the business transactions in every business entity. Identification of accounting of each company is provided by the manager and chief accountant by developing accounting policies. These policies ensure the efficient use of accounting information to business management and the introduction of scientific approaches in the process of running the company. The focus of accounting policies is defined by its strategic objectives in key areas. A precondition to the development of effective accounting policy is the validity of the approaches to its formation and the direct connection with the functions of the company management.

There are three main approaches to the formation of the enterprise management system: resource, process and organization approach that can be also interpreted as the approaches to the formation of accounting policy. The process approach has significant advantages over the others.

The majority of management problems arising at enterprises are connected with the registration of economic operations, which lead to the use of resources, income, and the formation of financial results. They are diverse in their economic content, hence the need for the allocation of part of their homogeneous populations for which there are fundamentally different goals and means of achieving them, and thus the problems that are to be solved within the accounting policies.

Conclusions. Implementation of the developed areas will facilitate the release of small business in Ukraine to the European level of development, improve the business climate, strengthen the position of small business in the total structure of the national economy, improve the modernization in small business aimed at increasing its contribution to the socio-economic development of the state, increase the efficiency of small businesses through the introduction of an effective accounting policies, including an increase of its component in the volume of domestic industrial and agricultural production, pumping up the state and local budgets.

REFERENCES:

1. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Entrepreneurship: data provided by the Main Statistical Office in Sumy region [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.od.ukrstat.gov.ua.

3. Adamov B. Small and medium-sized business as the factor of reforming housing and communal services/ B.I. Adamov, B.A. Sorokin, A.F. Tolmacheva // Economic Bulletin of Donbass. – 2008. – № 1. – P. 65–78.

4. Campo G. Management of development of small business in the region: Dissertation Abstract: speciality 08.00.05 / G.M. Campo; Uzhgorod National University. – Uzhgorod, 2009. – 21 p.

5. Marachov V. Small business in the region: realities and socio-economic partnership / V. Marachov // Modern city management. – 2004. – № 1 – P. 120–123.

6. Sidun O. Ya. Regional mechanisms of small business development (based on Transcarpathian region): Dissertation Abstract: speciality 08.06.01 / O. Ya. Sidun. – Uzhgorod, 2004. – 22 p.

7. Lyashenko V. Economic and legal provision of the small business development (foreign experience and prospects of its development in Ukraine) / V.I. Lyashenko, V. Khakhulin. – Donetsk: Institute of Economic and Legal Research of the NAS of Ukraine; «Yugo-Vostok», Ltd, 2001. – 456 p.

8. Lyashenko V. Economic and legal support of small businesses (foreign experience and prospects of

its development in Ukraine): Textbook. / V.I. Lyashenko, V. Khakhulin, T.F. Berezhnaia. – Lugansk: Alma Mater, 2004. – Ch. 1. – 276 p.

9. Varnaliy Z.S. Small business: fundamentals of theory and practice / Z.S. Varnaliy. – 4th ed. – Kyiv: «Knowledge» Ltd, 2008. – 302 p.

10. Analytical report on the status and prospects of small and medium-sized business in Ukraine. [Electronic resource] – Kyiv: State Service of Ukraine for Regulatory Policy and Entrepreneurship Development, 2014. Mode of access: http://www.dkrp.gov.ua/files/042dbf480c.doc.

11. Countries Population [Electronic resource] – Mode of access: http://countrymeters.info

12. Land area [Electronic resource] / The World Bank. – Mode of access: http://data.worldbank.org

13. SME Performance Review. Annual report on European SMEs, 2015 [Electronic resource] / European Commission. – Mode of access: http://ec.europa.eu

14. Indicators of the structural statistics on entities with distribution on their size [Electronic resource] / State Statistics Service of Ukraine. – Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua/

REFERENCES:

1. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Entrepreneurship: data provided by the Main Statistical Office in Sumy region [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.od.ukrstat.gov.ua.

3. Adamov B. Small and medium-sized business as the factor of reforming housing and communal services / B. I. Adamov, B.A. Sorokin, A. F. Tolmacheva // Economic Bulletin of Donbass. – 2008. – # 1. – P. 65 – 78.

4. Campo G. Management of development of small business in the region: Dissertation Abstract: speciality 08.00.05 / G. M. Campo; Uzhgorod National University. – Uzhgorod, 2009. – 21 p.

5. Marachov V. Small business in the region: realities and socio-economic partnership / V. Marachov // Modern city management. – 2004. – # 1 – P. 120 – 123.

6. Sidun O. Ya. Regional mechanisms of small business development (based on Transcarpathian region): Dissertation Abstract: speciality 08.06.01 / O. Ya. Sidun. – Uzhgorod, 2004. – 22 p.

7. Lyashenko V. Economic and legal provision of the small business development (foreign experience and prospects of its development in Ukraine) / V. I. Lyashenko, V. Khakhulin. – Donetsk: Institute of Economic and Legal Research of the NAS of Ukraine; "Yugo-Vostok", Ltd, 2001. – 456 p.

8. Lyashenko V. Economic and legal support of small businesses (foreign experience and prospects of its development in Ukraine): Textbook. / V. I. Lyashenko, V. Khakhulin, T. F. Berezhnaia. – Lugansk: Alma Mater, 2004. – Ch. 1. – 276 p.

9. Varnaliy Z. S. Small business: fundamentals of theory and practice / Z. S. Varnaliy. – 4th ed. – Kyiv: "Knowledge" Ltd, 2008. – 302 p.

10. Analytical report on the status and prospects of small and medium-sized business in Ukraine. [Electronic resource] – Kyiv: State Service of Ukraine for Regulatory Policy and Entrepreneurship Development, 2014. Mode of access : http://www.dkrp.gov.ua/files/042dbf480c.doc.

11. Countries Population [Electronic resource] – Mode of access : http://countrymeters.info

12. Land area [Electronic resource] / The World Bank. – Mode of access : http://data.worldbank.org

13. SME Performance Review. Annual report on European SMEs, 2015 [Electronic resource] / European Commission. – Mode of access : http://ec.europa.eu

14. Indicators of the structural statistics on entities with distribution on their size [Electronic resource] / State Statistics Service of Ukraine. – Mode of access: http://www.ukrstat.gov.ua/

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A COMPONENT OF THE MANAGEMENT OF THEIR COMPETITIVENESS

УДК 338.436

Дудник О.В.
к.е.н, доцент
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
Смігунова О.В.
к.е.н., доцент
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
Краля В.Г.
старший викладач
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

У статті досліджено наукові погляди на поняття «конкуренція» та «конкурентоспроможність аграрного підприємства» та вказано їх актуальність для функціонування аграрної сфери. Розглянуто зовнішні та внутрішні фактори формування конкурентоспроможності аграрних підприємства. Проаналізовано аграрні підприємства з різним рівнем ресурсного потенціалу. Розглянуто механізм управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства, який буде включати в себе своєчасне виявлення факторів впливу на конкурентоспроможність, порівняння їх та виявлення відхилень.
Ключові слова: *конкурентоспроможність, фактори конкурентоспроможності, економічний потенціал, аграрна сфера, конкуренція*

В статье исследованы научные взгляды на понятие «конкуренция» и «конкурентоспособность аграрного предприятия» и указано их актуальность для функционирования аграрной сферы. Рассмотрены внешние и внутренние факторы формирования конкурентоспособности аграрных предприятия. Проанализированы аграрные предприятия с различным уровнем ресурсного потенциала. Рассмотрен механизм управления конкурентоспособностью аграрного предприятия, который будет включать в себя своевременное выявление факторов влияния на конкурентоспособность, сравнение их и выявления отклонений.
Ключевые слова: *конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, экономический потенциал, аграрная сфера, конкуренция*

This article explores scientific views on the concept of «competition» and «competitiveness of the agricultural enterprise» and showing their relevance to the functioning of the agricultural sector. We consider external and internal factors of competitiveness of agricultural enterprises. Analyzed farms with different levels of resource potential. The mechanism of management of competitiveness of the agricultural enterprises, which will include timely detection of factors influencing the competitiveness of their comparison and detection of deviations.
Key words: *competitiveness, competitiveness factors, economic potential, agricultural sector, competition*

Постановка проблеми. У всі часи в розвитку суспільно-економічних відносин обов'язковою складовою була конкуренція між учасниками певного процесу. При цьому в економічному науковому просторі з часом відбувалася еволюція даного поняття та інструментів управління конкурентоспроможністю різних об'єктів і на даний час ми вже не уявляємо ефективного функціонування підприємств та організацій без управління конкурентоспроможністю.

В аграрній сфері дане питання не втрачає своєї актуальності, а однією з складових управління його конкурентоздатності, на нашу думку, має бути розвиток економічного потенціалу, який являє собою сукупність всіх економічних можливостей підприємства, що сформовані на основі сильних сторін внутрішнього середовища та з обґрунтованим врахуванням його слабких сторін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність дослідження проблеми управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського виробництва викликана тим, що на сьогоднішній день питання конкуренції в Україні стає дуже гострим в наслідок нестабільної ситуації у країні, впливу міжнародних компаній, недостатньої державної підтримки, зменшення попиту на сільськогосподарську продукцію у зв'язку з низькою платоспроможністю населення та багатьох інших факторів. Розв'язання цього питання може допомогти підвищити конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та світовому ринках і за рахунок цього підвищити забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу. Даним питання займалися та займаються багато вчених-економістів таких, як: Кейнс Дж. М., Литвинюк О.П. Малік М.Й., Маркс К., Міценко Н.Г., Мочерний С.В., Непочатенко О.О., Портер М., Розанова Н.М., Самуэльсон П.Е., Фатхутдинов Р.А., Хамел Г., Прахалад К.К.

Незважаючи на те, що існує величезна кількість досліджень стосовно питань конкурентоспроможності, питання управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства ніколи не втрачає своєї актуальності, особливо в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження особливостей взаємозв'язку розвитку економічного потенціалу аграрних підприємств як одного з головних складових системи управління конкурентоздатності підприємств даної галузі та представлення механізму даного процесу управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рушійною силою функціонування ринкової економіки є конкуренція. Одним з перших, хто відзначив її визначальну роль у розвитку суспільного виробництва, був А. Сміт, який характеризував її як «невидиму руку», яка за умови відсутності будь-якого

втручання здатна урівноважити інтереси великої кількості виробників та споживачів. Конкуренцію вчений вважав суспільним благом, а монополію, на відміну, – великим злом. Д. Рікардо у своїх працях також обґрунтовував визначальну роль вільної конкуренції як інструменту ціноутворення.

Протилежну думку висловив у праці «Капітал» К. Маркс [9, с. 401–402], який відзначав стимулюючу роль конкуренції лише на внутрішньогалузевому рівні. Що стосується міжгалузевої конкуренції, то економіст вважав, що бажання капіталістів освоїти прибуткові сфери виробництва сприяє концентрації капіталу та, як наслідок, утворенню монополій. Необхідність державного регулювання економіки поряд з дією конкурентних сил відмічали Дж. Кейнс [4] і П. Самуельсон [15], обґрунтовуючи це нарощуванням сил монополій.

Важливу еволюційну роль відводив конкуренції відомий економіст Й. Шумпетер. Він уважав, що саме конкуренція стимулює підприємства впроваджувати прогресивні технології для утримання свого місця на ринку. Даного вектору в своїх дослідження дотримується і С.В. Мочерний, зазначаючи, що конкуренція як економічна категорія – це боротьба між товаровиробниками за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів і послуг, за привласнення найбільших прибутків [11, с. 182].

Наш сучасник, автор теорії конкурентних переваг, М. Портер [18] також уважав, що впровадження інновацій значною мірою забезпечує конкурентні переваги як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, а забезпечення останніх можливе за умови формування та успішної реалізації конкурентної стратегії.

Автори стратегії «завоювання ринків майбутнього» Р. Хамел, К. Прахалад [17] безумовною конкуретною первагою визначали «ключову компетенцію», обов'язковою складовою якої є інтелектуальний капітал. Крім того, теоретичні засади конкуренції висвітлені у працях Дж. Стіглера, А. Маршалла, Е. Чемберліна, Дж. Робинсон, М. Портера, Дж. Кейнса та ін.

Достатньо повне визначення поняття «конкуренція» наведене у ст. 25 Господарського кодексу України конкуренція визначена, як змагання між суб'єктами господарювання, що забезпечує завдяки їх власним досягненням здобуття ними певних економічних переваг, внаслідок чого споживачі та суб'єкти господарювання отримують можливість вибору необхідного товару і при цьому окремі суб'єкти господарювання не визначають умов реалізації товару на ринку [1].

Таким чином, конкуренція є динамічним процесом формування та підтримки конкурентних переваг, постійні зміни якого пов'язані з виникненням нових видів продукції, налагодженням нових виробничих процесів, шляхів просування товарів на ринок тощо.

Найчастіше вважається, що конкурентна перевага означає краще підприємництво, ринки інновацій, товарів і послуг, пристосування підприємства на ринку по відношенню до конкурентів [13].

Здатність підприємства пристосовуватися до мінливих умов зовнішнього середовища та утримувати конкурентні переваги протягом певного періоду часу характеризується його конкурентоспроможністю. Першим це поняття використав М. Портер у 70-х рр. XX ст., розуміючи під даною економічною категорією властивість продукції або цілого підприємства виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогами [Портер М.]. Також теоретико-методичні дослідження з даного питання висвітлені в роботах Б. Карлоффа, Е. Хекшера, Д. Кісінга, П. Кругмана, П. Саблука, М. Маліка, П. Макаренка та ін. Зокрема, Р. Фатхутдінов дане поняття трактує, як здатність конкретного товару витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними товарами на ринку; стійкість фінансової діяльності [16].

Достатньо повно категорію конкурентоспроможності аграрних підприємств описав М. Малік. Учений трактує це поняття, як здатність суб'єктів економічної діяльності аграрного сектору пристосовуватись до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги у конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовуючи земельні ресурси, якомога повніше задовольняючи потреби споживачів шляхом аналізу структури ринку і гнучкого реагування на зміну його кон'юнктури [8].

В економічному словнику-довіднику за редакцією С.В. Мочерного зазначено, що конкурентоспроможність – це здатність діяти в умовах ринкових відносин і отримувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників, і підтримці продукції на високому якісному рівні. В основному зводиться до конкурентоспроможності продукції. Яка визначається якісними і вартісними характеристиками, що забезпечують максимальне задоволення конкретної потреби споживача, найбільший для нього корисний ефект [3, с. 162]

Конкурентоспроможність продукції відіграє головну роль у формуванні конкурентоспроможності самого підприємства. Конкурентоспроможність продукції – це комплекс споживчих та вартісних характеристик, які визначають її успіх на ринку, тобто спроможність саме даного товару бути обміненим на гроші в умовах широкої пропозиції до інших конкуруючих товаровиробників [10, с. 237].

Однак, враховуючи специфіку сільськогосподарської сфери, всі аграрні підприємства мають неоднаковий стратегічний потенціал. Вони реалізують різні стратегії та можуть функціонувати в різних середовищах та з різною складністю.

О.О. Непочатенко вважає, що систему управління конкурентоспроможністю підприємства, так само, як і систему управління підприємством у цілому, можна визначити, як дуже специфічну та складну [12].

Управління конкурентоспроможності полягає у використанні методів та інструментів для отримання та зберігання конкурентних переваг, що забезпечують ефективне функціонування та розвиток підприємства. Ці види діяльності відносяться практично до всіх повсякденних бізнес-процесів будь якого підприємства [7]. Механізм управління конкурентоспроможністю повинен забезпечувати взаємодію підприємства з зовнішніми факторами впливу та включати ринкову, екологічну і соціальну складову тощо (Рис. 1).

Але необхідно пам'ятати, що продукція аграрних підприємств залежить від притаманних галузі особливостей функціонування таких, як: різко виражена сезонність виробництва та реалізації, вплив природно-кліматичних умов, жива і уречевлена праця спрямована на живі організми, розвиток яких підпорядковано біологічним законам, диспаритет цін між галузями народного господарства та інші.

Невід'ємним атрибутом конкуренції є підвищення якості продукції, модернізації виробництва, його екологізація, застосування сучасних високих технологій, інноваційної діяльності і на цій основі забезпечення не лише виживання, але й високої конкурентоспроможності і можливостей соціально-економічного розвитку суспільства. Та на сьогоднішній день дуже важливим є знання про своїх конкурентів, тому що, коли ти знаєш, на що здатні твої конкуренти, ти можеш виробити загальну стратегію боротьби проти них.

Випереджальне зростання цін на засоби виробництва, вироблені промисловістю, в порівнянні з цінами на сільськогосподарську продукцію, слабкі позиції сільськогосподарських товаровиробників на аграрних ринках призвели до загострення фінансового неблагополуччя в галузі, скорочення потоків товарів виробничо-технічного призначення в сільське господарство. Це в кінцевому підсумку викликало технологічну та технічну деградацію на тлі слабкої інвестиційної привабливості, зниження інноваційної активності. Удосконалення розвитку підприємництва в сільському господарстві має йти шляхом раціонального використання земельних ресурсів та ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва на новій технологічній та організаційній базі, підвищення товарності і конкурентоспроможності продукції сільськогосподарського виробництва. Оптимальне формування, раціональне використання матеріально-технічної бази та сталий розвиток всього економічного потенціалу аграрного підприємства прямо впливає на формування стійких конкурентних переваг, що в результаті забезпечить покращення конкурентної позиції та відповідно отримання ефекту.Дослідивши вибіркову сукупність аграрних підприємств у кількості 32 аграрних підприємств Харківської області з різним рівнем ресурсного потенціалу, встановили, що конкурентоздатність буде тим вищою та наближеною до стійкої, чим краще збалансований та розвинений економічний потенціал.

Та, як бачимо з рис. 2, високий рівень потенціалу створює умови для інтенсифікації сільського господарства, що здійснюється на основі

Рис. 1. Фактори формування конкурентоспроможності аграрних підприємства

Рис. 2. Багатокутник конкурентоздатності аграрних підприємств за рівнем економічного потенціалу

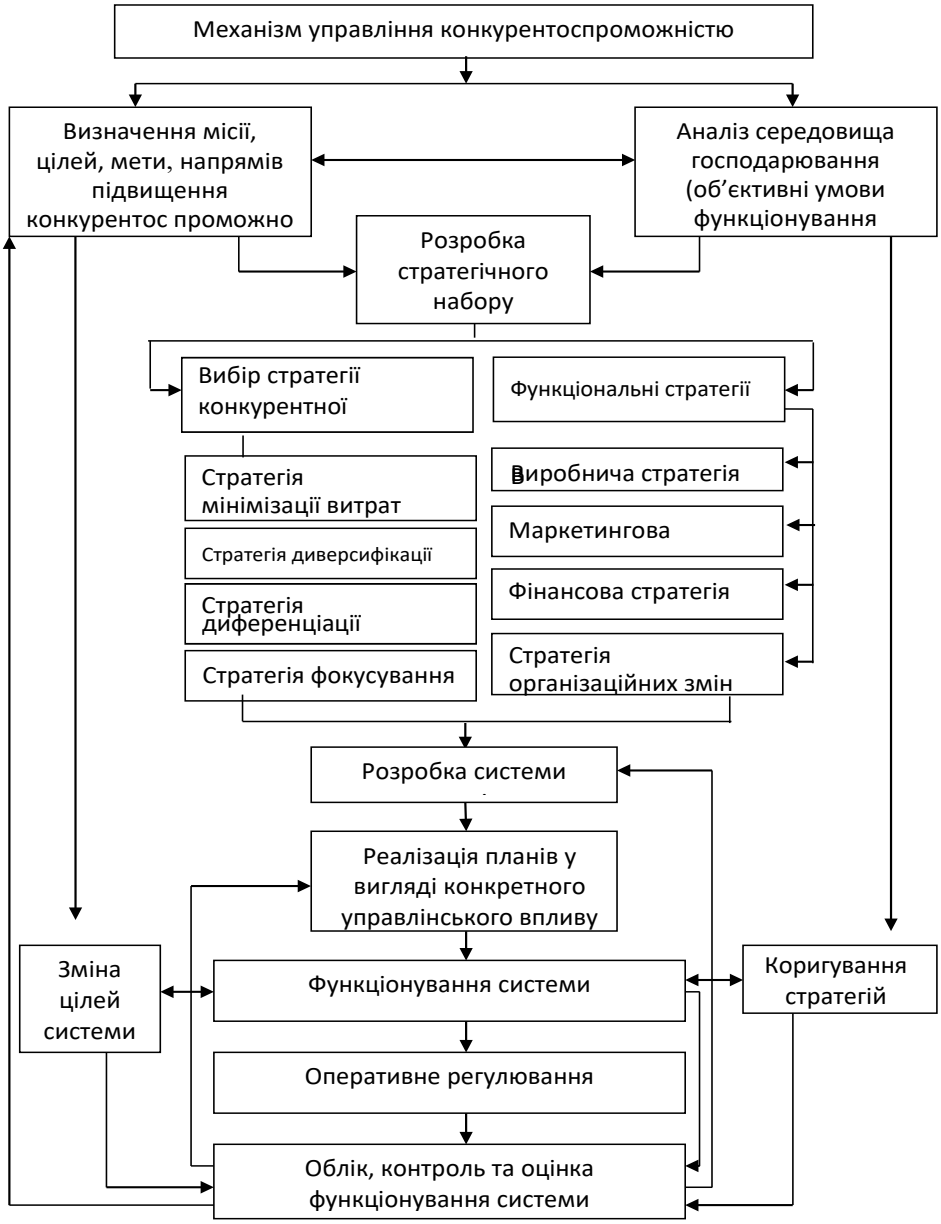

Рис. 3. Механізм управління конкурентоспроможністю високорозвиненої матеріально-технічної бази, стабільного фінансового стану та якісної системи управління

Механізм управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства (рис. 3) являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, що інтегровані в систему загального стратегічного управління підприємства.

На нашу думку, даний механізм має поєднувати процес від формування цілей та мети підвищення конкурентоспроможності на основі проведеного стратегічного та господарського аналізу до операційного впроваджень елементів стратегічної політики.

Висновки з проведеного дослідження. Вимоги ринкового середовища, що характеризуються підвищенням рівня конкуренції в умовах глобалізації, ставлять перед аграрною сферою актуальне завдання розвитку економічного потенціалу. Дослідивши особливості взаємозв'язку розвитку економічного потенціалу аграрних підприємств, як одного з головних складових системи управління конкурентоздатності підприємств було визначено, що конкурентоздатність буде тим вищою та наближеною до стійкої, чим краще збалансований та розвинений економічний потенціал.

Досягнення поставленої мети можливе з впровадженням механізму управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства, який має поєднувати процес від формування цілей та мети підвищення конкурентоспроможності на основі проведеного стратегічного та господарського аналізу до операційного впроваджень елементів стратегічної політики. За умови здійснення таких заходів, підприємства зможуть підвищити рівень зростання конкурентоспроможності як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436–15.

2. Дудник О.В. Інвестиційні стратегії підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств / О.В. Дудник // Економіка АПК. – № 5. – 2016. – С. 79–86.

3. Економічний словник-довідник / [за ред. С.В. Мочерного]. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.

4. Кейнс Дж.М. Избранные произведения / Дж.М. Кейнс [пер. с англ.]. – М: Экономика, 1993. – 541 с.

5. Краля В.Г. Методичні підходи щодо визначення ефективності впровадження організаційних змін / В.Г. Краля// Економічні, соціальні та екологічні проблеми розвитку агропродовольчої сфери: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. / Вид-во «Діса плюс». – Харків,2016. – С. 134–138.

6. Краснорудький О.О. Адаптаційний інструментарій управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств / О.О. Краснорудький, Ю.О. Зайцев // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 1. – С. 100–113.

7. Литвинюк О.П. Оцінка факторів конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської промисловості [Еелектронний ресурс] / О.П. Литвинюк // Інноваційно-технологічні аспекти формування сучасного конкурентоспроможного АПК України: кол. моногр. – Умань: Візаві, 2013. – С. 117–122. – Режим доступу: http://enuftir.nuft.edu.ua/.

8. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія.] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – 270с.

9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: Том третий: Часть первая / Маркс К., Энгельс Ф. – Соч. – 2-е изд. – Т. 25, ч. 1. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1961. – 545 с. – С. 401–402.

10. Міценко Н.Г. / Конкурентоспроможність та конкурентоспроможні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / Н.Г. Міценко, О.С. Смик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип 19.3. – С. 243–247.

11. Мочерний С.В. Економічна теорія: підручник. / С.В. Мачерний // – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 856 с.

12. Непочатенко О.О. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств України / Непочатенко О.О., Чекалюк С.А. // Економіка АПК. – 2015. – № 7 – С. 41–46.

13. Краснорудький О.О. Проблеми та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / О.О. Краснорудький, Н.М. Колпаченко, О.В. Смігунова // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2016. – Вип. 172. – С. 54–62.

14. Розанова Н.М. / Эволюция взглядов на конкуренцию и практика антимонопольного регулирования: опыт стран с развитой рыночной экономикой: (эконом. журнал) [Електронный ресурс] / Н.М. Розанова. – 2011. – № 2 (2) – Режим доступа: http://economicarggu.ru.

15. Самуэльсон П.Э. Монополистическая конкуренция революция в теории / П.Э. Самуэльсон; под ред. В.М. Гальперина; [пер. И.В. Попович]. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 534 с. (Вехи экономической мысли; Т. 2. Теория фирмы).

16. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.

17. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад [пер. с англ.]. – М.: ЗАО «Олим – Бизнес», 2002. – 288 с.

18. Gottfried Lischka (2004). Farm Management Challenges in Ukrainian Agriculture/ In Stephan von Cramon-Taubadel, Serhiy Demyanenko, Arnim Kbhn «Ukrainian Agriculture: Crisis and Recovery». – 2004 Shaker Verlag, Aachen. – pp. 125–136.

19. Schneider E.(1975). Investition und Finanzierung. Lehrbuch der Investitions – Finanzerungs und UngewiPhcitstheorie, 4. Aufl. Opladcn, p. 78.

20. Porter M.E. The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY: Free Press, 1985. (Republished with a new introduction, 1998.), p. 557.

REFERENCES:

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy / Verkhovna Rada Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

2. Dudnyk O.V. Investytsiini stratehii pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia resursnoho potentsialu ahrarnykh pidpryiemstv / O.V. Dudnyk // Ekonomika APK. – # 5. – 2016. – S. 79 – 86.

3. Ekonomichnyi slovnyk-dovidnyk / [za red. S. V. Mochernoho]. – K. : Femina, 1995. – 368 s.

4. Keins Dzh.M. Yzbrann ye proyzvedenyia / Dzh. M. Keins [per. s anhl.]. – M: Ekonomyka, 1993. – 541 s.

5. Kralia V.H. Metodychni pidkhody shchodo vyznachennia efektyvnosti vprovadzhennia orhanizatsiinykh zmin / V.H. Kralia // Ekonomichni, sotsialni ta ekolohichni problemy rozvytku ahroprodovolchoi sfery : materialy Mizhnarodnoi nauk.-prakt. konf. / Vyd-vo «Disa plius». – Kharkiv,2016. – S. 134–138.

6. Krasnorutskyi O.O. Adaptatsiinyi instrumentarii upravlinnia konkurentospromozhnistiu ahrarnykh pidpryiemstv / O.O. Krasnorutskyi, Yu.O. Zaitsev // Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky. –2016. – Tom 1. –# 1. –S. 100 – 113.

7. Lytvyniuk O.P. Otsinka faktoriv konkurentospromozhnosti pidpryiemstv khlibopekarskoi promyslovosti [Eelektronnyi resurs] / O.P. Lytvyniuk // Innovatsiino-tekhnolohichni aspekty formuvannia suchasnoho konkurentospromozhnoho APK Ukrainy: kol. monohr. – Uman: Vizavi, 2013. – S. 117-122. – Rezhym dostupu: http://enuftir.nuft.edu.ua/.

8. Malik M.Y. Konkurentospromozhnist ahrarnykh pidpryiemstv: metodolohiia i mekhanizmy: [monohrafiia.] / M.Y. Malik, O.A. Nuzhna. – K.: Instytut ahrarnoi ekonomiky, 2007. – 270s.

9. Marks K. Kapytal. Krytyka polytycheskoi ekonomyy : Tom tretyi: Chast pervaia / Marks K., Enhels F. – Soch. – 2-e yzd. – T. 25, ch. 1. – M.: Hosudarstvennoe yzdatelstvo polytycheskoi lyteratur y, 1961. – 545 s. – S. 401–402.

10. Mitsenko N.H. / Konkurentospromozhnist ta konkurentospromozhni perevahy pidpryiemstva v suchasnykh rynkovykh umovakh / N.H. Mitsenko, O.S. Smyk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2009. – Vyp 19.3. – S. 243-247.

11. Mochernyi S.V. Ekonomichna teoriia : pidruchnyk. / S.V. Machernyi // – K. : Vydavnychyi tsentr «Akademiia», 2004. – 856 s.

12. Nepochatenko O.O. Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpryiemstv Ukrainy / Nepochatenko O.O., Chekaliuk S.A. // Ekonomika APK. – 2015. – # 7 – S. 41-46.

13. Krasnorutskyi O.O. Problemy ta perspektyvy rozvytku maloho ta serednoho pidpryiemnytstva v Ukraini / O.O. Krasnorutskyi, N.M. Kolpachenko, O.V. Smihunova // Visnyk KhNTUSH: Ekonomichni nauky. – Kharkiv: KhNTUSH, 2016. – Vyp. 172. – S. 54–62.

14. Rozanova N.M. / Evoliutsyia vzghliadov na konkurentsyiu y praktyka antymonopolnoho rehulyrovanyia: op yt stran s razvytoi r ynochnoi ekonomykoi : (ekonom. zhurnal) [Elektronn yi resurs] / N.M. Rozanova. – 2011. – #2 (2) – Rezhym dostupa: http://economicarggu.ru.

15. Samuelson P.E. Monopolystycheskaia konkurentsyia revoliutsyia v teoryy / P.E. Samuelson; pod red. V.M. Halperyna ; [per. Y.V. Popovych]. – SPb. : Ekonomycheskaia shkola, 2000. – 534 s. (Vekhy ekonomycheskoi m ysly ; T. 2. Teoryia fyrm y).

16. Fatkhutdynov R.A. Upravlenye konkurentosposobnostiu orhanyzatsyy / R.A. Fatkhutdynov. – M. : Eksmo, 2004. – 544 s.

17. Khamel H. Konkuryruia za budushchee. Sozdanye r ynkov zavtrashneho dnia / H. Khamel, K.K. Prakhalad [per. s anhl.]. – M. : ZAO «Olym – Byznes», 2002. – 288 s.

18. Gottfried Lischka (2004). Farm Management Challenges in Ukrainian Agriculture/ In Stephan von Cramon-Taubadel, Serhiy Demyanenko, Arnim Kbhn “Ukrainian Agriculture: Crisis and Recovery.” – 2004 Shaker Verlag, Aachen. – Pp. 125 – 136.

19. Schneider E.(1975). Investition und Finanzierung. Lehrbuch der Investitions – Finanzerungs und UngewiPhcitstheorie, 4. Aufl. Opladcn, p. 78.

20. Porter M.E. The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY: Free Press, 1985. (Republished with a new introduction, 1998.), p. 557.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТАТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЩОДО ПРОВАЙДИНГУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

OPTIMIZATION OF STATIC OBSERVATIONS ON PROVIDING INNOVATION ACTIVITY OF ENTERPRISES

УДК 330.341.1.

Думанська І.Ю.
к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний університет

У статті розглянуто особливості статистичного спостереження інноваційної діяльності підприємств Державною службою статистики. Проведено критичний аналіз інформаційного базису форм звітності з огляду на специфіку провайдингу інновацій. Досліджено та виокремлено критерії формування сукупності звітних одиниць для статичного обстеження інноваційної діяльності. Запропоновано напрями удосконалення інструментарію її аналізу та інформаційного забезпечення. Обґрунтовано включення окремих показників до форм статичного спостереження інноваційної діяльності з метою проведення її якісного моніторингу та аналізу.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, інновації, державна статистика, статичне спостереження, звітність, сукупність одиниць.*

В статье рассмотрены особенности статистического наблюдения инновационной деятельности предприятий Государственной службой статистики. Проведен критический анализ информационного базиса форм отчетности с учетом специфики провайдинга инноваций. Исследованы и выделены критерии формирования совокупности отчетных единиц для статистического обследования инновационной деятельности. Предложены направления совершенствования инструментария ее анализа и информационного обеспечения. Обосновано включение отдельных показателей форм статического наблюдения инновационной деятельности с целью проведения ее качественного мониторинга и анализа.

Ключевые слова: *инновационная деятельность, инновации, государственная статистика, статическое наблюдение, отчетность, совокупность единиц.*

In the article the peculiarities of statistical observation of innovation activities of enterprises by the State statistics service. A critical analysis of the informational basis of the reporting forms, taking into account the specifics of providing innovation. Researched and identified criteria for the formation of the population of reporting units for statistical surveys of innovative activity. The directions of improving the tools of analysis and information management. Justified the inclusion of separate indicators of the forms of static monitoring the innovation activities with the objective of carrying out quality monitoring and analysis.

Key words: *innovative activity, innovation, government statistics, static monitoring, reporting, set units.*

Постановка проблеми. В умовах інноваційної економіки процеси інноваційного розвитку промислових підприємств стають першочерговими об'єктами управління, яке у свою чергу потребує відповідних аналітичних даних, що слугуватимуть оцінці проблем та тенденцій цих процесів на різних рівнях та розробці відповідних регулюючих заходів. Першочерговим джерелом таких даних зазвичай вважаються дані статистичних спостережень та статистичного аналізу.

Поряд з тим серед фахівці побутує думка про те, що статистичні показники щодо інновацій, які наводяться у звітності, не дозволяють зробити остаточного висновку про ефективність інноваційної діяльності, її вплив на розвиток як окремого підприємства, так і певної галузі та економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки інноваційної діяльності підприємств з використанням певної системи індикаторів присвячують свої дослідження відомі вітчизняні вчені, зокрема: Н.П. Гончарова, А.В. Гриньов, Б.М. Данилишин, В.І. Захарченко, С.М. Ілляшенко, О.Є. Кузьмін, Д.О. Куліков, М.М. Меркулов, Л.І. Федулова, С.В. Філиппова, Д.М. Черваньов, А.І. Яковлєв. Водночас застосування на практиці запропонованих ними методик аналізу інноваційної діяльності підприємств часто стикається з проблемою інформаційного забезпечення в існуючій системі статистичного обліку.

Постановка завдання. Метою публікації є дослідження методології статистичного аналізу інноваційної діяльності підприємств та обґрунтування напрямів удосконалення інструментарію її аналізу та інформаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базисом для здійснення моніторингу інноваційної діяльності підприємств в Україні органами статистики є Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності (далі – Методологічні положення) розроблені на виконання заходів із реалізації Стратегії розвитку державної статистики на період до 2012 року [1].

Метою розроблення Методологічних положень є визначення порядку організації та методології проведення державних статистичних спостережень зі статистики інноваційної діяльності та поширення їх результатів; основні розрахункові показники зі статистики інноваційної діяльності.

Методологічні положення ґрунтуються на нормах Господарського кодексу України [2], Цивільного кодексу України [3], законів України «Про інформацію» [4], «Про державну статистику» [5], «Про інноваційну діяльність» [6], «Про наукову та науково-технічну діяльність» [7], «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» [8], «Про затвердження Положення про Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України» [9] та наказів Держстату «Про затвердження Положення про Реєстр статистичних одиниць та формування основ сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств» [10] і «Про затвердження структури плану статистичного спостереження та глосарія до нього» [11].

Під час розробки Методологічних положень були враховані запропоновані в Керівництві Осло [12] рекомендації щодо збирання та аналізу даних про інновації, основна система понять, що визначає різні типи інновацій та пов'язані з ними процеси, а також методологія їх вимірювання. Крім цього, взято до уваги методологічні рекомендації щодо обстеження інновацій у Європейському Союзі [13].

Основні принципи організації державних статистичних спостережень зі статистики інноваційної діяльності базуються на єдиних методологічних підходах, що забезпечують зіставність основних показників у динаміці. У показниках державного статистичного спостереження враховані міжнародні вимоги до статистичної інформації та міжнародна стандартна практика проведення обстежень інноваційної діяльності, що містяться у Керівництві Осло [12] та Методологічних рекомендаціях щодо обстеження інновацій у Євросоюзі [13].

Метою проведення державного статистичного спостереження інноваційної діяльності промислового підприємства за формою № 1-інновація є отримання статистичної інформації щодо кількості інноваційноактивних підприємств, обсягів витрат і фінансування їхніх робіт, а також результатів діяльності протягом року.

Результатом державного статистичного спостереження інноваційної діяльності промислового підприємства є первинна й узагальнена інформація, яку використовують для визначення: витрат на інновації за видами витрат, джерелами фінансування; впровадження нової або вдосконаленої продукції за рівнем інноваційності; кількості впроваджених інноваційних видів продукції за видами; обсягу реалізованої інноваційної продукції; кількості впроваджених у виробництво нових технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки або виробництва продукції) за видами.

Метою проведення державного статистичного спостереження інноваційної діяльності підприємства за формою № ІНН є отримання якісних статистичних даних, що характеризують інноваційну діяльність та зіставні з відповідними даними країн Європи.

Результатом державного статистичного спостереження інноваційної діяльності підприємства є первинна й узагальнена інформація щодо: продуктових, процесних, організаційних та маркетингових інновацій; видатків на інновації; інноваційних цілей; джерел інновацій; співпраці з іншими підприємствами (організаціями) в контексті інноваційної діяльності; чинників, що перешкоджають інноваційній діяльності; використання методів стимулювання нових ідей та творчих підходів серед співробітників тощо.

Державні статистичні спостереження зі статистики інноваційної діяльності мають такі основні характеристики (табл. 1).

Інструментарієм для проведення спостереження є бланк форми № 1-інновація (річна) «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» та інструкція щодо її заповнення.

Державне статистичне спостереження проводиться щодо всіх юридичних осіб та їхніх відокремлених підрозділів, які здійснюють промислову діяльність незалежно від основного виду діяльності відповідно до форми державного статистичного спостереження № 1-інновація (річна) «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства».

Показники звіту відповідають даним документів бухгалтерського обліку – «Оборотно-сальдова відомість».

Таблиця 1

Характеристика державних статистичних спостережень зі статистики інноваційної діяльності*

Характеристики державного статистичного спостереження	Державні статистичні спостереження зі статистики інноваційної діяльності	
	промислового підприємства	підприємства
Форми, за якими здійснюються державні статистичні спостереження	№ 1-інновація (річна) «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства»	№ ІНН (одноразова) «Обстеження інноваційної діяльності підприємства»
Вид державного статистичного спостереження:		
– за ступенем охоплення одиниць	Несуцільне основного масиву	Несуцільне вибіркове
– за часом реєстрації даних	Поточне	Періодичне
Організаційна форма статистичного спостереження	Статистична звітність	
Спосіб проведення державного статистичного спостереження	Документальний облік	
Одиниця державного статистичного спостереження	Підприємство	
Респондент державного статистичного спостереження	Юридичні особи та їх відокремлені підрозділи, які здійснюють промислову діяльність незалежно від основного виду діяльності	Юридичні особи, основний вид економічної діяльності яких за КВЕД-2010 належить до розділів: 05–09, 10–33, 35, 36–39, 46, 49–53, 58, 61, 62, 63, 64–66, 71.
Органи, що здійснюють статистичне спостереження	Держстат, територіальні органи державної статистики	
Місце проведення державного статистичного спостереження	Регіони України: Автономна Республіка Крим, області, м.Київ та м.Севастополь	
Національні класифікації, що використовуються при проведенні державного статистичного спостереження	КВЕД – Класифікація видів економічної діяльності; КОПФГ – Класифікація організаційно-правових форм господарювання; КОАТУУ – Класифікатор об'єктів адміністративно-територіального устрою України КС – Класифікація країн світу	

**Джерело: побудовано за [1]*

Державне статистичне спостереження за формою № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» є несуцільним спостереженням основного масиву, яке проводять з річною періодичністю.

Результати державного статистичного спостереження за формами № 1-інновація (річна) та № ІНН (одноразова) органи державної статистики формують на державному рівні: зведена інформація по країні в цілому; за регіонами (Автономна Республіка Крим, області, м. Київ та м.Севастополь), за видами економічної діяльності, за організаційно-правовими формами та за чисельністю працюючих (для міжнародних порівнянь).

За результатами розробки даних за формами № 1-інновація (річна) та № ІНН (одноразова) на підставі первинних звітів підприємств у розрізі регіонів органи державної статистики формують архів та часові ряди даних, що зберігаються у терміни, передбачені постановкою задачі на програмне забезпечення відповідних державних статистичних спостережень.

При поширенні даних користувачам органи державної статистики забезпечують дотримання конфіденційності даних.

Інформаційне навантаження структури бланка за розділами представлена на рис. 1 нижче.

Основними статистичними публікаціями зі статистики інноваційної діяльності є: доповіді: «Інноваційна діяльність промислових підприємств України»; «Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період _____ роки (за міжнародною методологією)»; статистичні бюлетені: «Статистичний бюлетень (№ 1, № 2)»; статистичні збірники: «Україна в цифрах у ___ році», «Регіони України», «Статистичний щорічник України», «Наукова та інноваційна діяльність в Україні», «Промисловість України»; таблиці для веб-сайту Держстату.

На запити користувачів органи державної статистики надають статистичну інформацію за формами № 1-інновація (річна) та № ІНН (одноразова) у зведеному вигляді на паперових, магнітних та електронних носіях, засобами зв'язку (у т.ч. розміщення на веб-сайті).

Формування сукупності звітних одиниць зі статистики інноваційної діяльності відбувається відповідно до Положення про Реєстр статистичних одиниць (РСО) та формування основ вибірки сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств, затвердженого наказом Держкомстату від 16.12.2009 № 481 [10], та Порядку користування даними Реєстру статистичних одиниць, затвердженого наказом Держкомстату від 10.02.2011 № 28 [14].

Формування сукупності звітних одиниць для проведення державного статистичного спостереження за формою № 1-інновація (річна) «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» у році, наступному за звітним, органи державної статистики здійснюють на центральному рівні щорічно.

До сукупності звітних одиниць уключають об'єкти державних статистичних спостережень, які мають такі ідентифікаційні та класифікаційні ознаки (табл. 2).

Отже, існуючі дані вітчизняної статистики щодо інноваційної діяльності підприємств є недостатніми як для повної характеристики їх інноваційної діяльності та інноваційного потенціалу, так і для визначення впливу інноваційної діяльності на інноваційний розвиток підприємств.

Узагальнення показників аналізу інноваційної діяльності органами статистики надає змогу стверджувати, що переважна їх більшість повторюється, і за основу найчастіше беруться дані, які використовує вітчизняна офіційна статистика. Угрупування основних показників

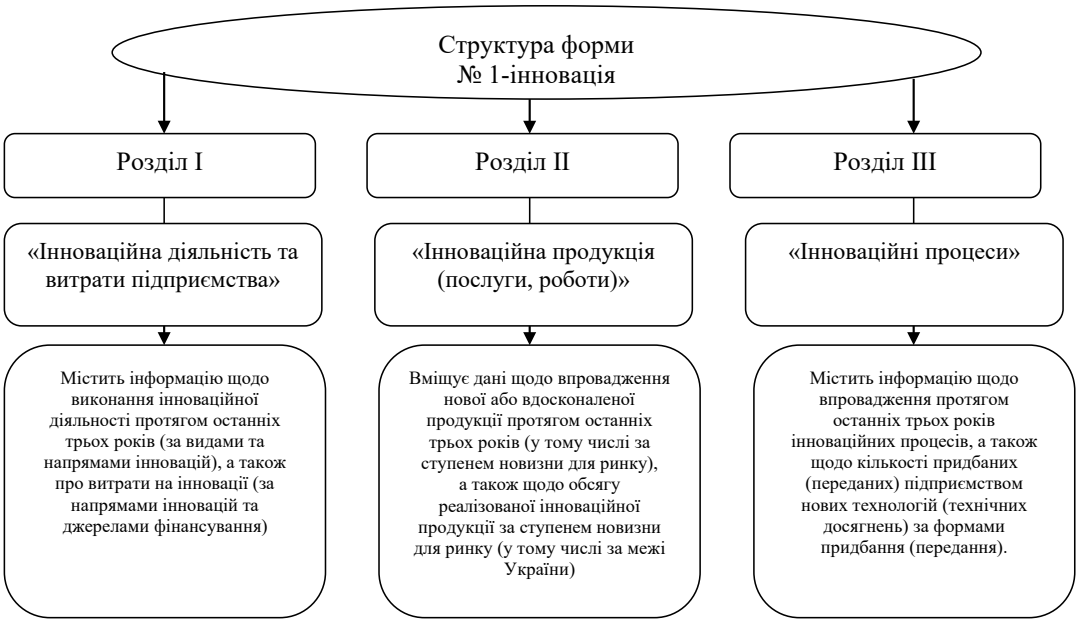

Рис. 1. Інформаційне навантаження структура форми № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства»*

**Джерело: узагальнено автором на основі [1]*

оцінки інноваційної діяльності підприємств відповідно до напрямків, зазначених в Європейському інноваційному табло та статистичній

формі «№ 1-інновація», дозволило визначити такі ключові аналітичні блоки: 1) інновації (структура та якість); 2) інноваційна продукція; 3) інноваційні процеси та технології; 4) інноваційні витрати, інноваційні інвестиції, джерела фінансування інновацій; 5) ефективність інноваційної діяльності; 6) інноваційний потенціал: людський інноваційний потенціал, інтелектуальна власність, ресурсне забезпечення інноваційної діяльності, інноваційна культура та клімат.

Аналіз сукупності показників у проведеному вище дослідженні, дозволив визначити декілька рівнів деталізації аналізу інноваційної діяльності:

1) аналіз інноваційної діяльності в цілому по підприємству (інноваційної активності) – у показниках загальної кількості впроваджених та реалізованих інновацій, загального обсягу інноваційних витрат, загальної ефективності інноваційної діяльності, тощо;

2) аналіз структури інноваційної діяльності підприємства – у показниках структури інновацій за видами, структури інноваційних витрат за напрямками, структури інноваційних інвестицій за джерелами фінансування, тощо;

3) аналіз окремих видів інновацій (продукції, проектів, процесів) – у показниках якості, конкурентоспроможності, новизни тощо певної інноваційної продукції, тривалості певного інноваційного процесу, ефективності впровадження певної інновації тощо.

Поряд з тим запропоновані методики мають низку спільних недоліків: 1) деякі з них мають описовий характер, де не простежуються базові дані фінансової або статистичної звітності, необхідні для їх розрахунку, що ускладнює їх розуміння та застосування на практиці; 2) системи індикаторів містять як кількісні (абсолютні та відносні), так і якісні показники, що ускладнює інтегральну оцінку інноваційної діяльності та розвитку підприємств; 3) досі в літературних джерелах немає чітко ієрархічно збудованої системи показників оцінки інноваційної діяльності та інноваційного розвитку підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення результатів досліджень дозволяє обґрунтувати такі основні напрями удосконалення інструментарію аналізу інноваційної діяльності та інноваційного розвитку промислових підприємств для статичного спостереження:

Аналіз інноваційного розвитку підприємства має фокусуватись у двох напрямах: аналіз власне розвитку та ознак його інноваційності – інноваційної активності та інноваційного потенціалу, що вимагає удосконалення інструментарію статистичного аналізу інноваційного розвитку підприємств на засадах поєднання індикаторів їх інноваційної діяльності та інноваційного потенціалу з індикаторами, як найменш фінансовими, що віддзеркалюють їх розвиток;

Індикатори розвитку, інноваційної діяльності та інноваційного потенціалу промислових підприємств потребують класифікації та побудови у вигляді єдиної ієрархічної системи показників, яка дозволить оцінювати тенденції інноваційного розвитку (діяльності, потенціалу) та визначати чинники впливу на них на різних рівнях деталізації.

Удосконалення інструментарію аналізу інноваційного розвитку промислових підприємств та застосування його на практиці потребує належного інформаційного забезпечення, яке ймовірно не зможе бути реалізовано в межах існуючого обов'язкового фінансового та статистичного обліку та вимагатиме якнайменш відповідного удосконалення управлінського обліку на певному підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності, ю затвердженні наказом Державної служби статистики України від 10.01.2013 № 3 [Електронний ресурс]. –

Таблиця 2

Критерії формування сукупності звітних одиниць для статичного обстеження інноваційної діяльності*

№ п/п	Назва критеріїв	Класифікації	Ознаки критеріїв формування державного статистичного спостереження за формою	
			№ 1- інновація (річна) «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства»	№ ІНН (одноразова) «Обстеження інноваційної діяльності підприємства»
1	Інституційний сектор економіки	КІСЕ	S.11 «Нефінансові корпорації»	
2	Тип статистичної одиниці	Довідник типів статистичних одиниць	Підприємство	
3	Організаційно-правова форма господарювання	КОПФГ	Коди: 110–190, 193, 270, 310, 340, 410, 425, 435, 510–540, 590, 610, 930, 935, 995	Коди: 120–193, 200–270, 310, 390, 500–590, 600–620, 915–940
4	Вид економічної діяльності	КВЕД	секції B, C, D, E (розділи: 05–38)	розділи: 05–09, 10–33, 35, 36–39, 46, 49–53, 58, 61, 62, 63, 64–66, 71.
5	Територіальні одиниці	КОАТУУ	Відповідно до адміністративно-територіального устрою	
6	Розмір підприємства	х	х	від 10 працівників
7	Ознака економічної діяльності	Довідник стану статистичної одиниці	Активне	

**Джерело: побудовано за [1]*

Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/08/metod_3.pdf

2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV станом на 02.09.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zako№ .rada.gov.ua/cgi-bi№ /laws/mai№ .cgi?№ reg=436–15

3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV станом на 16.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zako№ 1.rada.gov.ua/cgi-bi№ /laws/mai№ .cgi?№ reg=435–15

4. Закон України «Про інформацію» від 02.10.92 № 2657-XII станом на 09.05.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zako№ 1.rada.gov.ua/cgi-bi№ /laws/mai№ .cgi?№ reg=2657–12

5. Закон України «Про державну статистику» від 02.10.92 № 2657-XI станом на 09.05.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zako№ 1.rada.gov.ua/cgi-bi№ /laws/mai№ .cgi?№ reg=2614–12

6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40 – IV станом на 02.10.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zako№ 2.rada.gov.ua/laws/show/40–15

7. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» від 13.12.91 № 1977-XII станом на 06.01.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zako№ 1.rada.gov.ua/cgi-bi№ /laws/mai№ .cgi?№ reg=1977–12

8. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» від 15.05.2003 р. №№ 755-IV станом на 27.08.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zako№ 1.rada.gov.ua/cgi-bi№ /laws/mai№.cgi?№ reg=755–15

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України» від 22.01.1996 р. № 118 станом на 04.02.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zako№ 1.rada.gov.ua/cgi-bi№ /laws/mai№ .cgi?№ reg=118–96-%EF

10. Наказ Держкомстату «Про затвердження Положення про Реєстр статистичних одиниць та формування основ вибірки сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств» від 16.12.2009 р. № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

11. Наказ Держкомстату «Про затвердження структури плану статистичного спостереження та глосарія до нього» від 29.12.2009 р. № 498 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua – Назва з титул. екрана.

12. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по ин-новациям / Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – [Третье изд.] – М.: ЦИСН, 2010. – 192 с.

13. The Commuity Iovatio№ Survey 2008. Methodological recommedatios. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/e№ /

14. Порядок користування даними Реєстру статистичних одиниць; затверджений наказом Держкомстату від 10.02.2011 р. № 28. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/edrpoy/

REFERENCES:

1. Metodolohichni polozhennia zi statystyky innovatsiinoi diialnosti,yu zatverdzhenni nakazom Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy vid 10.01.2013 # 3 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/08/metod_3.pdf

2. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 # 436-IV stanom na 02.09.2011 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zako#.rada.gov.ua/cgi-bi#/laws/mai#.cgi?#reg=436-15

3. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. # 435-IV stanom na 16.09.2011 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zako#1.rada.gov.ua/cgi-bi#/laws/mai#.cgi?#reg=435-15

4. Zakon Ukrainy «Pro informatsiiu» vid 02.10.92 # 2657-XII stanom na 09.05.2011 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu:http://zako#1.rada.gov.ua/cgi-bi#/laws/mai#.cgi?#reg=2657-12

5. Zakon Ukrainy «Pro derzhavnu statystyku» vid 02.10.92 # 2657-XI stanom na 09.05.2011 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zako#1.rada.gov.ua/cgi-bi#/laws/mai#.cgi?#reg=2614-12

6. Zakon Ukrainy «Pro innovatsiinu diialnist» vid 04.07.2002 # 40– IV stanom na 02.10.2011 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zako#2.rada.gov.ua/laws/show/40-15

7. Zakon Ukrainy «Pro naukovu ta naukovo-tekhnichnu diialnist» vid 13.12.91 # 1977-XII stanom na 06.01.2011 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zako#1.rada.gov.ua/cgi-bi#/laws/mai#.cgi?#reg=1977-12

8. Zakon Ukrainy «Pro derzhavnu reiestratsiiu yurydychnykh osib ta fizychnykh osib-pidpryiemtsiv» vid 15.05.2003 r. # # 755-IV stanom na 27.08.2011 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zako#1.rada.gov.ua/cgi-bi#/laws/mai#.cgi?#reg=755-15

9. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Yedynyi derzhavnyi reiestr pidpryiemstv ta orhanizatsii Ukrainy» vid 22.01.1996 r. # 118 stanom na 04.02.2011 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zako#1.rada.gov.ua/cgi-bi#/laws/mai#.cgi?#reg=118-96-%EF

10. Nakaz Derzhkomstatu «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Reiestr statystychnykh odynyts ta formuvannia osnov vybirky sukupnostei odynyts statystychnykh sposterezhen za diialnistiu pidpryiemstv» vid 16.12.2009 r. # 481 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua

11. Nakaz Derzhkomstatu «Pro zatverdzhennia struktury planu statystychnoho sposterezhennia ta hlosariia do noho» vid 29.12.2009 r. # 498 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua – Nazva z tytul. ekrana.

12. Rukovodstvo Oslo. Rekomendatsyy po sboru y analyzu dann ykh po yn-novatsyiam / Sovmestnaia publykatsyia OESR y Evrostata. – [Trete yzd.] – M.: TsYSN, 2010. – 192 s.

13. The Commu#ity I##ovatio# Survey 2008. Methodological recomme#da-tio#s. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/e#/

14. Poriadok korystuvannia danymy Reiestru statystychnykh odynyts; zatverdzhenyi nakazom Derzhkomstatu vid 10.02.2011 r. # 28. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ukrstat.org/uk/edrpoy/

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

THE CONCEPTUAL MODEL OF STRATEGICDEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

УДК 65.012.32

Клімова О.І.
к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Донецький державний університет управління (м. Маріуполь)

У статті досліджено концептуальну модель стратегічного розвитку промислового підприємства. У межах такого підходу визначаються можливості підприємства в умовах поточної інфраструктури та ресурсного середовища. Виділено етапи розробки програми розвитку стратегічного потенціалу промислового підприємства. Визначено, що не існує чіткої методології системного представлення взаємозв'язків усіх основних показників ефективності функціонування підприємства. Запропонована модель передбачає розрахунок ефективності варіантів фінансування проекту розвитку стратегічного потенціалу підприємства із менш детальною розробкою прогнозу виробничої програми.

Ключові слова: *концептуальна модель, стратегічний розвиток, промислове підприємство, потенціал, фактори.*

В статье исследована концептуальная модель стратегического развития промышленного предприятия. В рамках такого подхода определяются возможности предприятия в условиях текущей инфраструктуры и ресурсного среды. Выделены этапы разработки программы развития стратегического потенциала промышленного предприятия. Определено, что не существует четкой методологии системного представления взаимосвязей всех основных показателей эффективности функционирования предприятия. Предложенная модель предполагает расчет эффективности вариантов финансирования проекта развития стратегического потенциала предприятия с менее детальной разработкой прогноза производственной программы.

Ключевые слова: *концептуальная модель, стратегическое развитие, промышленное предприятие, потенциал, факторы.*

The conceptual model of the strategic development of an industrial enterprise investigated in the paper. In this approach, the capabilities of the enterprise in the conditions of current infrastructure and resource environment are determined. The stages of the development program for the strategic capacity of industrial enterprises are defined. It is determined that there is no clear methodology system view of the linkage of all the main indicators of efficiency of functioning of the enterprise. The proposed model requires the calculation of the efficiency of financing the project for the development of the strategic capacity of an enterprise with a less detailed development forecast of the production program.

Key words: *conceptual model, strategic development, industrial enterprise, capacity, factors.*

Постановка проблеми. Важливість постійного аналізу концептуальних засад управління розвитком підприємства пов'язана зі зміною світових економічних тенденцій та особливостей ділового оточення вітчизняних підприємств, збільшенням їх ринкової позиції та погіршенням фінансово-економічного стану внаслідок недостатнього використання, неадекватності й невдалої практичної реалізації науково обґрунтованих підходів та управлінського інструментарію [1].

В Україні промислові підприємства функціонують переважно у формі утворень корпоративного типу. Внутрішньокорпоративне управління, як відомо, є багаторівневою підсистемою, для якої побудова єдиної моделі діяльності та управління не видається можливою [2; 3; 4; 5]. Крім того, організаційний розвиток усіх структурних елементів виробничої системи (промислового підприємства) має різні цикли, темпи та пропорції. У цьому випадку виникає проблема координації управлінських рішень в аспекті узгодження техніко-економічних, фінансових та інвестиційних параметрів підсистем стратегічних траєкторій розвитку. У першу чергу таке узгодження має здійснюватися з позицій основної кількісної мети ефективності підприємства, яка може бути представлена максимізацією прибутку з точки зору менеджменту, або вартості підприємства з точки зору його власників. Критерій максимізації вартості підприємства є довгостроковим, для короткострокового краще використовувати максимізацію прибутку. Проте, це породжує проблему вибору показників оцінки ефективності діяльності підприємства, які узгоджують як стратегічні імперативи розвитку, що базуються на змінах і зростанні витрат, так і короткострокові, оперативні рішення, успішність яких є фундаментом довгострокової конкурентоспроможності підприємства [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що проблема розробки та реалізації ефективних методів та інструментів стратегічного управління на промислових підприємствах є не новою [1–9]. Однак, залишається низка недостатньо розроблених питань, зокрема: потребує більш глибокого дослідження методичний підхід щодо планування розвитку стратегічного потенціалу промислового підприємства із використанням моделі продуктового портфеля промислового підприємства.

Постановка завдання. Удосконалення науково-методичного підходу до аналізу організаційного розвитку промислового підприємства на основі побудови концептуальної моделі розвитку його стратегічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модельні розрахунки та інструментарій оцінки ефективності стратегічних рішень щодо підвищення потенціалу підприємства дають можливість вико-

ристовувати обидва критерії (максимізація вартості або максимізація прибутку), якщо у формуванні критерію вартості підприємство виходить із методу розрахунку вартості.

Розробка та виробництво продукції промислових підприємств пов'язані як з економічними показниками: собівартість, ресурси, ефективність інвестицій, так і з організаційними: стратегічний потенціал підприємства, компетенції, матриці фінансування, складність та етапність розробки нового виробу. Системність розрахунків щодо оцінки ефективності планових рішень досягається шляхом розробки комплексного інноваційного проекту із розрахунком чистої поточної вартості та інших показників економічної ефективності проекту. Системні розрахунки ефективності дозволяють приймати обґрунтовані рішення щодо фінансування та освоєння нової продукції, необхідної для цього технічної та технологічної підготовки виробництва. Технічні й технологічні чинники розробки та виробництва продукції промислового підприємства, які впливають на її собівартість і ціну, фактичні капіталовкладення в її розробку, величину одержуваної ренти, як правило, важко оцінити кількісно та визначити їх вплив на економічний ефект від реалізації програм із виробництва продукції та покращення стратегічного потенціалу промислового підприємства.

Фактори стратегічного потенціалу, які визначають конкурентні переваги промислового підприємства, відображають ефективність використання всіх його активів, ресурсів і компетенцій. Ця спрямованість визначається технологічною стратегією підприємства. Як справедливо підкреслюють А.А. Пилипенко та А.О. Литвиненко, саме особливості ресурсів, технології та її динаміки визначають стратегічний потенціал промислового підприємства [7].

Під технологією слід розуміти спосіб трансформації вихідних ресурсів у продукцію. Під технологічною стратегією промислового підприємства слід розуміти комплекс запланованих довгострокових дій та проектів, які з одного боку визначають технологічний тип, з іншого – тип технологічної динаміки підприємства. У технологічній стратегії обов'язково враховують конкурентні позиції підприємства, в тому числі роль товарів-замінників, які виробляються за іншою технологією, але мають аналогічні споживчі властивості. У теоретичному аспекті розглядають такі узагальнені характеристики технологій, як працезберігаючі, фондозберігаючі, матеріалозберігаючі, нейтральні. З боку загальної динаміки, наприклад, у прив'язці до певного періоду, виділяють: стабільну технологію, технологічний дрейф, технологічний стрибок, хаотичну зміну та деякі інші.

До причин, що ведуть до технологічних змін, належать: поява нових виробів, готових до впровадження; зміна технологічного середовища в галузі; різке падіння попиту на поточну продукцію; зникнення з ринку первинної сировини при існуючому рівні попиту; підвищення цін на первинні ресурси.

Як відомо, підприємства технологічного типу спираються на базові технології, заміна яких зумовлена зміною профілю самого підприємства, а по суті приводить до організації нового підприємства. Еволюція технології для таких підприємств заснована на тривалому та глибокому процесі наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок. До технологічного профілю належать підприємства машинобудівної, металургійної, хімічної, харчової галузей промисловості. Показники ефективного використання основного капіталу: фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність праці, коефіцієнти змінності обладнання та використання виробничих потужностей неможливо безпосередньо використовувати в якості критеріїв зростання обсягів продажу, прибутку. У даний час структура активів промислових підприємств якісно змінилася у бік нематеріальних, роль яких є досить значущою у прирості виробництва, але яка у вітчизняній практиці аналізу основних виробничих фондів (ОВФ) ще не має науково обґрунтованої методичної бази. Одним із найважливіших показників у підприємства є продуктивність праці.

Зростання продуктивності праці може супроводжуватися або зменшенням чисельності промислово-виробничого персоналу підприємства, або збільшенням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. У разі випереджаючого темпу зростання продуктивності праці над темпом зростання чисельності персоналу відбувається додаткове зниження постійних витрат.

Розробка та випуск інноваційної продукції промислових підприємств, безумовно, приведе до зміни структури виробництва, що змінить трудомісткість, дасть додаткове зростання ефективності за рахунок отримання інноваційної ренти.

Підвищення продуктивності праці можна досягти за рахунок реалізації організаційних процедур і технологізації управління, що пов'язано з рутинізацією трудових процесів (навчання, стандартизація, бережливе виробництво), результатом яких може бути зниження трудомісткості, виключення зайвих операцій, використання кращих технологій тощо.

Реалізація подібних інструментів виробничого менеджменту потребуватиме додаткових інвестицій, ефективність яких повинна бути більше граничних витрат, інакше зростання продуктивності праці буде супроводжуватися загальним зниженням ефективності виробництва. Можна уявити, що критерій продуктивності праці як інтегральний показник оцінки ефективності підприємства не повністю відображає в цілому зростання ефективності стратегічних процесів підприємства та є скоріше локальним критерієм.

Очевидно, існує проблема узгодження управління різноспрямованими процесами на підприємстві. При цьому узгодження потребує не тільки рішення функціональних підсистем, але й комплекс показників оцінки ефективності діяльності [4; 5]. При цьому

в деяких дослідженнях [8] пропонується вирішення цього складного завдання за допомогою використання інструментарію математичного моделювання, який дозволяє узгодити різні завдання та показники поточної діяльності й розвитку у процедурах побудови оптимізаційних моделей.

При цьому виділяють два підходи. У першому основою служить використання оптимізаційної моделі перспективного планування функціонування та розвитку підприємства [3, с. 125].

Така модель дозволяє в автоматичному режимі координувати основні техніко-економічні та фінансові показники, які розраховуються на основі вихідних даних. При цьому нелінійні показники розраховуються поза межами моделі. Наприклад, рентабельність активів та інші показники, що розраховуються на основі операцій ділення. Отримане оптимальне рішення аналізується. Формуються варіанти нововведень, джерела фінансування та перевіряються на моделі. Ітеративно здійснюються розрахунки, поки не знаходиться допустиме рішення. Задача може вирішуватися неодноразово.

Існує і другий підхід, який суттєво відрізняється від першого, але у ньому реалізується вже намічена схема рішення з першого підходу. За допомогою стратегічних планів підприємства складають проекти розвитку функціональних областей, які забезпечують ключові компетенції та конкурентні переваги промислового підприємства.

Для реалізації стратегічного розвитку підприємства необхідно розробити програму підвищення ефективності виробництва продукції у поєднанні із заходами організаційного або технічного характеру [3; 6; 7; 8].

З позиції основного оціночного критерію у такій програмі буде формуватися оцінка доцільності реалізації тієї чи іншої проміжної мети, тому що апріорі ефект виконання таких підцілей не є очевидним.

У межах такого підходу до планування стратегічного розвитку здійснюється модельний розрахунок можливостей підприємства в умовах поточної інфраструктури та ресурсного середовища. Це дозволяє отримати інформацію про необхідність приросту ресурсного потенціалу підприємства: чисельності персоналу, виробничої потужності, лабораторій розробок і досліджень, технологій, обладнання та ін. Потім ці інкрементальні, керуючі параметри слугують в якості бази корпоративного управління.

При розробці програми розвитку стратегічного потенціалу промислового підприємства слід дотримуватися таких етапів:

1) у межах місії формується система конкретних цілей розвитку стратегічного потенціалу;

2) здійснюється попереднє балансування ресурсів і цілей шляхом прогнозу плану продажів на ряд років стратегічного періоду;

3) на цьому етапі виявляється конкретна інформація про розходження дій та ресурсів, оптимізаційні розрахунки, наприклад, відразу показують дефіцитні та недефіцитні ресурси (додаткове введення потужностей та ін.);

4) на цьому етапі формується сама програма розвитку стратегічного потенціалу, яка являє собою комплекс проектів організаційно-технічного характеру для елімінування виявлених на другому етапі неузгодженостей можливостей підприємства з намірами;

5) усі організаційно-технічні заходи формалізуються за допомогою математичних співвідношень і вводяться у базову модель оптимізації, зазвичай відбувається трансформація початкової системи обмежень базової моделі. У разі невдалого узгодження стратегічних і тактичних рішень алгоритм повторюється, зокрема: необхідно повторити етап пошуку нових заходів або відкоригувати стратегічні цілі. Якщо неможливо вирішити проблему дефіциту ресурсів (фінансових, матеріальних, знань, рутин і т.д.), відбувається повернення до першого етапу програми;

6) тут формується розрахункова, збалансована за елементами стратегічного потенціалу програма дій розвитку підприємства з урахуванням обґрунтованого плану продажу продукції. Цьому плану відповідає певний сценарій розвитку, порядок фінансування активів, які складають якісний рівень потенціалу.

Як показує аналіз досліджуваної проблеми, достатньо обґрунтованих методик планування стратегічного розвитку поки що не існує. Не існує й чіткої методології системного представлення взаємозв'язків усіх основних показників ефективності функціонування з урахуванням безлічі різноманітних і зазвичай суперечливих обмежень. Вирішенням проблеми розрахунків та узгодження стратегічного плану підприємства є підсистема виробництва та його ефективності.

Пропонований підхід корисний у разі прийняття рішення про тактичні дії при реалізації програми розвитку, оскільки у програмі вирішені завдання включення до плану реалізації деякої безлічі нововведень, організаційно-економічних і технічних заходів. Програма підвищення ефективності виробництва у перспективі стає не лише основною та узгоджувальною, але й оптимізаційною.

Для вирішення другого завдання – формалізації системних зв'язків стратегічного потенціалу – необхідно здійснити чітку ідентифікацію факторів стратегічного потенціалу та активів підприємства, з цією метою використаємо табл. 1. Така ідентифікація дає можливість встановити відповідність між активами та потенціалом, причому стовпець 3 табл. 1 містить модифіковану структуру активів у прив'язці до потенціалу, а стовпець 4 – вартісне вираження активів на вихідний момент реалізації програми.

Таблиця 1

Визначення факторів стратегічного потенціалу та активів підприємства

Потенціал	Джерело формування	Алгоритм, елементи активів	Значення (грн.)
PE_1	Баланс, аналіз ОВФ	Виділення активної частини ОВФ	WZ_1
PE_2	Аналіз необоротних активів	Виділення із загального переліку	WZ_2
PE_3	Аналіз організації виробництва, аналіз кадрового потенціалу	Виділення у загальних витратах	WZ_3
PE_4	Аналіз складу кадрового потенціалу	Аналіз витрат на управлінські витрати	WZ_4
PE_5	Аналіз активів балансу	Нематеріальні активи, експертна оцінка	WZ_5
PE_6	Аналіз системи та структури управління	Виділення сучасних систем менеджменту типу бережливого виробництва, управління інноваціями і т.д.	WZ_6
PE_7	Кадровий аналіз	Виділення висококваліфіко-ваних робітників, якісне техніко-технологічне забезпечення	WZ_7

Оскільки частина даних для формування табл. 1 не міститься у балансі та звітах, а деякі взагалі мають якісне вимірювання, наприклад, оцінка якості управління, рівень НДДКР, рівень рутин, для формування цих позицій потенціалу необхідно створити експертну групу, здійснити експертне оцінювання й після відповідної обробки експертних оцінок заносити їх значення у табл. 2, де $\Delta W_1 - \Delta W_7$ – значення віддачі елементів активів стратегічного потенціалу, які визначаються діленням частини балансового прибутку, що припадає на *i*-й елемент потенціалу, на величину активів:

$$ri = \frac{\Delta W}{VA},$$

де *VA* – обсяг активів підприємства.

Віддачу стратегічного потенціалу в цілому (інтегральне значення) можна визначити як середньогеометричне.

Таблиця 2

Визначення віддачі факторів стратегічного потенціалу промислового підприємства

Потенціал	Порядок визначення	Локальна оцінка	Віддача
PE_1	Баланс, аналіз ОВФ, додатки до фінансової звітності, корпоративні звіти, аналітичні дані фінансової стійкості та рентабельності, собівартість	Переносимо дані стовпця 4 табл. 1	ΔW_1
PE_2			ΔW_2
PE_3			ΔW_3
PE_4			ΔW_4
PE_5			ΔW_5
PE_6			ΔW_6
PE_7			ΔW_7

Даний підхід ґрунтується на програмно-інвестиційному підході, перевага надається розрахунку ефективності фінансування варіантів проекту із менш детальною розробкою прогнозу виробничої ефективності.

Однак, даний підхід також дозволяє розрахувати такі показники ефективності, як: обсяг реалізації продукції; величина прибутку; рентабельність продажів; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу; продуктивність праці; середній дохід або заробітна плата одного працівника.

Велика кількість показників розглядатись не буде, оскільки тут мова йде тільки про ті критерії, які необхідно використовувати у розрахунках при балансуванні елементів стратегічного потенціалу.

Спочатку формується інформаційна база розрахунків (табл. 1, 2), масиву нормативної інформації, даних собівартості, маржинального аналізу, цін на продукцію і т.д. Формується прогнозний продуктовий портфель підприємства виходячи з його потенціалу та кон'юнктури ринку, з урахуванням показників минулого періоду. В якості головного критерію розрахунків пропонується найважливіший стратегічний показник – обсяг реалізації. Без балансування та оптимізації досить важко узгодити навіть два показника у складній системі планування промислового підприємства. Звідси ставиться передпланове завдання до кінця планованого відрізка часу забезпечення обсягу реалізації *V* з урахуванням прогнозного попиту за тими чи іншими видами продукції, ресурсів підприємства та стратегії його зростання.

Цільовою функцією моделювання може бути (залежно від завдань менеджменту) обсяг реалізації у вартісній формі за роками та збільшення частки ринку. Очевидно, що перевагу отримує найбільш рентабельна продукція, однак, забезпечення цільових параметрів є найбільш пріоритетним завданням. Аналіз плану реалізації зазвичай показує дефіцитність тих чи інших ресурсів, які в оптимізаційних моделях утворюють систему обмежень. Оптимі-

заційні розрахунки зазвичай дозволяють визначати величину нев'язки (дефіцитності ресурсу), наприклад, за потужностями або за працею. Якщо існуючий рівень реалізації з урахуванням його приросту (або зниження) не забезпечить у майбутньому досягнення заданого рівня реалізації, тоді розробляються організаційно-технологічні заходи щодо досягнення балансу між цілями, ресурсами та критеріями. У даному підході план організаційно-технічних заходів розробляється на початок оцінки варіантів проекту (див. табл. 1–2) та вирішується завдання прийняття управлінського рішення.

Для прогнозу портфеля продукції можна в якості інструментальної основи використовувати підхід, описаний у роботі [9]. Даний підхід заснований на використанні в якості моделей продажів і витрат лінійних або нелінійних функцій, які можна побудувати на основі регресійного аналізу за статистичними даними підприємства за певний період часу. При коректній побудові функцій продажів і витрат, коли з допустимою точністю виділені постійні та змінні витрати, взаємодія цих функцій досить адекватно відображає низку параметрів економіки підприємства (рис. 1). Якщо побудувати такі функції для кожного виробу, то їх сукупність може служити моделлю прогнозу портфеля продукції підприємства [9]. Для економіки окремого виробу виділяють такі характеристики:

- обсяг продажів і витрат для точок беззбитковості;
- обсяг продажів для максимального прибутку;
- максимальне значення прибутку – (P_0);
- максимальне значення обсягу продажів;
- область рентабельності;
- середній прибуток;
- рентабельність виробництва *(r)*;
- рентабельність продажів *(R)*;
- виробнича потужність ($X_{ПТ}$);
- обсяг виробництва (X_0) при відомих величинах інвестицій;
- величина інвестування виробництва необхідного обсягу виробів X_0;
- обсяг продажів;
- прибуток від реалізації X_0.

Функції f_1 *та* f_2, наведені на рис. 1, достатньо коректно можна описувати за допомогою поліномів другого порядку та будувати їх з використанням регресійного аналізу [9]:

$$У = \alpha_1 x^2 + \alpha_2 x + \alpha_3.$$

Тоді, використовуючи відповідне позначення коефіцієнтів, запишемо:

$$f_1 = a_1 x^2 + b_1 x + q_1;$$

$$f_2 = a_2 x^2 + b_2 x + q_2.$$

У цьому випадку отримуємо функції прибутку:

$$f_4 = (a_1 - a_2)\, x^2 + (b_1 - b_2)\, x^2 + (q_1 - q_2).$$

Якщо позначити $a_4 = a_2 - a_1$; $b_4 = b_2 - b_1$; $q_4 = (q_1 - q_2)$, оскільки $q_1 \to 0$, а q_2 істотно більше 0, тому що показує частку постійних витрат (див. рис. 1), то $q_4 < 0$; тоді:

$$f_4 = a_4 x^2 + b_4 x - q_4.$$

При цьому змістовна (економетрична) сутність параметрів a_k, b_k та q_k є такою: a_1 – коригуючий коефіцієнт розмірності; b_1 – ціна виробу; c_1 – помилка регресії, при коректному поданні f_1, $q_1 \to 0$; a_2 – коригуючий коефіцієнт витрат розмірності; b_2 – змінні

Рис. 1. Модель «Витрати – продажі» (складено з використанням [9]):

f_1, f_2 – функції обсягу продажів і виробничих витрат відповідно;
I_{pj} – інвестований капітал (сума коштів для реалізації виробничої програми);
f_4 – функція прибутку;
$X_{1б}$, $X_{2б}$ – точки беззбитковості;
$X_В$ – обсяг виробництва у натуральному вимірі, відповідний даному обсягу інвестованого капіталу I_{pj};
$X_П$ – обсяг попиту в натуральному вимірі;
$X_{ПТ}$ – обсяг виробництва, відповідний до виробничої потужності;
X_0 – обсяг виробництва в натуральному вимірі, відповідний при даних технологічних можливостях максимальному прибутку;
f_3 – постійні витрати ($f_2 = f_{23} + f_3$); f_{23} – умовно-змінні витрати.

витрати на один виріб; q_2 – постійні витрати на виріб, при цьому $\sum_i^J q_{zi} = Q_{cnst}$. Тут важливо підкреслити, що Q_{cnst} – постійні витрати для всього обсягу продукції промислового підприємства; a_4 – коригуючий коефіцієнт прибутку від обсягу виробництва, розмірності; b_4 – прибуток від реалізації одного виробу; q_4 – урахування постійних витрат при розрахунку прибутку.

Таблиця 3

Параметри функцій моделі продуктового портфеля промислового підприємства

№	Найменування продукту		A	B	Q
1	Продукт 1	f_1x_1	a_{11}	b_{11}	c_{11}
		f_2x_1	a_{21}	b_{21}	c_{21}
		f_4x_1	a_{41}	b_{41}	c_{41}
2	Продукт 2	f_1x_2	a_{12}	b_{12}	c_{12}
		f_2x_2	a_{22}	b_{22}	c_{22}
		f_4x_2	a_{11}	b_{11}	c_{11}
	…….	f_1x_3	…… .	…… .	…… .
		f_2x_3	…… .	…… .	…… .
		f_4x_3	…… .	…… .	…… .
j	Продукт i	f_1x_j	a_{1j}	b_{1j}	c_{1j}
		f_2x_j	a_{2j}	b_{2j}	c_{2j}
		f_4x_j	a_{4j}	b_{4j}	c_{4j}
J	Продукт j	f_1x_j	a_{1J}	b_{1J}	c_{1J}
		f_2x_j	a_{2j}	b_{2j}	c_{2j}
		f_4x_J	a_{4j}	b_{4j}	c_{4j}

Далі, використовуючи нелінійну модель економіки виробу, інформацію, отриману за допомогою цієї моделі, необхідно побудувати оптимізаційну модель розробки виробничої програми (табл. 3).

Після формування табл. 3, використовуючи похідні співвідношення функцій моделі «Витрати – продажі» [9], розраховуються початкові параметри виробничої програми (табл. 4).

Формування таблиць 1–4 є підготовчою роботою щодо формування інформаційно-аналітичної бази розробки програми фінансування стратегічного потенціалу промислового підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у даному дослідженні в якості внеску у розвиток теоретичних засад економіки та організації підприємства сформовані методичні підходи та інструменти координації параметрів розвитку стратегічного потенціалу промислового підприємства та запропоновано концептуальну модель стратегічного розвитку промислового підприємства у межах вимог його продуктового портфеля. Пропонований підхід має програмно-інвестиційний характер, оскільки віддає перевагу розрахунку ефективності варіантів фінансування проекту розвитку стратегічного потенціалу підприємства із менш детальною розробкою прогнозу виробничої програми. Застосування даного концептуального підходу надасть можливість промисловим підприємствам формувати прогнозні значення обсягу та стратегій фінансування у відповідності зі своїми довгостроковими цілями, оцінювати базовий рівень стратегічного потенціалу та його елементів, розраховувати фактори потенціалу та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Філіпішин І.В. Управління розвитком промислових підприємств: підходи та методологія / І.В. Філіпішин // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 2(3). – С. 39–44.

2. Johnson G. Exploring Corporate Strategy / G. Johnson, K. Scholes, R. Whittington. – 8th ed. – London: FT Prentice Hall imprint, 2008. – 622 p.

3. Моделирование социально-экономических систем: теория и практика: монография / [под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима]. – Х.: ИНЖЭК, 2012. – 585 с.

4. Пилипенко А.А. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу на основі збалансованої системи показників: монографія / А.А. Пилипенко, І.В. Ярошенко. – Х.: ІНЖЕК, 2007. – 152 с.

5. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А.А. Пилипенко. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 408 с.

Таблиця 4

Загальна схема моделі продуктового портфеля промислового підприємства

Найменування показників	Одиниця виміру	Вироби, що включаються у виробничу програму				
Потужність	натур.	X_1	…	X_j	…	X_J
Максимальний випуск	натур.		…			
Обсяг попиту	натур.		Усі показники служать початковими параметрами та нормативними обмеженнями при розрахунку виробничої програми			
Витрати на потужність	грн.					
Витрати на попит	грн.					
Витрати на максимальний випуск	грн.					
Максимальний прибуток	грн.					
Рентабельність виробництва	%		…			
Інвестований капітал	грн.		…			

6. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: монографія / Н.В. Касьянова. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 374 с.

7. Пилипенко А.А. Інтеграційні засади управління розвитком потенціалу промислового підприємства / А.А. Пилипенко, А.О. Литвиненко // Управління розвитком. – 2015. – № 3. – С. 102–108.

8. Касьянова Н.В. Процесна модель управління розвитком підприємства / Н.В. Касьянова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 4. Т. 1. – С. 7–11.

9. Межов И.С. Методы и инструменты анализа вертикальных взаимодействий предприятий – участников интеграции / И.С. Межов // Экономическая наука современной России. – 2008. – № 4(43). – С. 114–125.

REFERENCES:

1. Filipishyn I.V. Upravlinnia rozvytkom promyslovykh pidpryiemstv: pidkhody ta metodolohiia / I.V. Filipishyn // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. – 2015. – Vyp. 2 (3). – S. 39-44.

2. Johnson G. Exploring Corporate Strategy / G. Johnson, K. Scholes, R. Whittington. – 8th ed. – London: FT Prentice Hall imprint, 2008. – 622 p.

3. Modelyrovanye sotsyalno-ekonomycheskykh system: teoryia y praktyka: monohrafyia / [pod red. V.S. Ponomarenko, T.S. Klebanovoi, N.A. Kyzyma]. – Kh.: YNZhEK, 2012. – 585 s.

4. Pylypenko A.A. Orhanizatsiia upravlinnia intehrovanymy strukturamy biznesu na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykiv: monohrafiia / A.A. Pylypenko, I.V. Yaroshenko. – Kh.: INZhEK, 2007. – 152 s.

5. Pylypenko A.A. Stratehichna intehratsiia pidpryiemstv: mekhanizm upravlinnia ta modeliuvannia rozvytku: monohrafiia / A.A. Pylypenko. – Kh.: INZhEK, 2008. – 408 s.

6. Kasianova N.V. Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva na osnovi kumuliatyvnoho pidkhodu: kontseptsiia, modeli ta metody: monohrafiia / N.V. Kasianova. – Donetsk: SPD Kupriianov V.S., 2011. – 374 s.

7. Pylypenko A.A. Intehratsiini zasady upravlinnia rozvytkom potentsialu promyslovoho pidpryiemstva / A.A. Pylypenko, A.O. Lytvynenko // Upravlinnia rozvytkom. – 2015. – # 3. – S. 102-108.

8. Kasianova N.V. Protsesna model upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva / N.V. Kasianova // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2013. – # 4. T.1. – S. 7-11.

9. Mezhov Y.S. Metod y y ynstrument y analyza vertykaln ykh vzaymodeistvyi predpryiatyi – uchastnykov yntehratsyy / Y.S. Mezhov // Ekonomycheskaia nauka sovremennoi Rossyy. – 2008. – # 4 (43). – S. 114-125.

УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

UKRAINIAN REALITIES OF FORMATION SOCIALLY RESPONSIBLE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

УДК: 658(477)

Григор'єва О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
підприємства та управління персоналом
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка
Лавріненко І.О.
студент
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто сутність поняття соціально відповідальної діяльності підприємств. Досліджено умови формування соціально відповідальної поведінки підприємств у країнах ЄС. Розглянуто приклади компаній з високим рівнем соціальної відповідальності. Проаналізовано чинники, що гальмують процес розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні. Визначено ключові фактори підтримки розвитку соціально відповідального українського бізнесу.
Ключові слова: *соціальна відповідальність бізнесу, економічна відповідальність, екологічна відповідальність, соціальна відповідальність, соціальні програми.*

В статье рассмотрена сущность понятия социально ответственной деятельности предприятий. Исследованы условия формирования социально ответственного поведения предприятий в странах ЕС. Рассмотрены примеры компаний с высоким уровнем социальной ответственности. Проанализированы факторы, которые тормозят процесс развития корпоративной социальной ответственности в Украине. Определены ключевые факторы поддержки развития социально ответственного украинского бизнеса.
Ключевые слова: *социальная ответственность бизнеса, экономическая ответственность, экологическая ответственность, социальная ответственность, социальные программы.*

The essence of the socially responsible business activities concept is considered in the article. Conditions of formation of socially responsible enterprises behavior in the EU. The examples of companies are considered with the high level of social responsibility. Investigated factors hindering the development of corporate social responsibility in Ukraine. Analyzed key factors supporting the development of socially responsible Ukrainian business are defined.
Key words: *social responsibility of business, economic responsibility, ecological responsibility, social responsibility, social programs.*

Постановка проблеми. Перехід України на рейки сталого економічного розвитку, її інтеграція до європейського і світового співтовариства вимагають запровадження сучасних практик взаємодії держави та бізнесу, а також бізнесу і суспільства, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників громадського життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку держави і суспільства, заснованого на врахуванні якомога ширшого кола інтересів. На сьогодні у найбільш економічно розвинених державах світу поширення набула концепція корпоративної соціальної відповідальності або соціальної відповідальності бізнесу, що розуміється, як «концепція, згідно з якою компанії інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та у їх взаємодію із заінтересованими сторонами на добровільній основі». Отже, корпоративна соціальна відповідальність є добровільною діяльністю компаній приватного та державного секторів, спрямованою на дотримання високих стандартів операційної та виробничої діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо з метою вирівнювання існуючих економічних і соціальних диспропорцій, створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством та державою.

Нині соціально відповідальна діяльність бізнесу є загальноприйнятим правилом, якого дотримується значна кількість великих, середніх і навіть малих компаній в усьому світі. Проте, корпоративна соціальна відповідальність в Україні знаходиться на стадії свого становлення. Найактивнішими у цій сфері є насамперед представництва іноземних компаній, які переносять на українське підґрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти, а також найбільші українські підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першими дослідниками, які сформували наукове підґрунтя концепції соціальної відповідальності бізнесу були американські вчені А. Керолл, Е. Фрімен, Д. Пост, С. Сакс, Ф. Котлер. Ґрунтовні дослідження з питань формування соціальної відповідальності бізнесу здійснювали такі вітчизняні вчені, як: Колот А.М., Грішнова О.А., Коник Д.Л, Олійник М.В., Привалов Ю.О. та інші. Проте, сучасні реалії сьогодення вимагають проведення постійних досліджень з питань формування соціально відповідальної поведінки підприємств в Україні з урахуванням нових економічних, екологічних та соціальних вимог.

Постановка завдання. Вирішення нагальних проблем поширення соціально відповідальної діяльності підприємств ставить завдання дослідження основних чинників, що створять умови прискорення цього процесу та дозволять знизити негативний вплив факторів, які цей процес уповільнюють.

Виклад основного матеріалу дослідження. Орієнтованість України на асоціацію з Європейським Союзом тягне за собою відповідність норм та стандартів нашої держави до стандартів країн ЄС. Одним зі шляхів досягнення цього є покращення соціальної політики держави, що передбачає в першу чергу соціально відповідальну діяльність підприємств.

Соціально відповідальна діяльність – це відповідальність організації за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорої та етичної поведінки, яка:

- сприяє сталому розвиткові, у тому числі покращенню здоров'я і зростанню добробуту суспільства;
- зважає на очікування заінтересованих сторін;
- відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки;
- інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах.

За визначенням Єврокомісії, соціальна відповідальність бізнесу – «концепція, згідно з якою компанії інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та взаємодію із зацікавленими сторонами на добровільній основі».

З огляду на надзвичайну суспільну та економічну користь, що містить у собі соціальна відповідальність бізнесу, питання її розвитку належать до сфери особливої уваги органів державної влади багатьох країн світу та провідних міжнародних організацій. Виявом цієї уваги є розроблення стандартів соціально відповідального бізнесу і заходів зі стимулювання бізнесу до соціально відповідальної діяльності.

У більшості країн ЄС у різній формі розроблені та функціонують державні програми підтримки і стимулювання соціально відповідального бізнесу. Завдяки цим програмам держава визначає бажану поведінку для бізнесу, долучає компанії приватного і державного секторів до спільного виконання соціально важливих завдань, матеріально стимулює бізнес до соціально відповідальної діяльності тощо.

Основними характеристиками соціально відповідального бізнесу є добровільність; інтегрованість у бізнес-стратегію організації, компанії; системність; користь для всіх зацікавлених сторін: співробітників, споживачів, акціонерів, громади тощо, а також для самого підприємства; внесок у процес сталого розвитку. Соціальна відповідальність не обмежується благодійністю.

Соціальна відповідальність бізнесу містить у собі процедури і практики компаній з семи наступних аспектів діяльності:

1) організаційне управління;
2) права людини;
3) трудові відносини;
4) етична операційна діяльність;
5) захист навколишнього середовища;
6) захист прав споживачів;
7) розвиток місцевих громад і співпраця з ними [2].

Основною базою Європейської соціальної відповідальності бізнесу є державний меркантилізм. Тобто, держава зацікавлена у благополучному і стабільному суспільстві, а оскільки суспільство у більшості своїй – найманні робітники, то і соціальна відповідальність компаній набирає форми відповідальності перед працівниками.

Сучасна модель соціально відповідальної діяльності реалізується компаніями через відповідні соціальні проекти і програми, які за своїм змістом можна розподілити на дві великі групи:

– програми, спрямовані у зовнішнє середовище підприємства, в яких безпосереднім адресатом не є персонал компанії.

– програми, спрямовані на розвиток внутрішнього середовища підприємства, соціальну підтримку власного персоналу, працівників.

У багатьох європейських країнах законодавчо регламентується діяльність з охорони навколишнього середовища, врегульоване пенсійне забезпечення, встановлене обов'язкове медичне страхування. Деякі країни ЄС ввели інноваційні норми законодавчого регулювання СВ та зобов'язали інформувати суспільство щодо дотримання певних етичних стандартів. Так, наприклад, у Бельгії «Закон про професійну пенсію» вимагає від керівників пенсійних фондів висвітлювати у щорічних звітах етичні аспекти соціальних критеріїв і/або критерії охорони навколишнього середовища, що використовуються для оцінки інвестиційної привабливості проектів.

У різних країнах Європи встановлено різні пріоритети і цінності, які визначають, як саме працює бізнес. Тому європейську модель соціальної відповідальності дослідники поділяють на три різновиди. Перший вид моделі європейської соціальної відповідальності, які поширюються на такі країни, як: Австрія, Німеччина, Франція, характеризується втручанням держави в соціально-трудові відносини за автономії підприємців та профспілок; другій вид, поширений на такі країни, як: Бельгія, Норвегія, Швеція характеризується активною участю держави у регулюванні соціально-трудових відносин на всіх трьох рівнях, третя модель, характерна для Великобританії та Ірландії, поєднує у собі елементи американської та континентальної моделей соціальної відповідальності бізнесу, що пояснюється не в останню чергу єдністю правових систем з одного боку та розташуванням країн з іншого [1].

Соціальна відповідальність включає такий контекст діяльності підприємства: етичний, екологічний, соціальний та правовий.

У країнах світу використовуються різні критерії, які дають змогу визначити соціально відповідальні компанії: добросовісна сплата податків; виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавства; виробництво та реалізація якісної продукції; реалізація корпоративних програм з підвищення кваліфікації, охорони здоров'я, морального стимулювання працівників; реалізація благодійних і спонсорських проектів; захист екології.

На сьогодні, в Україні підприємства не зацікавлені у розвитку соціально відповідальної діяльності та сприймають свою роль більш вузько, ніж зарубіжні

компанії. Свою відповідальність вони сприймають, суто як сплату податків, виконання встановлених законами зобов'язань перед державою та найманими працівниками. Доброчинність має місце у діяльності деяких підприємств та організацій, але її не можна назвати масштабним явищем. Найпоширенішим напрямом соціальної відповідальності для українських підприємств є трудові практики – більшість українських підприємств здійснюють різноманітні соціально відповідальні заходи для власного персоналу.

Для розвитку соціальної відповідальності в Україні заважають декілька проблем, вирішення яких має стати пріоритетною метою політики розвинення соціальної відповідальності в державі:

– відсутність будь-яких методів регуляторного заохочення соціально відповідальних компаній;

– недосконалість правової та податкової політики;

– недосконалість системи інформування населення, щодо соціальних стандартів;

– неповнота інформованості фірм щодо переваг соціальної відповідальності.

До тих пір, поки суспільство не розробить прямого звітування підприємств, останні не будуть брати активну участь у соціальних діях, за які не вбачатимуть своєї відповідальності. Існує проблема нестачі вміння вирішувати проблеми соціального характеру. Дуже корисним було б залучення закордонного досвіду, що відповідає з українськими реаліями. Однак, це надзвичайно важке завдання через несхожість історичного і культурного розвитку.

На соціальну відповідальність в Україні впливають різні фактори, які є причиною не розвиненої соціальної сфери. Це насамперед іноземні інвестиції, неефективна система соціального захисту, важкий регуляторний тягар, відсутність інституційної підтримки, порушення в трудовому законодавстві, високий рівень безробіття, незахищений ринок праці, низька зайнятість жінок на ринку праці.

Для України одним із основних чинників формування соціальної відповідальності бізнесу та підвищення його ефективності є орієнтація на міжнародний досвід.

Концепція соціальної відповідальності корпорацій розроблялася й удосконалювалася економістами Європи й США протягом усього минулого століття й отримала свою завершену форму тільки в кінці 70-х рр. Факт того, що на розробку основ соціальної політики пішло багато часу, вказує на серйозність проблеми розвитку цієї сфери.

Концепція соціальної відповідальності корпорацій активно підтримувалася президентами й менеджерами компаній «American Electric», «IBM». Основним її теоретичним положенням було розширене тлумачення поняття прибутку, яке зводилося не тільки до економічного, але й соціального позитивного ефекту. Дослідженнями агентства «Walker Information» виявилося, що зростання престижу діяльності компаній на пряму залежить від здійснення соціальних обов'язків. Збільшення соціального потенціалу компанії на 1% підвищує її соціальний престиж на 0,55%, у той час, як зростання економічного потенціалу поліпшує економічну цінність на 0,32%. Зафіксовано безпосередній вплив соціальної діяльності компанії на фінансові показники [3].

Беручи досвід високо розвинених країн, у першу чергу країн ЄС, Україна має запроваджувати такі підходи до розвитку соціально відповідальної діяльності вітчизняних підприємств: збільшення доходності підприємства має бути умовою зростання добробуту її працівників, прибуток не може створюватися за рахунок обмеження матеріальних інтересів людей, погіршення умов праці. З боку держави повинні бути створені максимально сприятливі умови для реалізації цих заходів. Відповідальність держави та бізнесу повинна визначатися законодавством.

Позитивними сторонами, які отримає бізнес та суспільство від запровадження реформ та підвищення рівня соціальної відповідальності, є наступне:

– забезпечення суспільної репутації організацій;

– зростання довіри населення до діяльності компаній та її товарів (послуг);

– розвиток кадрового потенціалу на підприємстві;

– відповідність нормам та стандартам світової економічної спільноти;

– удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення;

– можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери;

– підтримка громадських ініціатив, розвиток соціальної і творчої активності населення

Висновки з проведеного дослідження. Головною перешкодою у здійсненні програм або заходів із соціальної відповідальності для українських підприємств є брак коштів, податковий тиск та недосконалість нормативно-правової бази щодо сприяння реалізації соціальної відповідальності. У країнах, де держава активно підтримує та регулює всі процеси соціальної відповідальності, дана сфера діяльності набуває статусу життєздатного інституту. Розглянутий досвід зарубіжних країн у сфері регулювання соціально відповідальної діяльності дає змогу виокремити інструменти, які доцільно буде запровадити у вітчизняній практиці. Для кращого ефекту потрібно дослідити широке коло провідних країн світу для вивчення кращого досвіду державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1.Волинець У. Моделі соціальної відповідальності / У. Волинець // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер.: Економіка АПК. – 2013. – № 20(1). – С. 117–122.

2.Градюк Н. Сучасні моделі соціальної відповідальності підприємств /Н.М. Градюк // Materialy VII Mezinarodni vedecko-prakticka konference «Nastoleni moderni vedy – 2011». – Dil 3. Ekonomicke vedy. – Praha: PH «Education and Science». – 2011. – P. 24–26.

3. Левін П. Іноземний досвід розвитку соціально відповідального бізнесу та його використання в Україні /П. Б. Левін //Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип.15. – с. 128–131.

4. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів /А.М. Колот //Економічна теорія. – 2013. – № 4. – с. 5–26.

REFERENCES:

1.Volynets U. Modeli sotsialnoi vidpovidalnosti / U. Volynets // Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Ser.: Ekonomika APK . – 2013. – # 20(1). – S. 117-122.

2.Hradiuk N. Suchasni modeli sotsialnoi vidpovidalnosti pidpryiemstv /N.M. Hradiuk // Materialy VII Mezinarodni vedecko-prakticka konference “Nastoleni moderni vedy – 2011”. – Dil 3. Ekonomicke vedy. – Praha: PH “Education and Science”, 2011. – P. 24-26.

3. Levin P. Inozemnyi dosvid rozvytku sotsialno vidpovidalnoho biznesu ta yoho vykorystannia v Ukraini /P. B. Levin //Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2009. – Vyp.15. – S. 128-131.

4. Kolot A. Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: evoliutsiia ta rozvytok teoretychnykh pohliadiv / A.M. Kolot //Ekonomichna teoriia. – 2013. – #4. – S. 5-26.

РОЗРОБКА ТА РОЗВИТОК БРЕНДУ КОМУНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ «ХАРКІВСЬКИЙ ЗООЛОГІЧНИЙ ПАРК», ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРКІВЩИНИ

BRAND DEVELOPMENT AND DEVELOPMENT OF MUNICIPAL «KHARKOV ZOO», AS THE KEY INCREASE TOURISM POTENTIAL OF THE KHARKIV REGION

УДК 339.133.12

Мартіянова М.П.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Лазарєв М.В.
студент
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто тенденції розвитку туристичної галузі Харківщини. Досліджується шлях впровадження бренду комунальної організації «Харківський зоологічний парк» з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Аналізуються джерела цінності бренду і маркетингове середовище підприємства.
Ключові слова: *бренд, дизайн, айдентика, комунікації, туризм, конкурентоспроможність.*

В статье рассмотрены тенденции развития туристической отрасли Харьковщины. Исследуется путь внедрения бренда коммунальной организации «Харьковский зоологический парк» с целью повышения конкурентоспособности предприятия. Анализируются источники ценности бренда и маркетинговая среда предприятия.
Ключевые слова: *бренд, дизайн, айдентика, комуникации, туризм, конкурентоспособность.*

The article discusses the tendencies of the development of the tourist industry of the Kharkov region. There is the way of introduction of the brand of the communal organization «Kharkov Zoological Park» for the increasing the competitiveness of the enterprise. The source brand values and marketing enterprise environment are analyzed.
Key words: *brand, design, aydentyka, communications, tourism, competitiveness.*

Постановка проблеми. На конференції ВТО в Лісабоні за результатами дослідження «Tourism 2020 Vision» проголошені п›ять перспективних туристичних напрямів XXI століття: **пригодницький, екологічний, культурно-пізнавальний, тематичний туризм.** За прогнозами ВТО, у XXI столітті очікується туристичний бум: кількість подорожуючих у світі до 2020 року зросте до 1,6 млрд людей на рік, що означає збільшення туристичних прибутків у 2,4 рази порівняно з 2000 р.

Україна є перспективною державою у туристичній галузі: багатство рельєфу, природних ресурсів, історії та культури. Але у той же час малі надходження до державного бюджету від туризму, низький рівень використання наявних туристичних ресурсів зумовлюють актуальність обраної теми дослідження.

Останнім часом у нашій країні існує великий інтерес до створення бренду туристичних місць. Актуальність даного напряму маркетингових технологій сьогодні обумовлена економічною необхідністю. Більшість вітчизняних підприємств, що пов'язані з туристичною сферою, не повною мірою використовують власний потенціал. Брендинг в Україні як наука тільки починає розвиватися. Зарубіжні компанії активно використовують концепцію брендингу і створюють стійкі конкурентні переваги для власних торгових марок. У дискурсі глобального реформування Комунального підприємства «Харківський зоологічний парк» та переформатування роботи доцільним вважаємо дослідження, що будуть спрямовані на залучення вітчизняних та зарубіжних туристів та підвищення туристичного потенціалу Харківщини в цілому.

Харківський зоопарк розташований у центрі міста, межує з міським парком ім. Т.Г. Шевченко. Площа території, яку займає зоопарк, – 22 га. Колекція тварин на початок 2015 року досягла 7171 тварин 383 виду. Серед них 227 видів рідкісних тварин та тих, що охороняються Червоною книгою України. Заклад є найстарішим в Україні. На цьому унікальному підприємстві з кожним роком продовжує зменшуватися кількість відвідувачів, а з осені 2016 року зоопарк є зачиненим на глобальну реконструкцію, тому питання створення бренду зоопарку, що сприятиме залученню туристів з усього світу, є надзвичайно актуальним.

Згідно з даними Головного управління статистики Харківської області існує тенденція зниження попиту на послуги туристичної галузі в регіоні (таблиця 1). Тому політика розвитку туристичного бізнесу потребує докорінних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ступінь дослідження теми брендингу комунальних підприємств, специфіка яких зумовлена в першу чергу соціальним внеском та статусом, є досить невеликою. Серед американських вчених, які присвятили свої праці брендингу та позиціонуванню брендів, слід відзначити Ф. Котлера, М. Портера, та Ж.Ж. Ламбена. Серед вітчизняних дослідників – М. Збуржинська, О. Зозульов, Ю. Нестерова, С. Гарковенко, Я. Ващук тощо.

Постановка завдання. Метою роботи є обґрунтування теоретичних засад та розробка на їх основі ключових практичних положень щодо процесу розвитку бренду підприємства задля підвищення ефективності його діяльності.

Мета дослідження зумовила постановку і вирішення наступних завдань:

– дослідження сутності економічної категорії «бренд» та її структурних компонентів для уточнення її змісту;

Таблиця 1

Туристичні потоки у Харківській області за 2010–2015 рр.

	Кількість туристів, які користувалися послугами підприємств туристичної сфери Харківської області – усього, осіб	Із загальної кількості туристів, осіб:			Кількість екскурсантів, осіб
		Іноземні туристи	Туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	Внутрішні туристи	
2010	138440	12951	75236	50253	29185
2011	74038	550	57852	15636	11171
2012	105663	1701	87814	16148	7617
2013	91648	591	53831	37226	6083
2014	71437	-	68046	3391	4085
2015	31233	6	25946	5281	6236

– характеристика структури маркетингового середовища підприємства;

– аналіз ефективності маркетингової діяльності підприємства;

– розробка та просування бренду та брендових товарів та послуг для підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства,

Об'єктом дослідження є процес створення та просування бренду комунального Підприємства «Харківський зоологічний парк».

Предметом дослідження – методи та прийоми розробки та просування бренду підприємства та дослідження його впливу на підвищення туристичного потенціалу.

Практичне значення отриманих результатів полягає в розробці рекомендацій з підвищення туристичного потенціалу Харківщини шляхом вдосконалення маркетингової діяльності КО «Харківський зоологічний парк», а також у впровадженні заходів для розвитку бренду зоопарку задля запуску його в оновленому форматі у 2018 році.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день підприємства на низькому рівні долучаються до процесу побудови довготривалих відносин з клієнтами на основі бренду. У вітчизняній бізнес-практиці, як відзначає М. Збуржинська, українські підприємства не тільки не здійснили перехід до управління активами торгової марки, а й до кінця не усвідомлюють значення нематеріальних активів у діяльності підприємства. Як зазначає С. Пашутін, інколи вся цінність компанії міститься у володінні сильною торгівельною маркою.

За результатами досліджень Б. Карлоф цінність бренду формують шість основних джерел:

1. Досвід використання. Якщо вироби під певною торговою маркою за довгі роки зарекомендували себе з кращого боку, марка здобуває додану цінність, як знайома і надійна. Навпаки торгові марки, які часто не відповідали очікуванням споживача або вислизнули з його поля зору.

2. Уявлення користувача. Нерідко образ торгової марки пов'язується з типом цільової аудиторії. Престижний чи успішний образ створюється за допомогою спонсорства і реклами.

3. Сила переконання. Іноді впевненість споживача у якості продукту певної торгової марки збільшує ефективність останнього.

4. Зовнішній аспект. Дизайн продукції, яка належить певній торговій марці, безпосередньо впливає на уявлення про якість продукту.

5. Ім'я і репутація виробника. Нерідко відоме ім'я підприємства привласнюється новим продуктом і на нього переносяться позитивні асоціації імені компанії.

6. Емоційні підстави. За допомогою торгових марок покупці демонструють оточуючим свій стиль життя, інтереси, цінності і рівень добробуту.

Авторами було проведене дослідження цінностей бренду за вищенаведеними основними напрямами. Було здійснене анкетування серед 3000 харків'ян, що стосувалося саме цих шести цінностей бренду (60% опитуваних є молодь віком від 13 до 27 років, 40% – 28–65 років; така вибірка обумовлена аналізом цільовою аудиторією зоопарку). Що стосується «Досвіду використання бренду» та «Сили переконання» – 31% опитаних відвідали зоопарк у цьому році, 30,7% – у минулому; хотіли б порекомендувати піти до харківського зоопарку своїм друзям 28,8% респондентів, скоріше порекомендували б, ніж ні – 43%. Такий елемент бренду, як «Ім'я і репутація», є зоною для розвитку, адже 44% опитаних оцінюють роботу Харківського зоопарку на 3 бали з 5. Варто зазначити, що 90% опитаних не знає, як виглядає логотип зоопарку, а це вже серйозний недолік «Зовнішнього аспекту» бренду. Пункт «Емоційні підстави» у процесі опитування показав серйозні проблеми у комунікації з клієнтами, адже 29,9% опитаних на сьогодні мають серйозні претензії до поводження з тваринами у зоопарку, що зробило їхній відпочинок незадовільним та незручним. Ця ситуація повинна виправитися після реконструкції та оновлення умов утримання мешканців зоопарку. Проект реконструкції «Харківського зоологічного парку» був затверджений світовою спільнотою та оцінюється в 11 млн євро, роботи вже розпочалися та їх завершення планується на початку 2018 року (Рис. 1).

Рис. 1. План реконструкції та зонування Харківського зоопарку

Отже, стратегічними зонами для розвитку зоопарку в напрямі підвищення якості бренду є – «Зовнішній аспект бренду», «Ім'я та репутація», а також «Емоційні підстави».

Дуже важливою є характеристика с**труктури маркетингового середовища підприємства.** Маркетинг як вид діяльності повинен мати в арсеналі конкретні інструменти. Ними є найважливіші елементи маркетингу, так звані «4Р»: product (продукт, товар), price (ціна), place (місце, збут, розподіл), promotion (просування).

Таким чином, вміння належним чином поєднувати елементи маркетингу є запорукою успіху підприємства у вирішенні маркетингових проблем.

Розглянемо кожен з елементів маркетингу.

1) Товар – на КО «Харківський зоологічний парк» товаром, що приносить найбільший прибуток, є послуга – квиток на вхід. Це багатовимірний об'єкт, якість якого охарактеризувати складно, адже до цієї категорії потрібно віднести унікальну пропозицію – понад 3000 тварин, дизайн квитка, якість послуг на території парку, утримання тварин та багато інших ознак. Однак, необхідно зазначити, що на сьогоднішній день складова «Товар» дуже слабко розвинена, адже монополістична державна структура протягом останніх десятиріч не займалася оновленням та докорінними змінами.

2) Ціна (знижки, націнки, терміни виплати) – на КО «Харківський зоологічний парк» використовується метод встановлення ціни на основі рівня поточних цін, що орієнтує діяльність підприємств щодо ціноутворення передусім не на власні витрати, а на ситуацію на ринку, на цінову політику конкурентів. Підприємство-лідер, як правило, диктує свої умови, проте, варто аналізувати послуги-субститути – театр, кіно, розважальний парк.

3) Місце – у випадку з КО «Харківський зоологічний парк» місце як географічна складова є позитивною рисою підприємства, адже зоопарк знаходиться в центрі міста, але якщо говорити про доступність квитків, то продаж здійснюється лише на території зоопарку, є неналагодженою мережа збуту.

4) Просування товару на ринку – у зоопарку слабко розвинена дана складова, адже це додаткові кошти та додаткові витрати із бюджету, який є обмеженим, керівництво не сприймає маркетинг та просування, як інвестицію.

Виходячи з аналізу 4-ьох складових потрібно зробити висновок, що є достатня кількість факторів, які потребують вдосконалення.

Дослідивши ситуацію, яка склалася на підприємстві – падіння кількості відвідувачів, зниження рівня зацікавленості з боку потенційних клієнтів, збільшення видатків з місцевого бюджету на утримання зоопарку, було вирішено розробити новий фірмовий стиль, який відповідав би справжньому потенціалу компанії. Насамперед були визначені

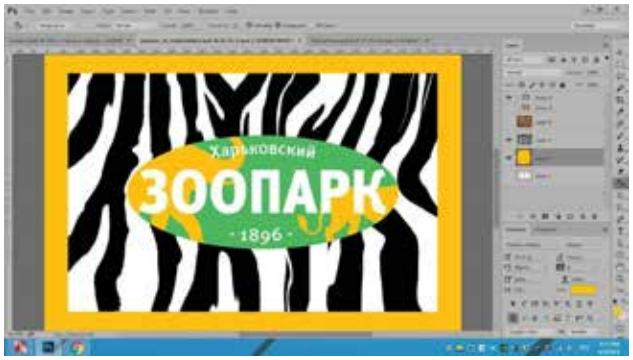

Рис. 2. Розроблений логотип

Рис. 3. Розроблений худі

Рис. 4. Розроблений фірмовий пакет

Рис. 6. Розроблена «легенда бренду» Харківського зоопарку

Рис. 7. Розроблений сітілайт № 1

Рис. 8. Розроблений сітілайт № 2

Рис. 9. Розроблений білборд

фірмові кольори. Виходячи з опитування харків'ян, було визначено з якими кольорами асоціюється в них зоопарк. Домінує зелений (75%), який асоціюється з природою та спокоєм, на другому місці – жовтий колір (15%), що асоціюється з яскравими емоціями, сонцем. Була розроблена серія логотипів (рис. 2), що мають спільний зміст та схожу форму, єдність досягається єдиним текстом, а щоб зобразити різноманітність зоопарку були обрані силуети тварин-образів зоопарку – слон, якого вважають символом 13% опитаних та лев (9%).

Були також розроблені наступні елементи фірмового стилю: логотип, фірмові кольори, шрифт. Розроблені елементи зовнішньої реклами: білборди, рекламні установки, транспортна реклама. А також інші елементи: сумки, футболки, та фірмовий одяг (рис. 3, 4).

У сучасному світі, аби досягнути успіху в бізнесі, недостатньо просто виробляти якісні товари, засновані на новітніх технологіях і встановлювати прийнятні для цільових покупців ціни на них. Необхідно донести до споживачів відповідну інформацію як про самі товари і послуги, так і безпосередньо про переваги відпочинку у зоопарку. Бренд-меседж зоопарку, що обґрунтовується планом реконструкції (створення зон життя тварин), – «місто в місті» (рис. 6).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, створення бренду комунальної організації «Харківський зоологічний парк» допоможе вирішити проблему сталого розвитку туристичної перлини Харківщини. Бренд забезпечить захист товару від атак конкурентів і зміцнить позиції щодо товарів-замінників.

У розвитку розважально-культурної сфери нашої країни можна відкрити великі перспективи на міжнародному ринку туристичних послуг, які зараз мають позитивну динаміку.

У подальшому автори планують зосередитися на визначенні набору показників оцінки ефективності використання брендингу вітчизняними підприємствами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Збуржинська М. Інноваційний розвиток підприємств пивоварної промисловості України // Економіка України. – 2002. – № 4.

2. Золотова Л. Товарний знак – атрибут конкурентного економічного середовища // Інтелектуальна власність. – 2002. – № 1. – С. 13–14.

3. Карлоф Б. Ділова стратегія: Пер. з англ. – М .: Економіка, 1991. – 239 с.

4. Коршунов В.І. Стратегічне планування маркетингової діяльності на підприємстві: Афтореф. Дис… д-ра економ. наук: 08.06.02 / Харківський державний економічний університет. – Харків, 2002. – 36 с.

5. Несторова Ю. Методи оцінки вартості бренду // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 3. – С. 61–64.

6. Сахаров В.Є., Безрукова Н.В. Застосування торгових марок у просуванні товарів // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 7. – С. 75–85.

7. Симонова В.С. Еволюція категорій «Стратегія» та «Стратегічне управління» // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5. – С. 117–120.

REFERENCES:

1. Misevych M.A. Potentsiina (resursna) konkurentospromozhnist vysokotovarnykh silskohospodarskykh pidpryiemstv Zhytomyrskoi oblasti / M.A.Misevych // Ekonomika APK. – 2007. – # 3. – S. 126-132.

2. Hapanovych O.S. Faktory konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / O.S.Hapanovych. – Rezhym dostupu: http:// www.nbuv.gov.ua/.

3. Kulaiets M. M. Shliakhy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti sils-kohospodarskoi produktsii ta produktiv kharchuvannia / M. M. Kulaiets, M. F. Ba¬biienko, O. D. Vytvytska, L. M. Usachenko // Ekonomika APK. – 2012. – # 9. – S. 24-27.

4. Krasnorutskyi O. O. Metodychni protyrichchia v otsintsi konkurento-spromozhnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv / O. O. Krasnorutskyi, A. Yu. Haidus // Ekonomika APK. – 2011. – # 11. – S. 103-109.

5. Pavlenko O. Rozvytok ahropromyslovoho kompleksu – kliuch do sotsialno-ekonomichnoi i finansovoi stabilnosti nashoi krainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do informatsii : http://www.agroua.net/news/index.php ?nd=20&monthsel=04&yearsel=2015

6. Andriievska O.V. Pidvyshchennia rivnia konkurentospromozhnosti ah¬rarnykh pidpryiemstv shliakhom polipshennia marketynhovoi oriientatsii / O.V. Andri¬yevska // Aktualni aspekty rozvytku pidpryiemstv ahrarnoi sfery: oblik, audyt ta finansuvannia: mat-ly II Vseukrainskoi nauk.-prakt. Internet-konferentsii 18-19 lystopada 2013 r. – Kherson: Hrin D.S., 2013. – S. 10-12.

7. Obsiah priamykh inozemnykh investytsii u silske hospodarstvo Ukrainy zmenshyvsia na tretynu za ostannii rik, – UKAB [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do informatsii : http://www.agroua.net/news/index.php?nd=07&mo nthsel=04&yearsel=2015

8. Zoria A. Shchob investytsii prynesly urozhai / A. Zoria, K. Zviahina // Ahrobiznes. – 2015. – # 6 (301). – C. 18-20.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVING THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

УДК 005:334.716

Лизунова О.М.
доцент, к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Індустріальний інститут
«Донецький національний технічний університет»
Поліщук Н.О.
к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва
Індустріальний інститут
«Донецький національний технічний університет»

У роботі розглянуті питання удосконалення управління промисловими підприємствами. У статті порівнюються погляди зарубіжних і вітчизняних фахівців щодо вирішення проблеми підвищення ефективності діяльності підприємства. Виявлені переваги показника вартості підприємства як головного критерію ефективності його діяльності. У роботі відображені причини необхідності розробки стратегії діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку економіки. У статті наведені ключові етапи процесу управління.
Ключові слова: *ефективність виробництва, потенціал підприємства, технологія управління, фактори управління, результативність, споживання ресурсів.*

В работе рассмотрены вопросы совершенствования управления промышленными предприятиями. В статье сравниваются взгляды зарубежных и отечественных специалистов по решению проблемы повышения эффективности деятельности предприятия. Выявлены преимущества показателя стоимости предприятия как главного критерия эффективности его деятельности. В работе отражены причины необходимости разработки стратегии деятельности предприятия на современном этапе развития экономики. В статье приведены ключевые этапы процесса управления.
Ключевые слова: *эффективность производства, потенциал предприятия, технология управления, факторы управления, результативность, потребление ресурсов.*

The paper considers the issues of improving the management of industrial enterprises. The article compares the views of Ukrainian and foreign specialists according to the decision of problems of increase of efficiency of activity of the enterprise. Advantages of increased value of the enterprise as the main criterion of its effectiveness are shown. In article the reasons of necessity of development of strategy of activity of the enterprise at the present stage of economic development. The article presents the key stages of the management process.
Key words:, *production efficiency, capacity of the enterprise, technology management, management factors, performance, and resource consumption.*

Постановка проблеми. Розробка ефективних управлінських рішень останнім часом стала однією з головних функцій менеджменту. Управління прибутковістю, ресурсозбереженням найбільш значною мірою впливає на успішність роботи промислового підприємства. Проблема ефективного управління підприємством у сучасних умовах розвитку економіки набуває особливої актуальності оскільки наслідки невірних управлінських рішень стратегічної і тактичної діяльності стають критичними та загрожують існуванню підприємства. Але навіть досконало розроблене рішення не може бути ефективно впровадженим без науково-обґрунтованого підходу до його реалізації. Це потребує удосконалення механізму управління, здатного забезпечити ефективність діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням аспектів управління діяльністю промислового підприємства займалися багато українських фахівців: В.П. Отенко, Н.В. Касьянова, В.В. Рябовол, М.В. Савченко А.В. Амоша, В.П. Булєєв, А.З. Шевцова, а також такі зарубіжні – В. Ансофф, Е.В. Попов, Р.Я. Гольдштейн. Так, згідно В. Ансоффу, стратегічне управління – це обґрунтування і вибір перспективних цілей розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності, їх закріплення в довгострокових планах, і розробка цільових програм, що забезпечують досягнення намічених цілей [1].

Остання світова фінансово-економічна криза, що спричинила негативний вплив на підприємства України, носить глобальний характер, обумовлений безліччю об'єктивних і суб'єктивних причин. Більшість вітчизняних і зарубіжних дослідників схильні розглядати в якості головних її факторів параметри, що пов'язані з циклічним розвитком економіки і, насамперед, – перенакопичення фінансового капіталу, його віртуалізація і пов'язані з цим «піраміди» боргових зобов'язань і деривативів, що призвели **переінвестування** в окремих галузях економіки [2].

На думку С.Ю. Глаз'єва, криза, що відбувається в світі, носить ще більш фундаментальний, структурний характер, що пов'язаний з завершенням циклу розвитку п'ятого технологічного укладу і початком функціонування нового шостого укладу (який повинен базуватися на біо- і нанотехнологіях, системах штучного інтелекту, глобальних інформаційних і транспортних мережах) [3]. Фактично названі технологічні пріоритети мають бути покладені в основу ідеології модернізації технологічного процесу вітчизняних промислових підприємств, економіки і фінансів.

Ряд авторів, у тому числі Г.Б. Клейнер, Р.М. Нурєєв, В.М. Геєць, А.І. Амоша, С.Ю. Глазьєв, Ю.В. Макагон, С.І. Юрій, Є.В. Савельєв вказують на системний характер нинішнього глобального погіршення економічної ситуації, ставлячи в основу проблеми докорінне реформування вітчизняних підприємств [4]. На серйозність ситуації вказують у своїх дослідженнях цілий ряд авторів, зокрема: В.В. Сорокожердьєв, А.І. Амоша, С.Ю. Глазьєв, В.М. Геєць, В.М. Полтерович, Д. Стігліц.

Формулювання цілей статті. У багатьох дослідженнях розглядаються обставини, що впливають на управління ефективністю промислового підприємства. Але проблема підвищення результативності діяльності залишається досить актуальною. Метою даної роботи є розробка механізму удосконалення управління ефективністю на основі дослідження існуючих підходів щодо цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу. Управління підприємством визначає основні напрями його розвитку, можливості та ризики, пов'язані із зовнішнім середовищем та внутрішніми процесами. Ефективне керування сприяє формуванню довгострокової конкурентної переваги, що визначає позиції підприємства в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Промислові підприємства України функціонують у складних зовнішніх умовах господарювання, які пов'язані із нестабільністю фінансової ситуації на світових ринках та хибною економічною політикою нашої держави. Тому вони, розробляючи управлінські рішення, повинні спрямовувати свої дії на укріплення фінансово-майнового стану та формування стратегічного потенціалу, здатного адаптуватися до несприятливих факторів зовнішнього середовища.

У структурі національної економіки промисловість складає близько 30% валового внутрішнього продукту, кількість працівників на промислових підприємствах складає приблизно 20% зайнятого населення національної економіки, а найвищу питому вагу у сучасних умовах в її галузевій структурі займає добувна та переробна промисловість й енергетика. У період 2013–2015 рр. частка промислових підприємств у ВВП України характеризувалася негативною динамікою, але за результатами першого кварталу 2016 року, – помітно зросла. Статистичні дані за перший квартал 2016 року надають впевненості у відновленні промислового виробництва після значного скорочення у 2013–2015 роках. Найвищі показники приросту промислового виробництва досягнуто у машинобудуванні, харчовій, фармацевтичній та легкій промисловості, інші галузі промисловості теж демонструють позитивну динаміку. [5].

У 2016 р. порівняно з 2015 р. індекс промислової продукції становив 102,4%. У добувній промисловості й розробленні кар'єрів випуск продукції зменшився на 0,3%. У переробній промисловості індекс промислової продукції становив 103,5%. На підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів приріст продукції становив 3,9%. У текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів індекс промислової продукції становив 101,4%. У виготовленні виробів з деревини, виробництві паперу та поліграфічній діяльності випуск продукції збільшився на 0,8%. На підприємствах із виробництва коксу та продуктів нафтоперероблки приріст промислової продукції становив 8,1%. У виробництві хімічних речовин і хімічної продукції індекс промислової продукції становив 100,4%. У виробництві основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів обсяг виробленої продукції зріс на 3,9%. На підприємствах із випуску гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції індекс виробництва становив 106,5%. У металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім машин і устаткування, випуск продукції збільшився на 5,9%. У машинобудуванні, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, індекс промислової продукції становив 101,3%. У постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря випуск промислової продукції зріс на 2,6%. [6].

Управління підприємством пов'язане з постановкою цілей діяльності і з підтримкою певних відносин із зовнішнім оточенням, що дозволяють їй домагатися поставлених задач і відповідають її внутрішнім можливостям. Ключовими етапами стратегічного управління можна назвати:

– визначення сфери бізнесу і розробка місії підприємства;

– перетворення цілей підприємства в приватні довгострокові і коротко- строкові напрями діяльності;

– визначення стратегії досягнення цілей діяльності;

– розробка і втілення стратегії в життя;

– оцінка діяльності, моніторинг ситуації і здійснення коригуючих дій.

Одне з основних завдань управління ефективністю роботи підприємства в умовах ринку – забезпечити можливість досягнення необхідної переваги перед іншими конкурентами шляхом їх найефективніших засобів [7]. Ті підприємства, які збираються в майбутньому і підтримують у цьому високий потенціал власного розвитку, як показує досвід зарубіжних країн, стійко залишаються сильними, прибутковими в глобальному діловому співтоваристві. Щоб підприємство могло визначити власний довгостроковий конкурентний цикл розвитку, воно має зростати швидше, ніж підвищується потенціал його головних суперників. Якісне здійснення процесу розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства має на увазі під собою високі вимоги до керуючої системи фірми. Це зумовлює потребу в послідовному нарощуванні стратегічного потенціалу, здатного перевести об'єкт з поточного стану в бажаний, а також здійснювати ефективний менеджмент його подальшим функціонуванням та розвитком в більш складною і часто мінливої ситуації. Потенціал, який забезпечує досягнення цілей організації в майбутньому, є одним із кінцевих продуктів стратегічного управління. З боку «входу» цей потенціал складається із сировинних, фінансових і людських ресурсів, інформації. З боку «виходу» в нього включаються вироблені продукти та послуги, набір правил соціальної поведінки, дотримання яких допомагає організації досягти своїх цілей [8].

У системі керування виробничо-господарським потенціалом виділені підсистеми, цілеспрямовані дії яких забезпечує працездатність системи в цілому.

Аналізуючи будь-яку систему, як правило, починають з її вихідних даних, проводиться дослідження та оцінка стану потенціалу. Вихідні дані має відповідати головним вимогам цільової підсистеми: максимального використання і розвитку виробничого потенціалу. Стратегію з того чи іншого продукту краще всього будувати, виходячи зі стадії його життєвого циклу (зародження, зростання, уповільнення зростання, насичення, спад). Це пов'язано з тим, що різним стадіям притаманні різні склади і кількість витрачених коштів, одержуваного після цього доходу. Отже, на кожній з них перед компанією стоїть безліч завдань, які необхідно тісно пов'язувати з загальною стратегією розвитку. Оскільки будь-який товар у певний момент вступає в стадію спаду і закінчує своє існування, то доводиться постійно працювати над програмою випуску оновлених товарів. При ідеальному розвитку подій, розробка та підготовка до впровадження на ринок нової продукції повинна фінансово забезпечуватися за рахунок грошових потоків від продажу продукції, що знаходиться на стадіях уповільненого росту і насичення, з тим, щоб забезпечити випуск новинок до того, як настане період спаду. Причиною цього є те, що на етапі зародження продукту потрібна значна кількість ресурсів для виконання науково-дослідних і конструкторських робіт, вивчення ринку, налагодження виробничої лінії тощо. На практиці будь-яка фірма має потенційний шанс розробити свої ключові комбінації необхідних для успішної конкуренції коштів. Економічний потенціал будь-якого підприємства являє собою склад його ресурсів – трудових, матеріальних, фінансових та інших, наявних у розпорядженні організації для виробництва запланованих робіт і послуг [9].

Проблема вимірювання величини виробничого потенціалу досить важлива як у теоретичному, так і практичному плані. Знання виробничих потенціалів підприємств дозволяє визначити сумарний потенціал галузі та народного господарства, створює основу для забезпечення спряженості суміжних підприємств і виробництв. Значення виробничих потенціалів підприємств необхідні для виявлення витрат виробничих ресурсів (величин його елементів), потрібних для оптимізації народногосподарських або галузевих темпів і пропорцій розвитку, визначення напрямів інвестиційної політики. Величина виробничого потенціалу являє собою характеристику матеріальних умов оновлення продукції і підвищення її якості і може бути основою для прогнозування обсягів промислового виробництва.

Успішний розвиток бізнесу – це результат раціонального менеджменту, заснованого на використанні інформації про можливості підприємства. Адже від можливостей підприємства залежить, наскільки динамічно розвиватиметься бізнес. Отже, розвиток бізнесу обумовлено наявністю у підприємства відповідного економічного потенціалу. При цьому для ефективного розвитку підприємництва необхідно мати адекватну ринковим відносинам систему економічної інформації, що розкриває його можливості. У свою чергу можливості будь-якого економічного суб'єкта (підприємства), іншими словами, його потенціал, у ринкових умовах господарювання визначаються різними факторами і насамперед наявністю власності підприємства. Розвиток бізнесу полягає в тому, що кожне підприємство, володіючи власністю, прагне її примножити. Результат використання власності, що залежить від підприємливості менеджерів, передбачає ефективне використання потенціалу підприємства. В окремих випадках відсутність у підприємства стратегії розвитку, низький рівень відповідальності керівників підприємства, нестача достовірної інформації про потенціал підприємства значною мірою гальмують розвиток бізнесу. Розглянуті причини неефективного господарювання взаємопов'язані між собою. Так відсутність необхідної економічної інформації ускладнює визначення стратегії розвитку підприємства, у свою чергу відсутність стратегії зменшує виконавчу дисципліну менеджерів. Визначення стратегії розвитку підприємства базується на наявності у нього потенціалу.

Уявлення про величину виробничого потенціалу підприємства та окремих його елементів дає змогу певною мірою управляти характеристиками потенціалу, в результаті чого виникає можливість цілеспрямованого впливу на віддачу виробничих ресурсів. Визначення величини потенціалу пов'язано з оцінкою вартості його елементів. Таким чином, поняття «потенціал» відображає спільні силові можливості для досягнення намічених цілей у різних сферах функціонування підприємства.

Успіху в стратегічному управлінні потенціалом можна досягти шляхом завбачливого стратегічного планування, яке є найбільш важливою і складною частиною стратегічного управління виробничим потенціалом, так і підприємством в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Основними ознаками ефективного управління промисловим підприємством у сучасних умовах господарювання виступають:

- максимальне урахування положень сучасних концепцій сталого розвитку;
- орієнтація на інноваційний розвиток, оскільки це є єдиним інструментом ефективних перебудов усіх процесів на вітчизняних підприємствах, здатним забезпечити їх інтеграцію у всесвітній економічний простір;
- ефективна взаємодія держави та підприємства, оскільки стратегічний розвиток підприємства націлений не лише на отримання прибутку, а й на розвиток інтелектуального потенціалу, максимальне використання досягнень науково-технічного прогресу, охорону довкілля та інші пріоритетні напрямки, а це потребує додаткових важелів впливу.

На ефективність діяльності промислового підприємства негативно впливає нестійкість темпів промислової динаміки, висока ресурсоємність виробни-

цтва, низький техніко-технологічний рівень та темпи оновлення виробничих потужностей, посилення техногенного навантаження на довкілля, тощо.

Таким чином, актуальним є впровадження удосконаленої, більш ефективної системи управління виробничою діяльністю, яка визначає основні переваги та пріоритети розвитку підприємства, можливості та ризики, пов'язані із зовнішньою кон'юнктурою та внутрішньо організаційними процесами. Розгляд понять, категорій, умов та факторів ефективного управління потенціалом підприємства довів, що саме управлінські рішення, які відповідають зовнішнім та внутрішнім умовам функціонування підприємства та ринку, є головним джерелом забезпечення ефективності його діяльності. Управління виробничим потенціалом є необхідним компонентом розвитку підприємства та підвищення результативності роботи.

Враховуючи методологічні підходи до управління ефективністю, виявлені проблеми функціонування промислових підприємств та пріоритети їх розвитку, було запропоновані нові підходи до управління ефективністю промислових підприємств. Однією з найважливіших особливостей є використання вартісного підходу до управління діяльністю промисловим підприємством, який дозволяє забезпечити узгодження оперативних, тактичних та стратегічних управлінських рішень, фінансових та операційних цілей його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф; пер. с англ. – Спб.: Питер, 2009. – 344 с.

2. Макогон Ю.В. Криза у світовій економіці: стратегічні пріоритети України / Ю.В. Макогон, М.Г. Шпундра // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 86–95. – (Соціально-економічна політика).

3. Глазьев, С.Ю. Антикризисные меры: просчеты, выводы, предложения / С. Глазьев // Экономическая наука. – 2009. – № 2 (45). – С. 33–45.

4. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клепнер; ЦЕМИ РАН. – М.: Наука, 2014. – 240 с.

5. Побережець О.В. Управління результатами діяльності промислових підприємств: теорія і методологія: дис. д-ра екон. наук: 08,00,04 / О.В. Побережець. Одеса, 2016. – 489с., с. 153, 154.

6. Економіка України за 2016 рік [Електронний ресурс] – Урядовий кур'єр – газета центральних органів влади України Режим доступу: http://ukurier.gov.ua/uk/articles/ekonomika-ukrayini-za-2016-rik/].

7. Кузнецов В.В. Организационный потенциал предприятия: учеб. пособие / В.В. Кузнецов, Л.М. Арутюнова, Т.Е. Минякова. Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 103 с.

8. Бережнов Г.В. Конкурентный потенциал предприятия / Г.В. Бережнов. – М.: Креативная экономика, 2007. – 285 с.

9. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – СПб.: Экономика, 2012. – 558 с.

REFERENCES:

1. Ansoff Y. Stratehycheskyi menedzhment. Klassycheskoe yzdanye / Y. Ansoff; per. s anhl. – Spb.: Pyter, 2009. – 344 s.

2. Makohon, Yu. V. Kryza u svitovii ekonomitsi: stratehichni priorytety Ukrainy / Yu. V. Makohon, M. H. Shpundra // Stratehichni priorytety. – 2009. – # 1 (10). – S. 86–95. – (Sotsialno-ekonomichna polityka).

3. Hlazev, S. Yu. Antykryzysn ye mer y: proschet y, v yvod y, predlozhenyia / S. Hlazev // Ekonomycheskaia nauka. – 2009. – # 2 (45). – S. 33–45.

4. Kleiner, H. B. Evoliutsyia ynstytutsyonaln ykh system / H. B. Klepner; TsEMY RAN. – M.: Nauka, 2014. – 240 s.

5. Poberezhets O.V. Upravlinnia rezultatamy diialnosti promyslovykh pidpryiemstv: teoriia i metodolohiia: dys. d-ra ekon. nauk: 08,00,04 / O.V. Poberezhets. Odesa, 2016. – 489 s., s. 153,154].

6. Ekonomika Ukrainy za 2016 rik [Elektronnyi resurs] – Uriadovyi kurier – hazeta tsentralnykh orhaniv vlady Ukrainy Rezhym dostupu: http://ukurier.gov.ua/uk/articles/ekonomika-ukrayini-za-2016-rik/].

7. Kuznetsov V. V. Orhanyzatsyonn yi potentsyal predpryiatyia: ucheb. posobye / V. V. Kuznetsov, L. M. Arutiunova, T. E. Myniakova. Ulianovsk: UlHTU, 2007. – 103 s.

8. Berezhnov H. V. Konkurentn yi potentsyal predpryiatyia / H. V. Berezhnov. – M.: Kreatyvnaia ekonomyka, 2007. – 285 s.

9. Popov E. V. R ynochn yi potentsyal predpryiatyia / E. V. Popov. – SPb.: Ekonomyka, 2012. – 558 s.

ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ACTIVITY-BASED COSTING OF THE ENTERPRISE

УДК 338.58

Лисенко А.О.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
Онопрієнко Г.С.
студентка
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У статті визначено сутність економічної категорій «витрати», а також сутність витрат за ресурсним, обліковим та фінансовим підходом, що у подальшому дозволило розробити схему формування витрат за видами діяльності підприємства відносно практичної реалізації виробничого процесу, що базується на системному підході й дозволяє розподіляти їх у залежності від відповідної стадії перетворення вхідних ресурсів системи на кінцевий продукт споживання.
Ключові слова: *витрати, управління, підприємство, ресурси, основна діяльність, операційна діяльність, звичайна діяльність, формування витрат.*

В статье определена сущность экономической категории «расходы», а также сущность расходов по ресурсному, учетному и финансовому подходам, что в дальнейшем позволило разработать схему формирования расходов по видам деятельности предприятия относительно практической реализации производственного процесса, которая основана на системном подходе и позволяет распределять их в зависимости от соответствующей стадии преобразования входных ресурсов системы на конечный продукт потребления.
Ключевые слова: *расходы, управление, предприятие, ресурсы, основная деятельность, операционная деятельность, обычная деятельность, формирование расходов.*

The articledeals with the essence of «costs» as an economic category, as well as the nature of costs according to resource, accounting and financial approaches that subsequently has allowed to develop a scheme od activity-based costing of the enterprise according to practical implementing the manufacturing process, based on a system approach, and also allows to distribute them on the basis of relevant conversion stage of system inputs to the end consumer product.
Key words: *costs, management, enterprise, resources, main activity, operational activity, ordinary activity, costing.*

Постановка проблеми. Отримання максимального прибутку як головна мета господарської діяльності окремої виробничо-економічної системи передбачає зважене використання наявних та потенційних ресурсів підприємства за принципом мінімізації витрат, реалізованим у процесі управління його фінансово-господарською діяльністю. При цьому пошук прихованих резервів збільшення прибутку здійснюється у декількох напрямах, зокрема, під час регулювання процесу утворення витрат на усіх стадіях виробничого циклу, а також при формування ефективної системи управління витратами, виходячи з їхньої структури й зміни у часі.

При розгляді системи управління витратами на усіх рівнях взаємодії, як циклічно повторюваного процесу впливу суб'єкта управління на об'єкт, перш за все необхідно визначитися з останнім, тобто розкрити зміст поняття «витрати».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду економічної сутності витрат як базової економічної категорії присвячено досить багато наукових праць вітчизняних і закордонних учених: І.О. Бланка, С.Л. Брю, С.О. Котлярова, Ю.Б. Кравчука, К.Р. Макконелла, Д.Г. Сигала, Є.Ю. Степанова, А.М. Турила, Ю.С. Цал-Цалка, Д.К. Шима, В.В. Шумиліна, Г. Фанделя та інших. У більшості робіт цих вчених розглядаються теоретичні та практичні аспекти сутності витрат, наводиться класифікація та здійснюється пошук основних напрямів щодо їх зниження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності витрат за ресурсним, обліковим та фінансовим підходом, що у подальшому дозволить розробити схему формування витрат за видами діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме по собі поняття «витрати» характерне для діяльності будь-якого підприємства, однак, аналіз літературних джерел та останніх наукових публікацій довів, що на теперішній час не існує єдиного погляду щодо його трактування. Досить часто авторами ототожнюються такі поняття, як «витрати», «затрати», «видатки» на підґрунті спільної бази використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Такий синонімічний підхід характерний для більшості українських науковців, які ставлять терміни «витрати» й «затрати» на один рівень розгляду через труднощі лінгвістичного перекладу російськомовних першоджерел. Зокрема: А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук та А.А. Турило [1] вважають, що російські «затраты», «расходы» та «издержки» є прототипом терміну «витрати» в україномовній практиці й розуміють їх, як вартісне вираження абсолютної величини застосовано-споживаних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети.

Проведений аналіз характеристик основних теоретичних підходів щодо визначення категорії «витрати» підприємства, дозволив виділити три основні площини трактування витрат як економічної категорії: ресурсну, облікову та фінансову.

В «Економічному словнику» [2] витрати підприємства розглядаються, як вартість використовуваних ресурсів, необхідних для виробництва будь-якого товару або послуги.

Розгляд витрат як витрачених грошей і/або коштів є основою розробки низки підходів щодо їх трактування, зокрема, деякі автори визначають витрати підприємства, як кошти підприємства, пов'язані

з формуванням потрібних ресурсів та їх використанням. При цьому, на думку О.П. Гаценко [3], витрати утворюються у процесі формування та використання ресурсів для досягнення певної мети.

Б.С. Юровський [4] під витратами підприємства розуміє споживання ресурсів підприємства та вартість робіт і послуг, виконаних для підприємства.

Також прихильниками ресурсного підходу є колектив авторів [5], який розглядає їх у вигляді витрат матеріальних цінностей, ресурсів, тобто вираження затрат виробничих факторів, необхідних для здійснення підприємством виробничої та реалізаційної діяльності. Такий підхід повною мірою співпадає з точкою зору Міжнародної фінансової корпорації.

Прихильниками облікового аспекту є Ю.С. Цал-Цалко, Ф.Ф. Бутинець, С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук, О.В. Крушельницька тощо. Так, на думку Ю.С. Цал-Цалка [6], витрати – це зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства, за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Такий підхід є логічним, виходячи з Положення (Стандарту) бухгалтерського обліку України 16 «Витрати» [7]: «Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені». Дане Положення (Стандарт) визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності згідно українського законодавства. При цьому Норми Положення (Стандарту) застосовуються усіма підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім банків і бюджетних установ).

Представники фінансового підходу до визначення категорії «витрати» прирівнюють витрати підприємства до фактичного вибуття грошових коштів. Так у джерелі [8] витрати – це економічний показник суми витрат підприємства у процесі господарської діяльності, від величини якого багато в чому залежить рентабельність і прибуток.

Л.Г. Мельник та О.І. Корінцева [9] визначають витрати, як прямі і непрямі, фактичні та можливі виплати або упущені вигоди, необхідні для залучення та отримання ресурсів в межах певного напряму. У роботах [10, 11] кошти підприємства у грошовому вимірі, пов'язані з формуванням потрібних ресурсів та їх використанням для досягнення певної мети, також визначаються, як витрати в їх фінансовому трактуванні.

І.О. Бланк [12] акцентує увагу на витратах у грошовій формі, яких зазнає підприємство у процесі здійснення своєї господарської діяльності. Аналогічно до цього О.І. Заруднєв [13] розглядає витрати підприємства, як категорію, що поєднує в собі три елементи: витрати, пов'язані з виробництвом продукції; витрати, пов'язані з реалізацією продукції, та трансакційні витрати підприємства.

В.Л. Дикань [14] пов'язує витрати з фінансовими операціями певного виду діяльності підприємства в межах теорії фінансового менеджменту:

а) звичайної діяльності:
– операційної діяльності;
– інвестиційної діяльності;
– фінансової діяльності;
б) надзвичайної діяльності.

При цьому під витратами звичайної діяльності будемо розуміти витрати основної діяльності підприємства, а також витрати за операціями, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

Витрати операційної діяльності включають витрати основної діяльності та інших видів діяльності підприємства, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Витрати основної діяльності – це витрати підприємства, пов'язані з виконанням або реалізацією основного виду робіт, передбачених статутом підприємства [15].

Таким чином, визначення сутності витрат за ресурсним, обліковим та фінансовим підходом дозволило розробити наступну схему формування витрат за видами діяльності підприємства (рис. 1), яка ґрунтується на досягненні останнім трьох головних внутрішньовиробничих цілей: по-перше, визначення виробничо-економічного результату при порівнянні «входу» та «виходу» підприємства як відкритої системи; по-друге, розгляду витрат, як допоміжного критерію прийняття рішень при плануванні та контролі виробничого або інвестиційного процесів; по-третє, використання витрат як допомоги при орієнтації у ціновій політиці підприємства під час його збутової діяльності на «виході» з системи.

Розгляд підприємства, як відкритої системи, яка орієнтована на зовнішнє середовище, дозволяє розглядати виробничі, інноваційні, інвестиційні, фінансові процеси, що відбуваються в межах підприємства, на основі зіставлення обсягів ресурсів на вході й відповідної до них продукції – на виході з системи. При цьому початок виробничого процесу є неможливим без виникнення витрат на підприємстві, тобто зменшення його активів підприємства або збільшення зобов'язань.

Поступовий реальний рух і трансформація ресурсів супроводжуються формуванням витрат підприємства, які у свою чергу на завершальній стадії замкнутого виробничого циклу мають можливість переходу до майбутніх періодів у вигляді незавершеного будівництва, добровільного страхування, підготовчих робіт з виробництва в сезонних галузях промисловості, оплати діяльності в період відсутності продажів та ін. Відповідно до цього, відшкодування витрат завжди відбувається за рахунок валового доходу підприємства в теперішньому періоді, на відміну від затрат, що сплачуються за рахунок валового доходу в теперішніх і майбутніх періодах.

Повноцінне врахування витрат підприємства можливе лише за умови проведення всебічного економічного та фінансового аналізу його діяльності шляхом розчленовуваннях процесів господарської діяльності на окремі складові частини (операційну, інвестиційну та фінансову) й вивчення різноманіття відповідних зв'язків і залежностей з метою реальної оцінки фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами й кредиторами тощо.

У звітному періоді завершальний етап виробничого циклу окремого суб'єкта господарювання супроводжується використанням витрат при визначенні фінансових результатів його діяльності, на основі отриманих даних щодо зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Досягнення основної внутрішньовиробничої цілі підприємства з позицій системного підходу – перевищення «виходу» (обсягів реалізованої продукції) над «входом» (видатками ресурсів) дозволяє прийняти обґрунтоване управлінське рішення щодо циклічного продовження виробничої діяльності як частини процесу розширеного відтворення, що поновлюється у зростаючих обсягах.

У свою чергу забезпечення простого відтворення здійснюється за допомогою визначення єднальної ланки ланцюга – собівартості продукції, що розглядається у вигляді вартісної оцінки використовуваних ресурсів у процесі виробництва і реалізації продукції, тобто поточних видатків певного підприємства [4].

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи поняття «витрати» підприємства, можна зробити висновок, що до теперішнього часу серед науковців не існує єдиної думки щодо розкриття їхньої сутності, отже, не можна стверджувати однозначно про встановлення чинників, що їх визначають. Водночас виникнення витрат зумовлюється їх ресурсною забезпеченістю й, у більшості випадків, має вартісний вимір. Більш глибокими за своїм змістовним наповненням є поняття «витрати» підприємства як вираження затрат виробничих факторів, необхідних для здійснення підприємством власної виробничої та реалізаційної діяльності.

До основних властивостей економічної категорії «витрати» слід віднести:

– різнобічність існуючих класифікацій за ознаками та критеріями, що зумовлює складність управління витратами підприємства й впливає на їх керованість;

– складність з позицій досягнення економічних результатів діяльності через можливе виникнення певних протиріч при визначенні сутності витрат підприємства;

– швидку змінюваність витрат підприємства, що пов'язана з безперервними змінами ринкових умов господарювання і зумовлює необхідність їх розгляду не у статиці, а в динаміці;

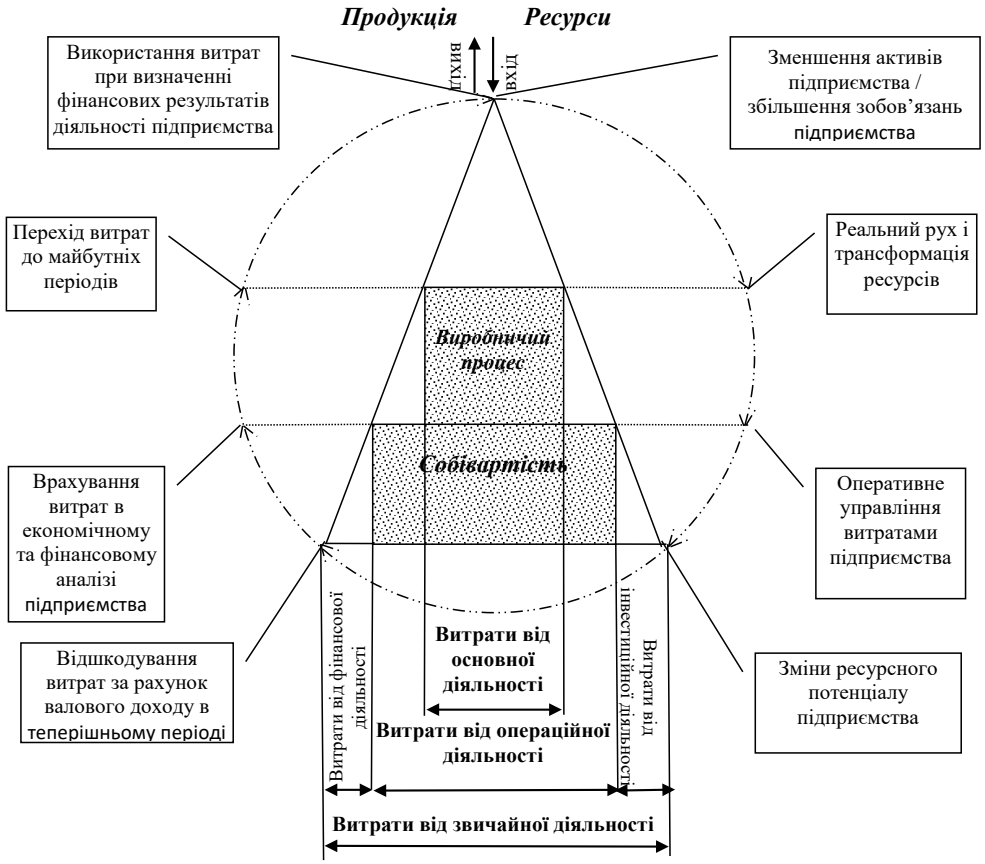

Рис. 1. Схема формування витрат за видами діяльності підприємства

– відсутність універсальних методів обліку і оцінки витрат підприємства.

Розглянута характеристика основних теоретичних підходів до тлумачення даного поняття дозволила розробити схему формування витрат за видами діяльності підприємства відносно практичної реалізації виробничого процесу, що базується на системному підході й дозволяє розподіляти їх в залежності від відповідної стадії перетворення вхідних ресурсів системи на кінцевий продукт споживання.

Виходячи з рис. 1, одним з головних напрямів застосування витрат підприємства є розрахунок собівартості продукції як одного з узагальнюючих показників діяльності, що характеризує ефективність його роботи в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Турило А.М. Управління витратами підприємства: навч. посіб. / Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. – К.: Центр навчальної літратури, 2006. – 120 с.

2. Экономика. Толковый словарь / [пер. с англ., общ. ред. И.М. Осадчая]. – М.: «ИНФРА-М», 2000. – 840 с.

3. Гаценко О.П. Управлінський облік: навч. посіб. [для дистанційного навчання] / Гаценко О.П.; [за наук. ред. Ю.В. Ніколенка]. – К.: Університет «Україна», 2008. – 359 с.

4. Юровский Б. Себестоимость продукции: планирование, учет, анализ. Методические рекомендации по калькулированию себестоимости, основанные на требованиях стандартов бухгалтерского учета / Юровский Б. – Х.: Центр Консульт, 2003. – 208 с.

5. Управление производственными затратами в промышленности / Р.Я. Вакуленко, Е.Ю. Степанова, А.В. Чернова, В.В. Шумилин. – М.: Машиностроение, 2000. – 165 с.

6. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. посіб. / Цал-Цалко Ю.С. – К.: ЦУЛ, 2003. – 656 с.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Чинний від 2000–01–19 зі змінами і доповненнями], [Електронний ресурс] // Податки та бухгалтерський облік. Інформаційно-аналітична газета. – Режим доступу: http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/

8. Строительный словар / Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/stroitel/

9. Мельник Л.Г. Економіка підприємства: навч. посіб. / Л.Г. Мельник, О.І. Корінцева. – Суми: ВТД Університетська книга, 2004. – 412с.

10. Голов С.Ф. Управлінський облік: підруч. / Голов С.Ф. – К.: Лібра, 2003. – 703 с.

11. Управління витратами: навч. посіб. / [Грещак М.Г., Гордієнко В.М., Коцюба О.С. та ін.]; за ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.

12. Бланк И.А. Управление прибылью / Бланк И.А. – К.: Ника-центр, 1998. – 544 с.

13. Заруднев А.И. Управление затратами хозяйствующего субъекта: стратегический аспект: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. / Алексей Иванович Заруднев. – М., 2003. – 185 с.

14. Дикань В.Л. Мінімізація витрат виробництва в умовах перехідної економіки / В.Л. Дикань, О.О. Калініченко. – Х.: Гриф, 2000. – 80 с.

15. Фінансовий менеджмент: підруч. / [під ред. А.М. Поддєрьогіна]. – К.: КНЕУ, 2005. – 535с.

REFERENCES:

1. Turylo A.M. Upravlinnia vytratamy pidpryiemstva: navch. posib. / Turylo A.M., Kravchuk Yu.B., Turylo A.A. – K. : Tsentr navchalnoi litratury, 2006. – 120 s.

2. Ekonomyka. Tolkov yi slovar / [per. s anhl., obshch. red. Y.M. Osadchaia]. – M. : «YNFRA-M», 2000. – 840 s.

3. Hatsenko O.P. Upravlinskyi oblik : navch. posib. [dlia dystantsiinoho navchannia] / Hatsenko O.P.; [za nauk. red. Yu.V. Nikolenka]. – K. : Universytet «Ukraina», 2008. – 359 s.

4. Yurovskyi B. Sebestoymost produktsyy : planyrovanye, uchet, analyz. Metodycheskye rekomendatsyy po kalkulyrovanyiu sebestoymosty, osnovann ye na trebovanyiakh standartov bukhhalterskoho ucheta / Yurovskyi B. – Kh. : Tsentr Konsult, 2003. – 208 s.

5. Upravlenye proyzvodstvenn ymy zatratamy v prom yshlennosty / R.Ya. Vakulenko, E.Yu. Stepanova, A.V. Chernova, V.V. Shumylyn. – M. : Mashynostroenye, 2000. – 165 s.

6. Tsal-Tsalko Yu.S. Vytraty pidpryiemstva : navch. posib. / Tsal-Tsalko Yu.S. – K. : TsUL, 2003. – 656 s.

7. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty» [Chynnyi vid 2000-01-19 zi zminamy i dopovnenniamy], [Elektronnyi resurs] // Podatky ta bukhhalterskyi oblik. Informatsiino-analitychna hazeta. – Rezhym dostupu : http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/

8. Stroyteln yi slovar / Slovary y entsyklopedyy na Akademyke [Elektronn yi resurs]. – Rezhym dostupu : http://dic.academic.ru/dic.nsf/stroitel/

9. Melnyk L.H. Ekonomika pidpryiemstva : navch. posib. / L.H. Melnyk, O.I. Korintseva. – Sumy : VTD Universytetska knyha, 2004. – 412s.

10. Holov S.F. Upravlinskyi oblik : pidruch. / Holov S.F. – K. : Libra, 2003. – 703 s.

11. Upravlinnia vytratamy : navch. posib. / [Hreshchak M.H., Hordiienko V.M., Kotsiuba O.S. ta in.]; za red. M.H. Hreshchaka. – K. : KNEU, 2008. – 264 s.

12. Blank Y.A. Upravlenye pryb yliu / Blank Y.A. – K. : Nyka-tsentr, 1998. – 544 s.

13. Zarudnev A.Y. Upravlenye zatratamy khoziaistvuiushcheho subъekta : stratehycheskyi aspekt : dys. kand. ekon. nauk : 08.00.05. / Aleksei Yvanovych Zarudnev. – M., 2003. – 185 s.

14. Dykan V.L. Minimizatsiia vytrat vyrobnytstva v umovakh perekhidnoi ekonomiky / V. L. Dykan, O.O. Kalinichenko. – Kh. : Hryf, 2000. – 80 s.

15. Finansovyi menedzhment : pidruch. / [pid red. A.M. Poddierohina]. – K. : KNEU, 2005. – 535s.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ЕКОНОМІЇ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

ACTUAL PROBLEMS OF THE RATIONAL USE AND ECONOMY OF MATERIAL RESOURCES

УДК 654.077

Ляшко І.І.
к. держ. упр., доцент кафедри маркетингу
Донецький державний університет управління
(м. Маріуполь)
Єременко О.М.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Донецький державний університет управління
(м. Маріуполь)

У статті розглянуто сутність проблеми раціонального використання і економії матеріальних ресурсів у сучасних умовах розвитку економіки та обмеженості природних ресурсів. Наведено деякі шляхи щодо її вирішення.
Ключові слова: *матеріальні ресурси, раціональне використання, економія, підприємство, ресурсозбереження, матеріаломіскість, якість продукції.*

В статье рассмотрена сущность проблемы рационального использования и экономии материальных ресурсов в современных условиях развития экономики и ограниченности природных ресурсов. Приведены некоторые пути её разрешения.
Ключевые слова: *материальные ресурсы, рациональное использование, экономия, предприятие, ресурсосбережение, материалоёмкость, качество продукции.*

In the article essence of problem of the rational use andeconomy of material resources is considered in the modernterms of development of economy and limit nature of naturalresources. Some ways over of her permission are brought.
Key words: *material resources, rational use, economy, enterprise, economy of resources, resource-demanding, quality of products.*

Постановка проблеми. У сучасній ринковій ситуації та умовах кризового періоду, в якому зараз перебуває країна, досить актуальним стає питання економії матеріальних ресурсів та їхнє раціональне використання. У дійсний час підприємства опинилися у дуже складному становищі, коли ринок заповнений продукцією іноземного виробництва, що не завжди відрізняється якістю й поступається місцевій продукції, але виграє в ціні. Тому у сучасних умовах господарювання однією з дуже важливих проблем кожного підприємства є економія матеріальних ресурсів та пошук резервів їхнього кращого використання.

Актуальність дослідження полягає в тому, що у сучасних умовах розвитку економіки існує проблема обмеженості майже всіх ресурсів, а це має прямий вплив на виробництво, так як необхідною умовою організації виробництва продукції є забезпечення його матеріальними ресурсами: сировиною, матеріалами, енергією, напівфабрикатами тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблеми економії ресурсів на сучасному етапі розвитку економіки привертає до неї увагу багатьох вчених та практиків. Дослідженню проблем ресурсозбереження присвячено праці Дж. Букана, І.Я. Іполітової, В.П. Єфімова, А.В. Музики, Н.Й. Коніщевої, О.А. Кроллі, С.О. Куліша, О.В. Коростишева, С.В. Макарова, О.Д. Огієнко, А.Л. Бобровської, П.С. Смоленюка та інших.

Постановка завдання. Основна мета полягає у дослідженні питань, що пов'язані із раціональним та ефективним використанням матеріальних ресурсів, а також знаходження шляхів їхнього розв'язання.

Для досягнення поставленої цілі було визначено наступний комплекс завдань, які вимагають вирішення:

– дослідження суттєвості та значення економії матеріальних ресурсів, формулювання понять «ресурсозбереження» і «економія матеріальних ресурсів»;

– обґрунтування необхідності та проведення аналізу використання матеріальних ресурсів;

– визначення джерел та шляхів економії матеріальних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Раціональне та економне витрачання окремих елементів оборотних фондів підприємства має неабияке економічне значення. Це зумовлюється постійним збільшенням абсолютного споживання сировини, матеріалів, енергії для виробництва продукції в різних галузях народного господарства, переважаючою часткою матеріальних витрат у загальній її вартості. Економія матеріальних ресурсів, що характеризується зниженням абсолютної та питомої витрати окремих видів ресурсів, дає змогу з такої самої кількості сировини й матеріалів виготовляти більше продукції без додаткових затрат суспільної праці, підвищувати ефективність виробництва у цілому на кожному підприємстві [1, с. 127].

Одним із прогресивних напрямів використання матеріальних ресурсів, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції при тій самій кількості використаної сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів, є ресурсозбереження. Під поняттям «ресурсозбереження» розуміється процес планомірного і комплексного здійснення організаційних, економічних і технічних заходів, спрямованих на забезпечення економії і раціонального використання матеріально-сировинних ресурсів. Основні напрями ресурсозбереження можуть бути зведені до таких:

– комплексне використання мінерально-сировинних і паливних ресурсів;

– впровадження ресурсозберігаючої техніки і технології;

– широке використання в галузях переробної промисловості вторинної сировини;

– ефективне регулювання лісокористування, підтримання продуктивності лісів, активне лісовідновлення;

– збереження рекреаційних ресурсів при розміщенні нових промислових об'єктів [2, с. 312].

Дуже важливим із вагомих компонентів ресурсозбереження є вторинний ресурсний потенціал. Навіть за кризових умов господарювання щорічно утворюється близько 600–700 млн тон відходів з номенклатурою більше, ніж 50 найменувань, у структурі яких переважає видобувна, паливно-енергетична, металургійна, хімічна промисловість. У перспективі передбачається формування ефективного механізму вторинного ресурсоспоживання і залучення у цю сферу іноземних інвестицій. Зокрема, значного розвитку має набути вторинна металургія. Особливу увагу необхідно приділити розширенню напрямів використання макулатури, полімерної вторинної сировини, деревини; створенню потужності по переробці картонної, скляної, металевої та пластикової тари та упаковки.

Отже, економія матеріальних ресурсів становить певну кількість ресурсів не тільки збережених, але і виявлених як придатних до використання. Основними напрямами економії матеріальних ресурсів є:

– зниження матеріаломісткості одиниці продукції;

– збільшення виходу кінцевої продукції шляхом повного і комплексного використання сировинних ресурсів;

– зниження втрат у виробничому процесі;

– максимальне використання повторних ресурсів і відходів тощо.

Забезпечення всіма видами матеріальних ресурсів, пошук резервів більш раціонального їхнього використання і зниження матеріаломісткості продукції має призвести до підвищення ефективності виробництва за рахунок раціонального використання ресурсів [3, с. 221].

Можна виділити наступні завдання аналізу матеріаломісткості продукції:

1) оцінка потреби підприємства в матеріальних ресурсах;

2) визначення обґрунтованості та ефективності формування замовлень на формування матеріальних ресурсів;

3) аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів, визначення впливу факторів на виявлені відхилення показників матеріаловіддачі;

4) визначення впливу факторів на матеріаломісткість;

5) виявлення внутрішньовиробничих резервів економії матеріальних ресурсів та оцінка їхнього впливу на обсяг виробництва;

6) виявлення резервів зменшення матеріаломісткості продукції на підприємстві [4, с. 315].

У ринкових умовах господарювання докорінно змінюється система постачання матеріальних ресурсів. Суттєво розширюється зона вибору контрагентів ринку сировинних ресурсів.

Важливим фактором забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами є правильність розрахунку потреби в них, раціонально організоване матеріально-технічне постачання (вибір постачальників, форм поставок і систем розрахунків).

Планування потреб у ресурсах здійснюється на підставі наукових методів. Методи визначення потреби в матеріальних ресурсах – це способи встановлення кількості матеріальних ресурсів, необхідної для здійснення виробничої та іншої діяльності підприємства. У практиці планування матеріально-технічного забезпечення використовують різні методи визначення потреби у матеріалах залежно від наявності даних, специфіки технологічних процесів виготовлення продукції, призначення матеріалів та інших особливостей виробництва та споживання матеріалів.

Аналіз використання матеріальних ресурсів у виробничих підрозділах також включає наступні завдання: вивчення загальних показників використання матеріальних ресурсів; вивчення використання матеріалів за видами продукції; вивчення стану діючих норм витрат матеріалів.

Загальними показниками використання матеріальних ресурсів є структура матеріальних витрат, відносне й абсолютне відхилення фактичної витрати від планового, коефіцієнт корисного використання матеріалів і матеріаловіддача.

Аналіз структури матеріальних ресурсів і їхнє використання проводиться за рік, квартал, місяць. Тут визначаються питомі співвідношення окремих видів матеріальних витрат, скоректованих на фактичний випуск продукції, і зіставляються із затвердженим планом. Далі аналізується використання матеріальних ресурсів за окремими видами виробів [5, с. 44].

Використовуючи матеріальні ресурси підприємство несе великі збитки (витрати). Зниження витрат за матеріально-технічного забезпечення підприємства може відбуватися різними шляхами, зокрема, зниження конструктивної матеріалоємності продукції, яке відбувається внаслідок:

– використання економічних видів матеріальних ресурсів;

– скорочення числа непотрібних функцій;

– зниження незмірних запасів міцності виробів.

Цільове вдосконалення технології виробництва об'єднує наступні види джерел прямої економії: освоєння ресурсозберігаючої безвідходної технології; створення комплексних виробництв; використання менш енергоємної технології; скорочення витрат і відходів у виробництві.

Слід наголосити, що проблеми підвищення якості продукції виробничо-технічного призначення і особистого використання охоплює всі сторони господарської діяльності. Висока якість – це збереження праці і матеріальних ресурсів, ріст продуктивності виробництва, а також зниження витрат з матеріально-технічного забезпечення підприємств.

У процесі виробництва для зниження витрат матеріальних ресурсів можна використовувати наступні шляхи:

– збільшення одиничної потужності машин і агрегатів;

– ліквідація виробничого браку;

– використання замінників дефіцитних матеріальних ресурсів;

– скорочення витрат і відходів у виробництві;

– скорочення витрат при збереженні.

Втрати від недостачі і псування матеріальних цінностей складають значну величину і виникають з причини недостатньої уваги до збереження матеріальних ресурсів [6, с. 84].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, повне і своєчасне забезпечення підприємства сировиною і матеріалами необхідного асортименту і якості та зменшення його втрат під час зберігання і перевезення, спрощення конструкції виробів підприємства, поліпшення використання сировини та матеріалів, скорочення до мінімуму відходів, підвищення кваліфікації працівників, своєчасне і повне використання резервів на підприємстві є необхідними умовами виконання планів по виробництву продукції, зниження її собівартості, зростання прибутку, рентабельності.

Раціональне використання матеріальних ресурсів – один з найважливіших чинників зростання обсягу продажів і зниження собівартості продукції. Матеріали, що використані при виробництві продукції, безпосередньо впливають і на якість виробленої продукції, і на ціни її реалізації.

Матеріальні витрати складають значну частку всіх витрат на виробництво продукції, робіт, послуг. Тому виробнича програма підприємства може бути виконана тільки за умови своєчасного і повного забезпечення її необхідними матеріально-енергетичними ресурсами.

Важливими чинниками забезпеченості організації матеріальними ресурсами є правильність розрахунку потреби в них, раціонально організоване матеріально-технічне постачання та економне ефективне використання матеріальних ресурсів у виробництві. Результати аналізу використання матеріальних ресурсів керівництво компанії може застосовувати як основу для прийняття рішень у практиці управління виробничою діяльністю підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.А. Гриньов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 305 с.

2. Іполітова І.Я. Теоретичні основи управління ресурсозбереженням на підприємстві / І.Я. Іполітова // Економіка промисловості: Зб. наук. пр. / НАН України ІЕП. – Донецьк. – 2004. – С. 303–314.

3. Бобровський А.Л. Екологічний менеджмент: підручник / А.Л. Бобровський. – Суми: Унів. кн., 2009. – 586 с.

4. Васильков В.Г. Організація виробництва / В.Г. Васильков: Навч. посібник – К.: КНЕУ, 2010. – 524 с.

5. Смоленюк П.С. Анализ использования материальных ресурсов / П.С. Смоленюк // Бухгалтерский учет. – 2009. – № 7. С. 43–45.

6. Музика А.В. Управління матеріальними ресурсами / А.В. Музика. – К.: «Просвіта», 2007. – 697 с.

REFERENCES:

1. Hrynov A.V. Innovatsiinyi rozvytok promyslovykh pidpryiemstv: kontseptsiia, metodolohiia, stratehichne upravlinnia / A.A. Hrynov. – Kh.:VD «INZhEK»,2008.- 305 s.

2. Ippolitova I.Ya. Teoretychni osnovy upravlinnia resursozberezhenniam na pidpryiemstvi / I.Ya. Ippolitova // Ekonomika promyslovosti: Zb. nauk. pr. / NAN Ukrainy IEP. – Donetsk.- 2004. – S.303-314.

3. Bobrovskyi A.L. Ekolohichnyi menedzhment: pidruchnyk / A.L.Bobrovskyi. – Sumy: Univ. kn., 2009. – 586 s.

4. Vasylkov V.H. Orhanizatsiia vyrobnytstva / V.H. Vasylkov: Navch. posibnyk – K.: KNEU, 2010. – 524 s.

5. Smoleniuk P.S. Analyz yspolzovanyia materyalnykh resursov / P.S. Smoleniuk // Bukhhalterskyi uchet. – 2009. – # 7, S. 43-45.

6. Muzyka A.V. Upravlinnia materialnymy resursamy / A.V. Muzyka. – K.: «Prosvita», 2007. – 697 s.

АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЗМІН У ЗОВНІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

THE ENTERPRISE ADAPTATION TO THE ENVIRONMENTAL CHANGES, AS A WAY OF THE ECONOMIC SECURITY SUPPORTING

УДК 338.58:65.011

Герасимова О.Л.
к.т.н., доцент кафедри ОЕУПП
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
Подоляну М.В.
студентка
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
Чачкова А.В.
студентка
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У даній статті розглянуто основні характеристики адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища, досліджено теоретичне підґрунтя економічної безпеки. Авторами сформульовано власне визначення адаптації, під якою розуміється інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства, що дозволяє своєчасно усувати внутрішні та зовнішні загрози шляхом проведення послідовних цілеспрямованих змін у діяльності підприємства. Визначено, що структурно процес адаптації підприємства складається з двох елементів: адаптивної реакції підприємства і безпосередньо адаптації. Адаптація підприємства як інструмент і спосіб забезпечення економічної безпеки являє собою багатоступеневий процес. Визначено, що без проведення адаптаційних заходів підприємство не може вчасно реагувати на зміни середовища, внаслідок чого стає вразливим до внутрішніх та зовнішніх загроз.
Ключові слова: *адаптація, економічна безпека, зміни, зовнішнє середовище, адаптивна реакція, загроза, суб'єкт, процес управління.*

В данной статье рассмотрены основные характеристики адаптации предприятия к условиям внешней среды, исследованы теоретические основы экономической безопасности. Автором сформулировано собственное определение адаптации, под которой понимается инструмент обеспечения экономической безопасности предприятия, что позволяет своевременно устранять внутренние и внешние угрозы путем проведения последовательных целенаправленных изменений в деятельности предприятия. Определено, что структурно процесс адаптации предприятия состоит из двух элементов: адаптивной реакции предприятия и непосредственно адаптации. Адаптация предприятия как инструмент и способ обеспечения экономической безопасности представляет собой многоступенчатый процесс. Определено, что без проведения адаптационных мероприятий предприятие не может вовремя реагировать на изменения среды, вследствие чего он становится уязвимым для внутренних и внешних угроз.
Ключевые слова: *адаптация, экономическая безопасность, изменения, внешняя среда, адаптивная реакция, угроза, субъект, процесс управления.*

This article describes the main characteristics of enterprise adaptation to environmental conditions, investigated the theoretical foundations of economic security. The author formulates a definition of adaptation, which is understood as a tool of economic security of the enterprise, allowing in due time to eliminate internal and external threats by conducting consistent changes in the activities of the enterprise. Determined that structurally the process of adaptation consists of two elements: an adaptive response of the enterprise and direct the adaptation. Adaptation of the enterprise as a tool and method of economic security is a multi-step process. Determined that without adaptation measures, the company cannot react to changes in the environment, so that it becomes vulnerable to internal and external threats.
Key words: *adaptation, economic security, changes, external environment, adaptive response, risk, subject, process management.*

Постановка проблеми. Метою даної статті є розгляд поняття «адаптація», аналіз та удосконалення існуючих механізмів адаптації підприємства до змін у зовнішньому середовищі. У сучасних умовах економічна безпека підприємства втілює основні принципи менеджменту, насамперед, здатність адаптуватися до швидких змін навколишнього середовища, а також ситуаційного підходу в управлінні, що являє собою здатність адекватно та оперативно реагувати на існуючі та нові загрози нормальній підприємницькій діяльності. Нестабільність економічного середовища, поява якісно нових проблем зумовлює необхідність теоретичного вивчення та обґрунтування практичних рекомендацій для забезпечення економічної безпеки українських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичній розробці питань, пов'язаних з дослідженням економічної безпеки підприємства, багато уваги приділяли вітчизняні та закордонні вчені, зокрема: Л. Абалкін, В. Абрамов, О. Амосов, О.В. Ареф'єва, Г.А. Андрощук, О. Білорус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, О. Власюк, В. Воротін, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Горбулін, М.М. Єрмошенко, Т.С. Клебанова, В. Ковальов, Г.Б. Козаченко, А.В. Крисін, В. Прохорова, Я. Пушак, Н. Реверчук, О. Терещенко, В.Л. Тамбовцев, О. Черняк, М.Я. Швець, Л. Шемаєва, С.М. Шкарлет, В. Ярочкін та інші. Разом з тим, на сьогодні відсутній єдиний підхід до розуміння категорії «економічна безпека підприємства», остаточно не сформовано структурні складові даного поняття, чітко не визначено інструментарій, за допомогою якого підприємство має досягти стану економічної безпеки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виокремлення загальних засад та ознак, що дадуть змогу сформувати єдине поняття «економічна безпека підприємства», дослідити теоретичні підходи щодо формування економічної безпеки підприємства теоретичне обґрунтування сутності процесу адаптації підприємства до ринкових умов, розробка практичних рекомендацій

щодо створення та використання системи адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Адаптація підприємства до впливів зовнішнього середовища припускає внесення значного числа змін у діяльність підприємства; кількість, характер, масштаб змін і ресурси, необхідні для підтримки цих змін, при значній інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища можуть бути дуже різноманітні. У цьому випадку визначення характеру всіх змін, внесених у діяльність підприємства, їхня локалізація, взаємозв'язок і, головне, організація контролю за внесенням змін перетворюються у громіздку і трудомістку роботу. Адаптація підприємства стає не контрольованою, а тому не керованою. Упущення навіть незначних на перший погляд змін у внутрішніх системах і підрозділах підприємства здатне знизити ефективність процесу адаптації. Погляд на адаптацію, як на пристосування є найбільш поширеним, характеризує саму суть адаптації й може використовуватися у будь-якій галузі науки. Це значення адаптації використовують у тих випадках, коли говорять про загальні питання, не заглиблюючись у суть проблеми. Адаптацію як механізм економічних і соціальних регулювань, що дозволяють системі зберігати (змінювати) напрям і темп розвитку незалежно від впливу зовнішніх чинників, слід використовувати у тому випадку, коли підприємство має можливості розробити сам механізм економічних і соціальних регулювань та в разі, якщо вплив зовнішніх чинників не є значним і не загрожує існуванню підприємства.

Дослідження високотехнологічних фірм показало, що 97% конкурентних невдач пов'язані з недостатньою увагою до змін ринку або з нездатністю реагувати на життєво важливу інформацію. Щоб знайти важливу інформацію і зробити її надбанням організації, проводять спеціальне дослідження навколишнього середовища. Наприклад, відділ маркетингових досліджень стежить за тенденціями змін смаків споживачів; відділ наукових досліджень вивчає розвиток технологій, інновації та сировину. Співробітники прикордонних відділів захищають організацію від застою, постійно інформуючи вище керівництво про зміни в навколишньому середовищі. Часто що більш невизначена середовище, то більше значення має робота прикордонних зон.

Один з напрямів такої діяльності, що найбільш швидко розвиваються, є конкурентна інформація (competitive intelligence, CI), яка швидше за все буде розвиватися в сучасному невизначеному навколишньому середовищі. З'явилися нові інформаційно-пошукові комп'ютерні програми для роботи в Інтернеті. Деякі підприємці пропонують великим корпораціям спеціальну послугу – пошук в Інтернеті інформації про те, як вони сприймаються оточуючими. Настільки ж активно розвивається індустрія «секретних інформаторів» («mystery shopper»), які відвідують як магазини роздрібної торгівлі, так і банки, готелі та медичні установи, а отримана при цьому інформація направляється вищому керівництву компанії.

Інша форма реагування організації на невизначеність навколишнього середовища – ступінь диференціації та інтеграції її підрозділів. Диференціація відображає «відмінності у когнітивній та емоційній орієнтації менеджерів функціональних підрозділів, а також відмінність у їх формальної структурі». У складному і швидко мінливому навколишньому середовищі підрозділи організації, які відстежують ситуацію, що цікавить їх сектор, стають вузькоспеціалізованими. Успіх у кожному напрямі роботи вимагає спеціальної кваліфікації та особливої поведінки. Наприклад, співробітники відділу наукових досліджень мають установки, цінності, цілі й освіту, що відрізняють їх від виробничників або співробітників відділу продажів. Пол Лоуренс (Paul Lawrence) і Джей Лорш (Jay Lorsch) досліджували три функціональних підрозділи організації виробничий, дослідний і торговий у десяти корпораціях. Дослідження показало, що кожен підрозділ має тенденцію до диференціації і створення структури, орієнтованої на роботу зі спеціалізованими секторами навколишнього середовища. Кожен підрозділ взаємодіє з різними секторами навколишнього середовища і має відмінності, які виявляються у міру посилення спеціалізації. Відділу наукових досліджень для ефективної роботи в науковому середовищі необхідні якісна робота, перспективне планування (до п'яти років), неформальна структура і працівники, орієнтовані на задачу. Мета працівників відділу продажів – задоволеність покупців, короткострокове планування (близько двох тижнів), гранично формалізована структура і формування комунікативних навичок.

Диференціація ускладнює координацію діяльності підрозділів. Коли установки, цілі і орієнтація в роботі істотно розрізняються, координація вимагає більше часу і ресурсів. Інтеграція характеризує якість співпраці підрозділів. Для координації роботи підрозділів часто потрібні спеціальні працівники, так звані інтегратори. Коли невизначеність навколишнього середовища висока, горизонтальна координація при частих змінах зовнішньої ситуації вимагає переробки великих обсягів інформації, тому інтегратори стають необхідними в структурі організації. Іноді інтеграторами називають співробітників, що виконують функції зв'язкових, менеджерів проектів, бренд-менеджерів або координаторів. Вони беруть участь у роботі комітетів і робочих груп або виконують роль зв'язкових. В організаціях, що працюють у дуже простий, стабільній навколишньому середовищу спосіб, інтеграцією менеджери практично не займаються.

Лоуренс і Лорш приходять до висновку: організації працюють краще, коли рівень диференціації та інтеграції відповідає рівню невизначеності навко-

лишнього середовища. Організації, що успішно працюють у невизначеній навколишньому середовищі, відрізняються одночасно значною диференціацією та інтеграцією. Навпаки, організації, що успішно працюють у навколишньому середовищі з меншим ступенем невизначеності, у меншій мірі диференційовані і інтегровані.

Розробка внутрішньої структури організації з урахуванням особливостей її навколишнього середовища. Інша реакція на невизначеність навколишнього середовища – це ступінь формалізованості структури організації і контролю за працівниками. Т. Берні (T. Burns) і Дж.М. Столкер (G.M. Stalker), які досліджували роботу 20 промислових фірм Англії, виявили, що навколишнє середовище відбивається на структурі менеджменту організації. У стабільній навколишньому середовищі організацію характеризують наявність правил, процедур і чітка владна ієрархія. Такі організації формалізовані, централізовані, і більшість рішень у них приймається «нагорі». Берні і Столкер називають таку організацію механістичною (mechanistic).

У швидко мінливому навколишньому середовищі структура організації більш вільна, гнучка й адаптивна. Письмові правила і розпорядження в ній часто відсутні, а якщо і з'являються, то їх ігнорують. Люди самі вирішують, що їм робити. Ієрархія влади неочевидна, а прийняття рішень – децентралізоване. Такий тип менеджменту Берні і Столкер називають органічним (organic).

Таким чином, якщо навколишнє середовище одночасно і складне, і мінливе, необхідно проектувати високодиференційовану і органічну організацію. Для координації роботи підрозділів необхідно використовувати спеціальні механізми.

Посилення функції планування і прогнозування. Щоб в організації підвищити внутрішню інтеграцію і переключитися на більш органічні процеси, необхідно посилювати її здатність швидко реагувати на раптові зміни в невизначеному навколишньому середовищі. Може здатися, що у навколишньому середовищі, де все постійно змінюється, планування марне. Проте, в невизначеному середовищі планування і прогнозування в дійсності стають більш важливими, підвищуючи готовність організації до координованих швидких дій у відповідь.

Тоді, як у стабільному навколишньому середовищі організація може зосередитися на поточних оперативних проблеми й ефективності повсякденної роботи. Довгострокове планування і прогнозування при цьому не потрібні, оскільки вимоги середовища в майбутньому будуть тими ж, що й сьогодні.

Із зростанням невизначеності середовища планування і прогнозування стають необхідними. Планування може пом'якшити агресивний вплив зовнішніх змін. Організації, що працюють у нестабільному навколишньому середовищі, часто створюють спеціальні відділи планування. Їх співробітники ретельно вивчають елементи навколишнього середовища і аналізують можливі дії і контрдії інших організацій. Планування може бути всебічним, з розробкою різних сценаріїв розвитку несподіваних подій. З плином часу плани уточнюються.

Економічна безпека підприємства пов'язана з адаптацією його діяльності до стану зовнішнього та внутрішнього середовища, певними вимушеними змінами в діяльності, як реакцією на зміни, що відбулися або очікуються в оточенні підприємства. Дане явище у низці наукових праць розглядається, як загальносистемний спосіб забезпечення його економічної безпеки, оскільки під впливом мінливого зовнішнього середовища саме адаптація визначає таку поведінку підприємства, яка забезпечує його довготривале функціонування. Адаптація виявляється у вигляді змін, призначенням яких є приведення стану підприємства у відповідність до стану зовнішнього та внутрішнього середовищ, що дозволяє підтримувати стабільність та гнучкість діяльності підприємства, економічну безпеку його діяльності. Досліджуючи теоретичне підґрунтя безпеки, можна виокремити два концептуальні підходи щодо її семантики і морфологічного трактування, а саме: статичний (безпека як стан) і діяльністний (безпека як діяльність). Саме діяльністний підхід закладено в основу наукових досліджень і сучасного уявлення про категорію безпеки в усіх варіантах її вияву, відповідно до якого «безпека» уявляється, як об'єктивна діяльність суб'єкта у певних умовах, що базується на активній взаємодії цього суб'єкта та умов його існування, якими він опанував у процесі власної самореалізації і здатен контролювати. Якщо виходити з такого розуміння економічної безпеки, то поряд з боротьбою із загрозами внутрішнього і зовнішнього середовища, попередження небезпек необхідно виділити і такий елемент, що передбачає внутрішні зміни підприємства у відповідь на вимоги та процеси, що мають місце ззовні – адаптація. Поняття адаптації є універсальним, воно включає в себе і пристосування до змін шляхом внесення поправок у діяльності чи внутрішній організації підприємства, які стосуються стратегічних цілей, і підходу до управління. Дане поняття вживається в різних значеннях і є предметом самостійного дослідження. У контексті забезпечення економічної безпеки, як активної діяльності, воно передбачає процес цілеспрямованої зміни параметрів, структури і властивостей будь-якого об'єкта у відповідь на зміни, що відбуваються як у зовнішньому середовищі діяльності об'єкта, так і у середині нього. Це здатність своєчасно проводити адекватні зміни для корекції діяльності підприємства у відповідності до вимог зовнішнього середовища.

Т. Хайман вперше виділив три аспекти адаптації як властивості ефективної організації:

1. Соціальна адаптація – здатність враховувати зміни зовнішнього середовища та зміни внутріш-

нього соціального середовища при плануванні та прийнятті рішень;

2. Науково-технічна адаптація – вимоги та використання досягнень НТП в області нових технологій, організації та методів управління, підготовки кадрів;

3. Адміністративна адаптація – відповідність організаційних форм та методів управління потребам процесу і системі управління, що характеризується стилем управління, автономністю підрозділів, ступенем делегування відповідальності.

Для того, щоб швидко реагувати на зміни і вчасно до них адаптуватися, підприємство має бути належним чином проінформоване. Виникає необхідність постійного оновлення інформаційного потоку шляхом використання таких методів збору інформації:

1. Сканування середовища – один з напрямів аналітико-прогностичних робіт, що швидко розвивається, використовуваний у системах стратегічного управління фірмами. Призначення сканування – це збір, оцінка і прогноз значущості для фірми важливих змін. Сканування звичайно проводиться за такими напрямами: – економічне сканування – дослідження змін макро- та мікроекономічних показників; показники галузі і конкуренція в ній; стан фінансових ринків; – технічне сканування – вивчення НТП; принципові технічні і технологічні нововведення; – політичне сканування – оцінка політичної ситуації на рівні країни, регіону; оцінка політичного ризику фінансових вкладень та ін. При скануванні використовується різноманітний інструментарій: експертні методи, сценарії, порівняння, моделювання, морфологічний та функціонально-вартісний аналіз та ін.

2. Моніторинг середовища – це постійне відстежування поточної і нової інформації. В організаціях, що беруть на озброєння технологію стратегічного управління, звичайно створюється спеціальна система відстежування. Працівники цієї системи проводять не тільки регулярні, але й спеціальні спостереження за критичними факторами впливу.

3. Прогнозування – це формування уявлення про майбутній стан факторів середовища. Цей інструмент є невід'ємним компонентом процесу стратегічного планування. Структурно процес адаптації підприємства складається з двох елементів: адаптивної реакції підприємства і безпосередньо адаптації. Перша складова означає зміну стратегічних орієнтирів внаслідок змін умов економічного середовища. Друга складова передбачає проведення структурних змін внутрішніх підрозділів підприємства чи зміну їх параметрів, наприклад, освоєння технології або зміна ринків. Адаптивна реакція виникає якщо підприємство слідкує за змінами, що супроводжують його діяльність і вчасно реагує на фактори їх впливу. Зокрема, прямі фактори такі, як: поведінка постачальника, перевізника, зміни законодавства безпосередньо торкаються діяльності підприємства. Факторами непрямого впливу є соціально-політичний стан держави, рівень розвитку науки і техніки. Адаптація підприємства до зовнішніх умов вимагає своєчасності, гнучкості та економності, тобто має бути адекватною тому стану економіки, що має місце в конкретний проміжок часу. Внаслідок цього виникає необхідність у належному забезпеченні об'єктивною та достовірною інформацією, відомостями з різних джерел, тому що швидкість отримання даних прямо впливає на швидкість адаптивної реакції підприємства.

Адаптація підприємства як інструмент і спосіб забезпечення економічної безпеки являє собою багатоступеневий процес, який включає такі етапи: Моніторинг зовнішнього середовища:

• Аналіз та оцінка інформації про стан навколишнього середовища
• Адаптивна реакція підприємства
• Визначення форми реалізації адаптивної реакції
• Визначення змісту процесу адаптації
• Формування бюджету адаптації
• Оцінка та аналіз ефективності адаптації.
• Виходячи з ролі та значення адаптаційних процесів для підприємства виділяється три моделі їх поведінки:

Активна модель – пошук і встановлення нових господарських зв'язків, нові програми, нові підходи до управління підприємством, активна перебудова організаційної структури.

Консервативна модель – збереження традицій, незмінна структура випуску продукції, відсутня економія витрат, відсутність змін.

Змішана модель – підприємство діє за моделлю як активної, так і консервативної поведінки, але переважають традиційні господарські зв'язки. Економічна складова адаптації до зовнішніх умов спрямована на забезпечення ефективності реалізації адаптаційних заходів. Об'єктом адаптації виступає сфера діяльності підприємства, у роботі якої виявилися негативні впливи кризових умов. Зокрема, В.М. Нижник під адаптаційними заходами розуміє сукупність інструментів, які застосовуються для трансформації об'єкта адаптаційного впливу у визначеному напрямі, і пропонує такі з них: ухиляння, локалізації, дисипації, компенсації. Ухиляння передбачає тимчасову відмову від реалізації ризикованих бізнес-проектів. Другий захід – дисипація – розподіл негативних проявів кризових умов між діловими партнерами шляхом інтеграції економічних інтересів. Локалізація як адаптаційний захід виступає, як обмежувальний чинник поширення негативних виявів зовнішнього середовища на діяльність підприємства. Компенсація призводить до створення резервів підприємства, формування альтернативних ринків сировини та збуту. Тому з огляду на адаптаційну складову, виділяють поняття економічної безпеки, під якою розуміють послідовну, заплановану, цілеспрямовану, комплексну діяльність підприємства щодо зміни кожного з елементів бізнесу, викликану попитом, обумовлену науково – технічним прогре-

сом і спрямовану на діючу організаційну структуру, технологічні процеси, стиль і методи управління продукцією, що випускається, джерела сировини та матеріалів, ринки збуту, документообіг та інше. Виходячи з даного дослідження, під адаптацією треба розуміти інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства, який дозволяє своєчасно усувати внутрішні та зовнішні загрози шляхом проведення послідовних цілеспрямованих змін в діяльності підприємства.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств здійснення активних дій, спрямованих на пошук шляхів та механізмів адаптації до динамічного та нестійкого ринкового середовища. Посилення та ускладнення конкуренції на всіх рівнях господарювання, прискорення науково-технічного прогресу, інформатизація суспільства спонукають підприємства швидко та своєчасно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Виявом такої адаптації є прискорення організації випуску нової, якісної, конкурентоспроможної продукції, заміна фізично та морально застарілих основних фондів на останні досягнення науки та техніки, впровадження у виробничий процес енерго – та ресурсозберігаючих технологій.

Вперше зміст поняття «адаптація» було розроблено в праці Ч. Дарвіна «Походження видів шляхом природного відбору». Адаптація – це пристосування в процесі еволюції будови, функцій, поведінки організмів до певних умов існування. З часом дане поняття набуло широкого вжитку не лише в біології, а й в інших галузях (технічні науки, економіка тощо).

Адаптацію не можна трактувати лише, як пристосування певної системи до умов, які змінилися. У цілому це складне явище, яке вміщує в собі і розмаїття умов, до яких може пристосуватися система; і здатність до виживання, тобто міцність системи, яка полягає в збереженні в ході перебудови певних стійких характеристик; і безпосередньо сам процес пристосування (адаптації).

У контексті досліджуваної проблеми важливо зазначити, що адаптація підприємств відбувається через адаптацію її декількох або однієї підсистеми. Аналогічна ситуація складається й на вищому рівні, коли сукупність адаптацій підприємств багато в чому сприяє адаптації галузі, регіону, економіки в цілому.

Розкриваючи сутність адаптації економічних систем, зокрема, підприємств, необхідно зупинитися на певних принципових особливостях. Насамперед зазначимо, що адаптація підприємства в сучасних умовах швидких масштабних змін також відбувається дуже швидко. Крім того, елементи зовнішнього середовища підприємства перебувають у складній взаємодії. Провідна роль у процесі змін умов господарювання, еволюції зовнішнього середовища та підприємства постійно переходить від одних чинників оточення до інших. При цьому зміни, які відчуває підприємство, можуть бути наслідком складних багатоетапних впливів. Пристосування підприємства до поточних змін досягається шляхом реалізації технологічних, економічних та організаційних інновацій, які не вимагають радикальної реформи способу господарювання. Зазначимо, що необхідність системного підходу до проблеми адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища набуває все більшого значення.

Адаптація – це складний безупинний еволюційний процес розвитку та функціонування системи. І тільки комплексний розгляд цього процесу, системний аналіз його закономірностей і принципів дозволить визначити найбільш важливі напрями розв'язання проблеми успішного пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища та підвищення ефективності його господарювання.

Пошук шляхів адаптації підприємств – це напрями розвитку в різних областях їх функціонування, які забезпечують економічне зростання та ефективне функціонування в умовах конкуренції. Сьогодні для промислових підприємств необхідна організаційна реструктуризація для перетворення виробничих комплексів у гнучкі структури з широким асортиментом товарної продукції, які зможуть швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Реалізація організаційної перебудови функціонування підприємств забезпечується шляхом:

– об'єднання учасників єдиного технологічного процесу в бізнес одиниці, котрі відповідають за рівень витрат та якість виготовленої продукції (вітчизняний досвід – науково – виробничі об'єднання);

– укрупнення відділів заводоуправління (наприклад, об'єднання відділів маркетингу, постачання та збуту у відділ логістики);

– оновлення та перенавчання кадрів.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі дослідження було встановлено, що адаптація – це ступінь освоєння нових «правил гри», способів виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства в принципово іншому зовнішньому середовищі, метою якої є забезпечення максимального рівня економічної безпеки за допомогою підвищення ефективності використання ресурсів, забезпечення балансу інтересів із суб'єктами зовнішнього середовища, зміцнення чи збереження його ринкових позицій. Основними елементами адаптації як інструменту забезпечення економічної безпеки підприємства є: адаптивна реакція підприємства(означає зміну стратегічних орієнтирів внаслідок змін умов економічного середовища) і безпосередньо адаптація(передбачає проведення структурних змін внутрішніх підрозділів підприємства чи зміну їх параметрів).

Адаптація підприємств до змін супроводжується застосуванням різних методів управління, націлених на досягнення кінцевих результатів виробничої діяльності. На практиці дана адаптація проводиться

шляхом інновацій у сфері організації виробництва, так звані резерви вдосконалення:

– резерви поліпшення використання основних фондів – можливість більш повного завантаження виробничих потужностей, підвищення змінності роботи устаткування;

– резерви підвищення якості продукції – поліпшення техніко-економічних параметрів виробів, що випускаються;

– резерви скорочення часу виробництва (скорочення виробничого циклу, зменшення розмірів виробничих запасів).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

2. Буднік М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: автореф. дис. канд. екон. наук. / М.М. Буднік/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/26219.html

3. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

4. Буднік М.М. Регіональне управління адаптацією підприємств до ринкових умов господарювання / М.М. Будніх // Актуальні проблеми державного управління (Харків, філ.). – 2000. – № 1. – С. 117–126.

5. Капітанець Ю.О. Стратегічна адаптація підприємства до зовнішнього середовища / Ю.О. Капітанець // Науковий вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 599. –257–261 с.

REFERENCES:

1. Kozachenko H.V. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia: [monohrafiia] / H.V. Kozachenko, V.P. Ponomarov, O.M. Liashenko. – K.: Libra, 2003. – 280 s.

2. Budnik M. M. Adaptatsiia promyslovykh pidpryiemstv do rynkovykh umov hospodariuvannia: avtoref. dys. kand. ekon. nauk. / M.M.Budnik/ [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/26219.html

3. Ortynskyi V. L. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstv, orhanizatsii ta ustanov: navch. posibnyk / V. L. Ortynskyi, I. S. Kernytskyi ta in. – K.: Pravova yednist, 2009. – 544 s.

4. Budnik M. M. Rehionalne upravlinnia adaptatsiieiu pidpryiemstv do rynkovykh umov hospodariuvannia / M. M. Budnikh // Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia (Kharkiv, fil.). – 2000. – # 1. – S. 117-126.

5. Kapitanets Yu. O. Stratehichna adaptatsiia pidpryiemstva do zovnishnoho seredovyshcha / Yu. O. Kapitanets // Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". – 2007. – # 599. – 257-261 s.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL MODEL OF ENTERPRISE STRATEGIC DEVELOPMENT PLANNING

У статті розглянуто різні теоретичні підходи до визначення категорії «стратегічне планування». На основі їх узагальнення та деталізації поняття запропоновано власне трактування стратегічного планування розвитку підприємства. Авторами виділено також загальні засади його реалізації та розроблено відповідну організаційну модель. На її базі виділено загальні стратегічні орієнтири діяльності вітчизняних підприємств. Застосування запропонованої моделі стратегічного планування розвитку підприємства до досліджуваного суб'єкта господарювання дозволило в якості рекомендацій сформувати стратегічно-орієнтовані напрями розвитку, які корелюються з основними модулями розробленої моделі та рекомендуються авторами до їх упровадження.
Ключові слова: *стратегія, стратегічне планування, розвиток, підприємство, організаційна модель, стратегічні орієнтири.*

В статье рассмотрены различные теоретические подходы к определению категории «стратегическое планирование». На основании их обобщения и детализации понятия предложено собственную трактовку стратегического планирования развития предприятия. Авторами выделены общие принципы его реализации и разработана соответствующая организационная модель. На её базе выделены общие стратегические ориентиры деятельности отечественных предприятий. Применение предложенной модели стратегического планирования развития предприятия к исследуемому субъекту позволило сформировать в качестве рекомендаций стратегически-ориентированные направления его развития, которые коррелируются с основными модулями разработанной модели и рекомендуются авторами к ее внедрению.
Ключевые слова: *стратегия, стратегическое планирование, развитие, предприятие, организационная модель, стратегические ориентиры.*

Different theoretical approaches to the definition of the «strategic planning» have been considered in the article. An authors' interpretation of the enterprise strategic planning has been proposed on the base of its generalization and concept detalization. Also the general principles for its implementation have been highlighted and an organizational model has been developed by the authors. Common strategic objectives of national enterprises have been selected on its base. Applying the proposed model of enterprise strategic development planning to the certain enterprise allowed to form recommendations as strategically targeted areas of development that have been correlated with the basic modules of the model and has been recommended by the authors to implementation.
Key words: *strategy, strategical planning, development, enterprise, organizational model, strategically targeted areas.*

УДК 658:334.728

Притула А.І.
студент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Міняйленко І.В.
старший викладач кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання підприємство самостійно здійснює весь комплекс планової діяльності, що забезпечує його широкими правами у визначенні та реалізації виробничої програми, шляхів розвитку виробництва, мотивації праці та відповідальності за кінцеві результати господарювання, а також передбачає усвідомлення ним важливості безперервного вивчення ринку та готовності до ринкових коливань. Все це має відображатися в планах діяльності підприємств. І саме внутрішнє середовище підприємства як пряма залежність від взаємодії попиту та пропозиції, як елементів зовнішнього середовища обумовлюють необхідність створення дієвої та динамічної системи планування і управління підприємством, здатної швидко та ефективно реагувати на ринкові потреби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію й методологію стратегічного планування внесли, насамперед, закордонні фахівці: І. Ансофф, Дж. Акофф, Р. Бранденбург, Дж. Стейнер, Дж. Гелбрейт, У. Кінг та ін. Дослідження у сфері стратегічного планування на українських підприємствах проведені в роботах таких вітчизняних учених, як: В. Бабича, Г. Висоцького, В. Герасимчука, Л. Довгань, І. Лукінова, В. Пономаренка, які розглядають розвиток стратегічного планування з урахуванням особливостей національної економіки. Вагомий внесок у побудову обґрунтованої послідовності дій при формуванні механізмів стратегічного планування зробили також вітчизняні автори З. Шершньова і С. Оборська, які доповнили раніше запропоновані моделі коректним описом складових кожного з етапом. Власне висвітлення проблеми вибору моделі стратегічного планування, її теоретичне та практичне значення обумовили необхідність проведення даного дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну кількість публікацій, що стосуються теми статті, і авторитет перелічених науковців та важливість їхніх наукових праць, існує нагальна потреба у проведенні додаткових досліджень. Найперше потребують уваги аспекти розроблення організаційної моделі стратегічного планування розвитку підприємств та значимість її реалізації для українських підприємств. А оскільки в сучасних умовах господарювання стратегічне планування носить частковий і несистемний характер, дане дослідження набуває особливої вагомості та актуальності.

Постановка завдання. Метою статті є розробка теоретичних положень і методичних засад організації технології стратегічного планування розвитку

Таблиця 1

Основні визначення поняття «стратегічне планування»

Визначення поняття «стратегічне планування»	Автор
Адаптивний процес, за допомогою якого здійснюються регулярне розроблення та корекція системи досить формалізованих планів, перегляд системи заходів щодо їх виконання на основі безперервного контролю й оцінки змін, що відбуваються зовні і всередині підприємства.	Шершньова З. Є., Оборська С. В. [2, с. 151]
Управлінський процес створення і підтримки стратегічної відповідності між цілями підприємства, його потенційними можливостями і шансами на успіх.	Нємцов В. Д., Довгань Л. Є. [63, с. 203]
Сучасна модифікація внутрішньофірмового планування; процес формування місії та цілей підприємства, вибір специфічних стратегій для визначення й одержання необхідних ресурсів та їх розподілу з метою забезпечення ефективної роботи підприємства у майбутньому.	Балабанова Л. В. [7, с. 286]
Планування, що не підпорядковується під бажаний результат, а саме є інструментом вироблення цілей.	Макаренко Т. І. [6, с. 19]
Вибір напрямку і організація діяльності, які дозволяють досягати поставлених цілей навіть у випадку непередбачуваних обставин, що негативно впливають на бізнес.	Гайдаєнко Т. А. [4, с. 113]
Регулярний організаційно-методичний системний процес розроблення та коригування системи формалізованих планів, проектів і програм, спрямований на досягнення визначених підприємством різнорівневих цілей.	Божкова В. В. [3, с. 185]

підприємств, а також надання рекомендацій щодо впровадження ефективних напрямів стратегічного планування на досліджуваному підприємстві з метою стимулювання його економічного розвитку.

Виклад основних результатів. Стратегічне планування є важливим складовим елементом успішної діяльності будь-якого конкурентоспроможного підприємства, адже воно визначає орієнтири розвитку підприємства. Саме тому обґрунтоване та виважене стратегічне планування передбачає вибір керівництвом з усіх можливих шляхів розвитку, які відкриваються перед підприємством, якомога ефективнішого та оптимального напряму.

Стратегічне планування як економічна категорія має широкий спектр тлумачень як зарубіжними, так і вітчизняними вченими (табл. 1).

Власне чітко зорганізоване гнучке стратегічне планування, що враховує динамічну та мінливу ринкову кон'юнктуру, стає потужним інструментом забезпечення розвитку підприємства та його власної позиції на ринку.

Узагальнення напрацювань вчених-економістів дозволило сформулювати власне трактування стратегічного планування розвитку підприємства, як управлінського процесу моделювання напряму розвитку та розроблення шляхів його реалізації з урахуванням вихідної позиції підприємства в галузі, що забезпечує збалансоване використання і формування потенціалу з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Причому його основна роль полягає у моделюванні його майбутньої успішної діяльності та визначенні переліку заходів, яких слід вжити вже сьогодні, аби досягти визначених стратегічних орієнтирів:

– підвищення контрольованої частки ринку, яку займає підприємство;

– передбачення вимог споживачів, більшою мірою задоволення їхніх потреб і попиту на продукцію та послуги;

– випуск продукції більш високої якості, що пов'язане із прагненням підприємства бути більш конкурентоздатним на ринку;

– забезпечення узгоджених строків поставок, що може дозволити уникнути суттєвих відхилень від плану діяльності підприємства;

– підтримання іміджу серед споживачів та партнерів підприємства;

– готовність до потенційних загрозу внутрішньому та зовнішньому середовищах, а також здатність швидко й адекватно реагувати на їхню появу;

– виявлення слабких та сильних сторін підприємства, що допоможе подолати негативні моменти та використати наявні або ймовірні можливості.

Саме вдалий стратегічний план забезпечує підприємство конкурентними перевагами у галузі його функціонування та допомагає визначити шляхи підвищення конкурентоздатності підприємства. Таким чином стратегічне планування розвитку підприємства дає можливість зосередити увагу на його основних проблемах, відкинувши при цьому другорядні, визначити й скоординувати дії по реалізації місії підприємства та його головних цілей, а також обрати способи використання необхідних для цього ресурсів.

Формуючи організаційну модель стратегічного планування розвитку підприємства дотримуватимемося наступних загальних вимог щодо побудови відповідних моделей:

– адаптованість стратегічного планування до сучасних економічних умов, що склалися у державі;

– адекватність стратегічного планування постійним змінам ринкових умов;

– дієвість стратегічного планування – відповідність стратегічного планування розвитку підприємства фактичним умовам як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства;

– обов'язкове використання ринкових інструментів з метою своєчасного перегляду вже розроблених стратегічних планів і внесення відповідних змін;

– врахування взаємозв'язку між показниками різних планів (планів модернізації та оновлення техніки і технології, покращання організації виробничого процесу, умов праці і т.п.) [5].

Зважаючи на зазначене, узагальнена організаційна модель стратегічного планування розвитку підприємства набула наступного вигляду (рис. 1). При цьому на її базі проведено оцінку і для досліджуваного нами ТОВ «Хюндай Центр Полтава», де сірими трикутниками позначено ті модулі, що потребують значної уваги та подальшого вирішення.

ТОВ «Хюндай Центр Полтава» – офіційний дилер автомобілів Hyundai у Полтавському регіоні. Сьогодні концепція просування бренду Hyundai сконцентрована на розширенні модельного ряду автомобілів, інтеграції у вищі класи преміум-сегменту автомобільного ринку. Модельний ряд Hyundai має широку лінійку від позашляховиків до міні Венів, від економічних седанів до спортивних машин, Hyundai послідовно трансформує оригінальні ідеї в унікальні автомобілі.

За попередніми дослідженнями стратегічне планування у товаристві пов'язане з реалізацією його цілей по досягненню лідерських позицій серед дилерів з продажу автомобілів у Полтавському регіоні та завантаження станції технічного обслуговування на рівні максимальних потужностей за рахунок надання якісних сервісних послуг, розширення клієнтської бази та напрацювання позитивного іміджу серед автовласників на регіональному ринку. При цьому було виявлено, що стратегічне планування ТОВ «Хюндай Центр Полтава» характеризується несистемністю, частковістю та недокументарністю.

В основу розробленої нами організаційної моделі стратегічного планування розвитку покладено наступні базові модулі, які кореспондуються для досліджуваного підприємства наступним чином:

1) цілі стратегічного планування – досягнення сталого розвитку і підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства;

2) суб'єкти стратегічного планування розвитку: за формування стратегії на підприємстві відповідають посадові особи вищої ланки управління: директор, заступник директора з продажу автомобілів, заступник з сервісу та продажу запасних частин, головний бухгалтер, які комплексно розробляю, прораховують та оцінюють модель стратегії розвитку товариства на достовірність;

3) функціональні обов'язки суб'єктів стратегічного планування розвитку:

– директор визначає концепцію розвитку підприємства, координує роботу із проектування плану розвитку, дає рекомендації, настанови, затверджує та контролює виконання розробленого стратегічного плану по всіх показниках;

– заступники директора з відділу продажу автомобілів та відділу сервісу і продажу запасних частин

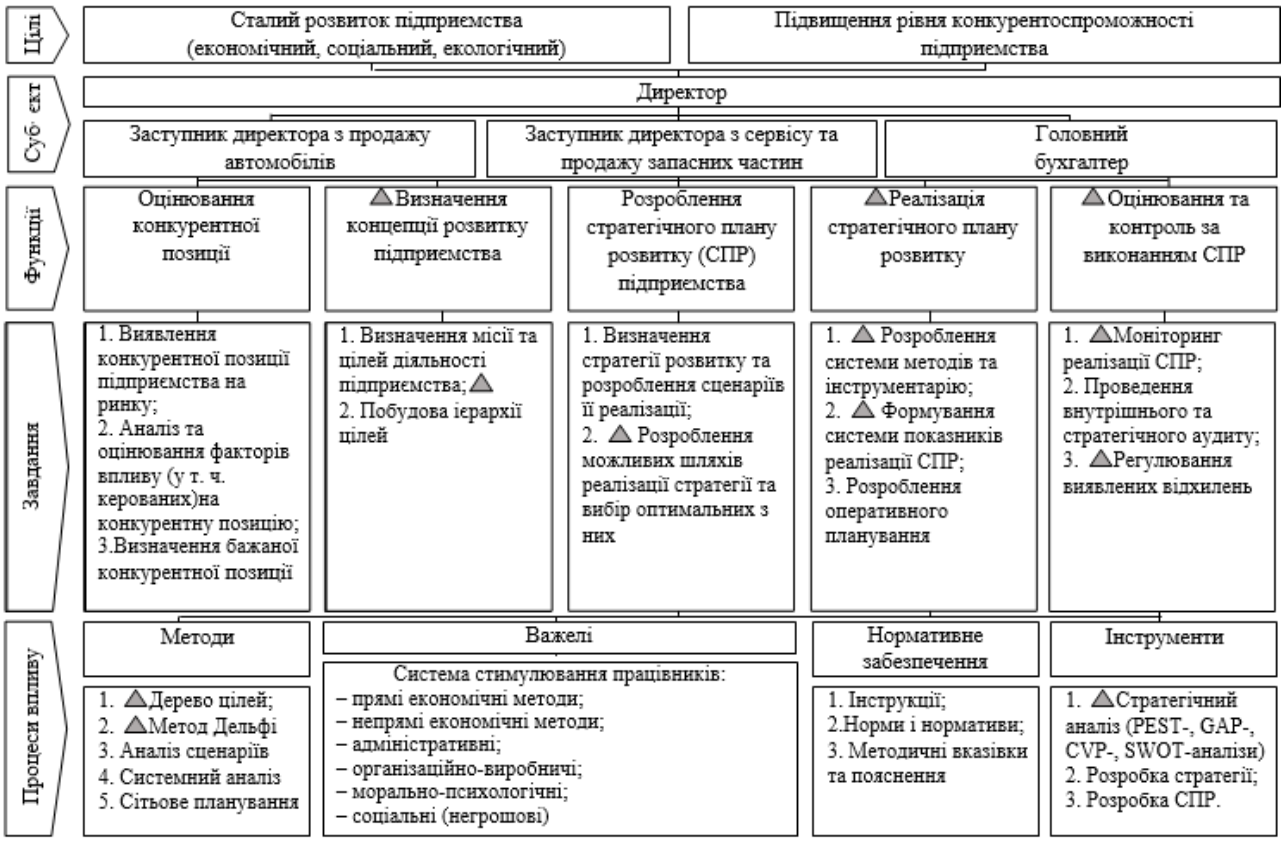

Рис. 1. Організаційна модель стратегічного планування розвитку підприємства (на базі ТОВ «Хюндай Центр Полтава»)

оцінюють конкурентні пропозиції, надають планові показники по своєму підрозділу, розробляють стратегічний план розвитку ввіреного їм відділу, а після затвердження директором реалізують та контролюють виконання плану працівниками підрозділу;

– головний бухгалтер забезпечує фінансове обґрунтування стратегічного плану розвитку, оцінює та контролює виконання;

4) завдання стратегічного плану розвитку ТОВ «Хюндай Центр Полтава»:

– визначення місії та стратегічних цілей,

– побудова ієрархії цілей,

– визначення стратегії розвитку та розроблення сценаріїв її реалізації,

– виявлення конкурентної позиції на ринку,

– аналіз та оцінювання впливу факторів на конкуренту позицію,

– визначення бажаної конкурентної позиції,

– розроблення можливих шляхів реалізації стратегії планування розвитку (СПР) і вибір найбільш оптимальних з них;

– розроблення інструментарію та системи методів,

– формування системи показників реалізації СПР,

– розроблення оперативного планування,

– моніторинг реалізації СПР,

– проведення внутрішнього та стратегічного аудиту,

– регулювання виявлених відхилень;

5) процеси впливу на формування та реалізацію СПР включають комплексну систему методів, важелів, нормативного забезпечення та інструментів впливу.

Відтак, ураховуючи той факт, що стратегічне планування на підприємстві не має чіткого вираження, доцільно було б, на нашу думку, за розпорядженням директора підприємства, закріпити розробку стратегічного плану за окремою уповноваженою особою чи групою осіб, яка б могла організувати більш злагоджений механізм функціонування стратегічного планування у товаристві, мала б доступ до всієї необхідної інформації, володіла б умінням дистанціюватися від сучасного стану справ та охоплювати масштаби поставлених цілей і завдань, що дозволило б побачити підприємство у бажаному майбутньому, а з нього, озираючись на сьогодні, збагнути, за допомогою яких саме дій та заходів можна досягнути поставлених цілей.

Окрім фінансових розрахунків до стратегічного плану мають увійти також вже розроблені на підприємстві заходи, проекти та програми, які входять до існуючої стратегії, а також плани-графіки робіт по їх виконанню.

Зважаючи ж на розроблену модель (див. рис. 1), ефективним заходом у розрізі стратегічного планування розвитку діяльності ТОВ «Хюндай Центр Полтава» вважаємо можливість упровадження CRM-системи (Customer Relationship Management – управління відносинами з клієнтами) – бізнес-стратегії підприємства, спрямованої на скорочення витрат і підвищення прибутковості шляхом акумулювання даних про клієнтів, процеси та взаємодії між ними, і на зібрання в єдине ціле всіх даних компанії [5].

Реалізація CRM-системи на базі ТОВ «Хюндай Центр Полтава» дозволить збільшити ступінь задоволення клієнтів шляхом аналізу накопиченої інформації про поведінку клієнтів, регулювання тарифної політики, налаштування маркетингових інструментів, ефективно і з мінімальною участю співробітників підприємства враховувати індивідуальні потреби клієнтів, а за рахунок оперативності обробки – здійснювати раннє виявлення ризиків і потенційних можливостей для розвитку підприємства та більш швидкого досягнення поставлених стратегічних цілей [9].

Іншим перспективним стратегічним напрямом розвитку ТОВ «Хюндай Центр Полтава» вважаємо розширення спектру продажів за рахунок авто, які працюють на альтернативному паливі, а саме: електромобілів, які останніми роками набувають усе більшої популярності серед водіїв авто.

Більше того, у європейських країнах існує навіть ціла система пільг для власників електромобілів (наприклад, уряд Німеччини обіцяє покупцям субсидії у 4 тисячі євро при купівлі електромобіля та 3 тисячі при купівлі гібриду). У нашій країні, на жаль, державна підтримка власників електрокарів відсутня, утім 16 грудня 2015 року Президентом України Петром Порошенком було підписано Закон «Про внесення змін до Закону України «Про Митний тариф України» щодо ввізного мита на електромобілі», відповідно до якого, встановлюється нульова ставка ввізного мита на транспортні засоби, оснащені електричними двигунами [1]. Реалізація норм Закону при цьому передбачає наявність передумови для зменшення ціни на електромобілі та збільшення їх питомої ваги на українському автомобільному ринку з метою сприяння охороні довкілля, забезпечення енергетичної незалежності України, а також спрощення значною мірою доступу українського населення до новітніх розробок і технологій.

Аналізуючи ж екологічний стан та загальносвітові тенденції, можемо стверджувати: що раніше ТОВ «Хюндай Центр Полтава» почне продавати електрокари, то вищими є його шанси на підвищення рівня власної конкурентоспроможності, нарощення потужностей, залучення нових клієнтів, поліпшення іміджу як серед споживачів, так і серед партнерів, а це у свою чергу не лише дозволить підприємству вистояти у період економічної нестабільності, але й зайняти провідні позиції на автомобільному ринку

Висновки з проведеного дослідження. Тож, провівши на базі запропонованої моделі аудит ефективності та оптимальності стратегічного планування розвитку ТОВ «Хюндай Центр Полтава», можемо надати наступні пропозиції:

1) доопрацювати програму стратегічного планування розвитку:

– на рівні модуля функцій – надати конкурентну пропозицію щодо вигідних умов кредитування, сервісних акцій, налагодити дисконтну систему; систематизувати стратегію розвитку; розробити систему поточного контролю за виконанням плану; деталізувати фінансові розрахунки для досягнення більшої точності та достовірності стратегічних розрахунків;

– на рівні модуля завдань: у ТОВ «Хюндай Центр Полтава» варто запровадити системний аналіз впливу змін керівних факторів на конкурентоздатність; деталізувати завдання стратегічного розвитку відповідно до обраної мети; розробити систему показників, методів та інструментів СПР (стратегії планування розвитку); оформити та належним чином затвердити стратегію розвитку;

– на рівні модуля процесів впливу: використання непрямих методів, зокрема, використання важелів кредитно-грошової та амортизаційної політики у процесі розробки та реалізації СПР.

2) реалізувати розроблену організаційну модель стратегічного планування розвитку підприємства з метою оптимізації процесу планування, детального аналізу вхідних даних, надання належного фінансового обґрунтування та посилення поточного контролю за виконанням планових показників;

3) запровадити CRM-систему (Customer Relationship Management) як дієвий корпоративний інформаційний модуль, що надає можливість автоматизувати взаємодію з клієнтами і процес продажів, а також вибудувати їх роботу таким чином, щоб отримувати максимальний результат;

4) відкрити в автосалоні відділ продажу електрокарів з метою підвищення рівня власної конкурентоспроможності, нарощення потужностей, залучення нових клієнтів, поліпшення іміджу як серед споживачів, так і серед партнерів, а це у свою чергу не лише дозволить підприємству вистояти у період економічної нестабільності, але й зайняти провідні позиції на автомобільному ринку.

Саме організаційна модель стратегічного планування має стати тим ефективним інструментом, завдяки якому вітчизняні підприємства зможуть стабілізувати власну діяльність і одержати позитивний економічний результат, забезпечивши сталий розвиток у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон «Про внесення змін до Закону України «Про Митний тариф України» від 25.11.2015 № 822-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://rada.com.ua.

2. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева; за заг. ред. З.Є. Шершньової. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.Божкова В.В. Стратегічне планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств: монографія / В.В. Божкова. – Суми: «Вид-во СумДУ», 2010. – 305 с.

3. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МБА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т.А. Гайдаенко – М.: Изд-во «Эксмо», 2005. – 480 с.

4. Кулакова С.Ю. Технології стратегічного планування діяльності підприємств України в умовах нестабільності розвитку економіки [Електронний ресурс] / С.Ю. Кулакова, А.І. Притула // Ефективна економіка. Серія «Економіка». – 2016. – № 5. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4952.

5. Макаренко Т.І. Моделювання та прогнозування у маркетингу: навч. посіб. / Т.І. Макаренко – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 160 с.

6. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / за ред. Л.В. Балабанової. – К.: Знання, 2004. – 354 с.

7. Що таке CRM система? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://call-center.crm.ua/uk.

8. Що таке CRM? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tcomtech.com.ua/prodcts/crm/shcho-take-crm.

REFERENCES:

1. Zakon «Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro Mytnyi taryf Ukrainy» vid 25.11.2015 # 822-VIII [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do resursu: http://rada.com.ua.

2. Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom: navch. posib. / Z. Ye. Shershnova,

V. M. Bahatskyi, N. D. Hetmantseva; za zah. red. Z. Ye. Shershnovoi. – K. : KNEU, 2007. – 680 s.

3. Bozhkova V. V. Stratehichne planuvannia marketynhovykh komunikatsii innovatsiinoi produktsii promyslovykh pidpryiemstv: monohrafiia / V. V. Bozhkova. – Sumy : «Vyd-vo SumDU», 2010. – 305 s.

4. Haidaenko T. A. Marketynhovoe upravlenye. Poln yi kurs MBA. Pryntsyp y upravlencheskykh reshenyi y rossyiskaia praktyka / T. A. Haidaenko – M. : Yzd-vo «Eksmo», 2005. – 480 s.

5. Kulakova S. Yu. Tekhnolohii stratehichnoho planuvannia diialnosti pidpryiemstv Ukrainy v umovakh nestabilnosti rozvytku ekonomiky [Elektronnyi resurs] / S. Yu. Kulakova, A. I. Prytula // Efektyvna ekonomika. Seriia «Ekonomika». – 2016. – # 5. – Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4952.

6. Makarenko T. I. Modeliuvannia ta prohnozuvannia u marketynhu: navch. posib. / T. I. Makarenko – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2005. – 160 s.

7. Marketynhovyi menedzhment: navch. posib. / za red. L. V. Balabanovoi. – K. : Znannia, 2004. – 354 s.

8. Shcho take CRM systema? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://call-center.crm.ua/uk.

9. Shcho take CRM? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://tcomtech.com.ua/prodcts/crm/shcho-take-crm

ВНЕШНЕЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

THE EXTERNAL INTERACTION AS AN IMPORTANT COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

УДК 336. 7

Татаринов В.В.
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики, маркетинга, социальной работы и экономической кибернетики Кременчугский институт «Университет имени Альфреда Нобеля»
Татаринов В.С.
кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры экономики, маркетинга, социальной работы и экономической кибернетики Кременчугский институт «Университет имени Альфреда Нобеля»
Луцык В.М.
аспирант
Криворожский национальный университет

В статье рассмотрено состояние взаимодействия служб экономической безопасности предприятий и внешних субъектов. Определены проблемы, сдерживающие развитие этого взаимодействия. Даны рекомендации по повышению эффективности сотрудничества участников по обеспечению экономической безопасности предприятия.
Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятия, внешнее взаимодействие, угрозы внешние и внутренние.*

У статті розглянуто стан взаємодії служб економічної безпеки підприємства і зовнішніх суб`єктів. Визначені проблеми, які стримують розвиток цієї взаємодії. Надані рекомендації щодо підвищення ефективності співробітництва учасників щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.
Ключові слова: *економічна безпека підприємства, зовнішня взаємодія, загрози зовнішні та внутрішні.*

The state of the interaction of the economic security service of the enterprise and external participant are considered. Problems that hamper the development of interaction are identified. Recommendations on increase of efficiency cooperation of participant in ensuring economic security of enterprise are given.
Key words: *economic security of enterprise, external interaction, threats external and internal.*

Постановка проблемы. Рыночная экономика создает непредсказуемые условия для деятельности украинских предприятий. В обстановке не всегда цивилизованных конкурентных отношений, несовершенства действующего законодательства, при нестабильной политической и социально-экономической ситуации, произволе фискальных органов, криминализации общества и т.п., необходимо еще на стадии создания предприятия определить меры обеспечения экономической безопасности фирмы, чтобы в последующем минимизировать или предотвратить негативное влияние возможных угроз и их последствия. В сложившейся ситуации совершенствование взаимодействия служб безопасности предприятий с внешними субъектами, по нашему мнению, может стать важным направлением для повышения уровня защиты предприятий от внешних угроз.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемой экономической безопасности предприятия в Украине занимаются украинские экономисты, в частности: Д.Д. Буркальцева, З.С. Варналий, В. Гаец, М. Григорчук, Д.В. Зеркалов, Г. Лянной, Ю. Самойленко, О.И. Судакова, В. Третьяк и другие, внесшие свой вклад в исследования проблем и подходов к вопросам формирования и совершенствования управления защитой экономической безопасности предприятия.

Постановка задачи. По нашему мнению, проблеме взаимодействия предприятий с внешними субъектами при обеспечении экономической безопасности до настоящего времени уделялось недостаточно внимания. Вместе с тем, в условиях экономической ситуации, сложившейся в Украине, эта проблема становится все острее. Решить её силами только служб экономической безопасности предприятия без тесного сотрудничества с внешними органами, организациями и службами невозможно. Поэтому исследование взаимодействия службы экономической безопасности предприятия с внешними субъектами является актуальным.

Цель статьи состоит в рассмотрении и анализе взаимодействия служб экономической безопасности предприятия с внешними субъектами и разработке рекомендаций по укреплению этого сотрудничества и повышению его эффективности.

Изложение основного материала исследования. Экономическая безопасность – это материальная база безопасности предприятия в целом. Разработка теории экономической безопасности предпринимательства находится на начальной стадии. В настоящее время в научной литературе, даже специальной, сущность теории экономической безопасности предпринимательства, его слагаемых, индикаторов раскрывается крайне редко. В определениях данная сущность выражается либо не всегда четко, либо неполно. Очень часто обеспечение экономической безопасности бизнеса сводится к противостоянию, защите от разного рода экономических преступлений. Несомненно, что это важно, но нельзя сводить понятие «экономической безопасности предприятия» лишь к такой защите [5].

В такой ситуации предприниматель задает себе вопрос: «Что такое экономическая безопасность предприятия?» Существует множество определений данного понятия. Вот некоторые из них:

Экономическая безопасность предприятия (ЭБП) – это состояние его защищенности от негатив-

ного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности [10].

ЭБП – это защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству [3].

ЭБП – это наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам [11].

Несмотря на конкретность подобные определения, как нам представляется, не дают полного видения о деятельности предприятия по защите его экономической безопасности.

По нашему мнению, наиболее полным можно считать такое определение:

ЭБП – это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании его ресурсов и взаимодействии с государственными и частными структурами добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и обеспечивает достижение целей бизнеса и устойчивых конкурентных преимуществ.

Такое понимание ЭБП позволяет показать, что экономически устойчивое производственное предприятие, находясь в ситуации неопределенности, непредсказуемости и угроз, имеет возможность решать как текущие, так и перспективные задачи, стоящие перед ним. Данное определение учитывает еще одну важную составляющую деятельности службы ЭБП – «внешнее взаимодействие», под которым следует понимать сотрудничество службы ЭБП с правоохранительными органами и другими организациями, которые могут способствовать укреплению ЭБП.

Для каждого предприятия существуют «внешние» и «внутренние» угрозы, которые сугубо индивидуальны и которых огромное количество. Вместе с тем указанные категории включают отдельные элементы, которые присущи практически любому субъекту хозяйственной деятельности.

К внешним угрозам можно отнести противоправную деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм и частных лиц, занимающихся промышленным шпионажем либо мошенничеством, несостоятельных деловых партнеров, ранее уволенных за различные проступки сотрудников предприятия, а также правонарушения со стороны коррумпированных элементов из числа представителей контролирующих и правоохранительных органов. К ним также можно отнести: неблагоприятное изменение политической ситуации; макроэкономические потрясения (кризисы, нарушение производственных связей, инфляция, потеря рынков сырья, материалов, энергоносителей, товаров и т.д.); изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности; неразвитость инфраструктуры рынка; использование недобросовестной конкуренции; психологические угрозы, запугивание, шантаж и физическое воздействие на персонал и их семьи; хищения материальных средств; противоправные действия конкурентов, их стремление завладеть контрольным пакетом акций; заражение компьютерных программ различного рода вирусами; противозаконные финансовые операции; чрезвычайные ситуации природного и технического характера; несанкционированный доступ конкурентов к конфиденциальной информации, составляющей коммерческую тайну; кражи финансовых средств и ценностей; повреждение зданий, помещений и многие другие.

Внутренние угрозы экономической безопасности бизнеса возникают непосредственно в сфере хозяйственной деятельности предприятия. При этом к основным факторам риска можно отнести: низкий уровень внутрифирменной дисциплины, нарушения режима сохранения конфиденциальной информации, выбор ненадежных партнеров и инвесторов, отток квалифицированных кадров, неверную оценку квалификации кадров, их низкую компетентность; недостаточную патентную защищенность, аварии, пожары, взрывы, перебои в энерго -, водо- и теплоснабжении, выход из строя вычислительной техники, зависимость ряда руководителей от уголовного мира; низкий образовательный уровень руководителей; существенные упущения, как в тактическом, так и в стратегическом планировании, связанные, прежде всего, с выбором цели, неверной оценкой возможностей предприятия, ошибками в прогнозировании и т.п. [6].

Обеспечение экономической безопасности компании начинается с выбора между двумя стратегиями:

1. Создание собственной службы ЭБП, которое начинается с выбора ключевой фигуры – руководителя, обладающего высоким уровнем компетенции и доверия. При такой стратегии вся конфиденциальная информация сосредоточена в узком кругу системы ЭБП и это можно считать безусловным преимуществом данной стратегии.

2. Передача функций обеспечения ЭБП предприятия в аутсорсинг. В таком случае ЭБП может обеспечиваться внешними организациями, профессионально специализирующимися в данной области, в форме абонентского обслуживания или оказания разовых услуг.

Внутреннее взаимодействие службы ЭБП, осуществляется, прежде всего, со следующими подразделениями предприятия: финансово-экономический

отдел; бухгалтерия, отдел маркетинга, секретариат и служба делопроизводства, службы внутреннего аудита и контроля. Однако на практике этот перечень может быть гораздо шире. Необходимость такого взаимодействия вызвана рядом причин:

– во-первых, подразделения предприятия – это его внутренняя среда, которая может быть объектом угроз как внешних, так и внутренних; одна из задач службы ЭБП – защита от этих угроз;

– во-вторых, подразделения предприятия, являясь его внутренней средой, могут становиться источником угроз как сами по себе, так и во взаимодействии с внешней средой; одна из задач службы ЭБП – устранение (уменьшение) этих угроз;

– в-третьих, подразделения предприятия – это мощный высокопрофессиональный ресурс; одна из задач деятельности службы ЭБП – эффективное его использование данного ресурса;

– в-четвертых, подразделения предприятия имеют в своем распоряжении громадный массив информации; одна из задач информационного обеспечения ЭБП – собрать ее воедино, проанализировать и использовать.

Однако, если защита от внутренних угроз является, в основном, внутренним делом предприятия, то его защита от внешних угроз практически не может осуществляться без хорошо налаженного сотрудничества с другими организациями и предприятиями. Она связана с решением проблем правового, социального, административного, макроэкономического и политического характера, которые решить самому предприятию не под силу.

К числу задач, к решению которых службе ЭБП необходимо подключать внешние органы и организации, по нашему мнению, можно отнести:

– защита законных прав и интересов предприятия и его сотрудников;

– сбор, анализ, оценка данных и прогнозирование развития обстановки;

– изучение партнеров, клиентов, конкурентов, кандидатов на работу на предприятии;

– своевременное выявление возможных устремлений к предприятию и его сотрудникам со стороны источников внешних угроз безопасности;

– недопущение проникновения на предприятие структур экономической разведки конкурентов, организованной преступности и отдельных лиц с противоправными намерениями;

– противодействие техническому проникновению в преступных целях;

– выявление, предупреждение и пресечение возможной противоправной и иной негативной деятельности сотрудников предприятия в ущерб его безопасности;

– защита сотрудников предприятия от насильственных посягательств;

– добывание необходимой информации для выработки наиболее оптимальных управленческих решений по вопросам стратегии и тактики экономической деятельности компании;

– физическая и техническая охрана зданий, сооружений, территории и транспортных средств;

Очень многие задачи ЭБП предприятия не могут быть решены самостоятельно, без решений, принимаемых на более высоком системном уровне, и прежде всего государственном. Именно на этом уровне принимаются важнейшие политические, макроэкономические, правовые и другие решения, создающие среду безопасности производственной деятельности. Деятельность службы безопасности конкретного предприятия зависит также и от активности аналогичных подразделений конкурентных предприятий. Она создается и функционирует на основе принятых законодательных актов, зависит от возможностей приобретения средств защиты, уровня подготовки и квалификации кадров и т.д. Взаимодействие службы ЭБП с внешними организациями является важной составляющей её деятельности. Однако до настоящего времени в Украине уделяется недостаточно внимания законодательному и организационному обеспечению этого взаимодействия, что, безусловно, сказывается на эффективности работы служб ЭБП. Все это требует принятия неотложного комплекса мер по усовершенствованию системы внешних связей службы ЭБП.

Суть ЭБП с точки зрения системного подхода заключается в том, что каждый из ее элементов существует и развивается не изолированно, а вместе с другими, и поэтому каждый элемент (служба ЭБП) является причастным к получению конечного результата – эффективной работы государственной системы экономической безопасности.

Службы ЭБП по роду своей деятельности вынуждены контактировать с различными государственными органами обеспечения охраны порядка и безопасности: органами внутренних дел, налоговыми службами, таможенными органами, органами юстиции и т.д. При этом предметом такого взаимодействия могут быть самые различные вопросы, связанные с защитой государственной и коммерческой тайны, противодействием экономической разведке и промышленному шпионажу и, что особенно важно в условиях современной Украины, связанные с участием в борьбе с преступностью, особенно с организованной. Как правило, взаимодействие с государственными структурами происходит тогда, когда исчерпываются полномочия негосударственных структур.

В процессе повседневной деятельности следует уделять постоянному взаимодействию службы ЭБП с правоохранительными органами, которое может осуществляться по следующим направлениям:

1. Кадровое взаимодействие. Государственные органы могут проверить кандидатов на работу в службу ЭБП. Также возможна подготовка с помощью правоохранительных органов работников служб ЭБП.

2. Информационное взаимодействие. Безусловно, необходим обмен взаимной информацией о способах совершения противоправных действий,

потенциально опасных лицах и лицах, находящихся в розыске.

3. Организационное взаимодействие. Возможны ситуации создания системы совместного противодействия незаконной деятельности.

Важное значение для минимизации негативных последствий возникших угроз играет своевременное и оперативное информирование правоохранительных органов об обнаружении правонарушений вообще и преступлений в частности.

Вместе с тем, решение проблемы совместной деятельности сопряжены со значительными трудностями. С одной стороны, до настоящего времени между службами ЭБП и отдельными службами территориальных органов полиции (ТОП) продолжают сохраняться элементы взаимного недоверия, базирующиеся на противопоставлении частных детективных и охранных структур государственным правоохранительным органам. В числе основных аргументов обычно указываются: «связь криминальных явлений и организованной преступности с частной детективной и охранной деятельностью; причастность частных охранников и детективов к совершению преступлений».

В сфере информационного взаимодействия ТОП и служб ЭБП, по мнению руководителей вышеуказанных служб с обеих сторон, существует много недостатков:

– низкий уровень взаимного информирования об установленных фактах, лицах, процессах, имеющих значение для профилактики и раскрытия преступлений и административных нарушений;

– отсутствие письменных сообщений ТОП о принятых мерах к правонарушителям, задержанным службами ЭБП;

– эпизодическое информирование сотрудников служб ЭБП о криминогенной обстановке вокруг предприятия;

– нежелание сотрудников подразделений вневедомственной охраны информировать сотрудников служб ЭБП о появлении новинок среди средств охранно-пожарной сигнализации;

– несвоевременное извещение руководителей служб ЭБП о проводимых вблизи охраняемых объектов массовых мероприятий;

– отказ сотрудников ТОП информировать руководителей служб ЭБП о лицах, замышляющих совершить преступления на охраняемом объекте;

– нежелание руководителей служб ЭБП информировать о криминогенной обстановке на предприятии;

– отсутствие информации со стороны служб ЭБП о лицах, задерживаемых на предприятии за совершенные ими правонарушения;

– отсутствие (или несвоевременное) информирование о случаях утери оружия сотрудниками служб ЭБП и т.д.

Среди руководителей ТОП и служб ЭБП имеются диаметрально противоположные мнения по поводу использования сведений оперативного характера. Устранение такого противоречия возможно только на законодательном уровне.

Имеющийся передовой опыт совместной деятельности ТОП и служб ЭБП выявляется, обобщается и распространяется на крайне низком уровне. Распространению передового опыта совместной деятельности ТОП и служб ЭБП не способствуют, по мнению руководителей, следующие обстоятельства: отсутствие специализированного печатного издания, занимающегося его распространением; нерегулярное проведение семинаров, конференций, специально посвященных распространению передового опыта [2];

– отсутствие специально выделенных сотрудников в штатах ТОП, занимающихся вопросами совместной деятельности со службами ЭБП.

Основными принципами взаимодействия здесь могут служить:

– взаимная ответственность государства и негосударственных организаций за действия, наносящие ущерб национальным интересам;

– защита государством законных интересов служб ЭБП в соответствующих сферах деятельности;

– оказание приоритетной помощи негосударственным организациям, непосредственно участвующим в обеспечении технико-экономической неуязвимости и независимости;

– уважение и соблюдение прав и свобод человека и гражданина.

В сфере информационного взаимодействия ТОП и служб ЭБП, по мнению руководителей вышеуказанных служб с обеих сторон существует много недостатков:

– низкий уровень взаимного информирования об установленных фактах, лицах, процессах, имеющих значение для профилактики и раскрытия преступлений и административных нарушений;

– отсутствие письменных сообщений ТОП о принятых мерах к правонарушителям, задержанным службами ЭБП;

– эпизодическое информирование сотрудников служб ЭБП о криминогенной обстановке вокруг предприятия;

– нежелание сотрудников подразделений вневедомственной охраны информировать сотрудников служб ЭБП о появлении новинок среди средств охранно-пожарной сигнализации;

– несвоевременное извещение руководителей служб ЭБП о проводимых вблизи охраняемых объектов массовых мероприятий;

– отказ сотрудников ТОП информировать руководителей служб ЭБП о лицах, замышляющих совершить преступления на охраняемом объекте;

– нежелание руководителей служб ЭБП информировать о криминогенной обстановке на предприятии;

– отсутствие информации со стороны служб ЭБП о лицах, задерживаемых на предприятии за совершенные ими правонарушения;

– отсутствие (или несвоевременное) информирование о случаях утери оружия сотрудниками служб ЭБП [2].

Налаженное сотрудничество с государственными органами поможет минимизировать негативные последствия возникших угроз. Этот симбиоз, несомненно, даст возможность фирме наладить эффективную работу своей системы ЭБП.

С целью повышения надежности и эффективности государственной системы в целом и её элементов в том числе, на уровне служб ЭБП, необходимо принять ряд мер законодательного и организационного порядка.

Прежде всего, необходимо разработать и утвердить «Закон Украины о безопасности», где, помимо вопросов обеспечения безопасности, был бы определен порядок взаимодействия служб безопасности предприятий с правоохранительными органами, субъектами частного сыска, налоговыми и финансовыми органами, субъектами хозяйственной деятельности и т.п.

Важным является вопрос подготовки кадров для служб ЭБП, что требует введения и развития этого направления подготовки специалистов в ведущих ВУЗах Украины.

Для повышения оперативности работы служб ЭБП в Украине необходимо создать банк данных о лицах, склонных к совершению правонарушений в экономической и финансовой сферах.

В связи с тем, что криминал в Украине постоянно совершенствует свою деятельность, необходимо создать и постоянно пополнять банк данных о новых способах совершения правонарушений в экономической и финансовой сферах.

По словам экспертов, сегодня наблюдается определенное сотрудничество частных детективных агентств с правоохранительными органами. Однако отсутствие законодательного регулирования мешает частным сыщикам работать еще более эффективно. Ведь они не являются самостоятельными процессуальными субъектами, не могут выступать от своего лица в административном, уголовном или гражданском процессе. Принятие же соответствующего нормативно-правового акта позволит частным детективам получить полноценный статус для открытого и всестороннего участия в процессуальной работе по всем направлениям.

С другой стороны повышению эффективности деятельности частных структур безопасности, по нашему мнению, могло бы поспособствовать создание «Украинского союза предприятий безопасности», целью которого было бы объединение усилий частных детективных структур, взаимная поддержка и помощь, а также установление деловых контактов с государственной системой безопасности.

Некредитоспособным признается тот партнер, у которого для получения кредита нет предпосылок, подтверждающих способность возвратить его. Служба ЭБП обязана выявлять некредитоспособных партнеров, как до заключения, так и в процессе реализации договора и своевременно информировать об этом руководство предприятия. Ненадежность делового партнера может определяться большим количеством сорванных по его вине сделок с другими фирмами; несвоевременным и некачественным выполнением условий заключенных договоров; значительным количеством в фирме ранее судимых лиц; неуважительным отношением к авторскому или патентному праву и.т.д. Способность службы ЭБП своевременно выявить хотя бы отдельные параметры ненадежности будущих или настоящих деловых партнеров в значительной степени может повлиять на степень экономической безопасности предприятия-учредителя.

Выводы из проведённого исследования. Таким образом, в результате проведенных исследований установлено, что:

1. Вопросам организации взаимодействия и сотрудничества служб экономической безопасности предприятий с внешними организациями и предприятиями в Украине уделяется недостаточно внимания.

2. Экономическая безопасность предприятия пока не имеет необходимой законодательной поддержки.

3. Деятельность значительного количества частных предприятий безопасности осуществляется без должной государственной организационной поддержки и защиты.

4. Для повышения эффективности внешнего взаимодействия служб экономической безопасности предприятий и упорядочения деятельности частных предприятий безопасности в Украине государству необходимо:

– разработать и принять «Закон Украины о безопасности» с определением порядка взаимодействия предпринимательских структур с внешними органами и организациями при обеспечении экономической безопасности предприятия;

– создать банк данных о лицах склонных к совершению правонарушений и банк данных о новых способах правонарушений в сферах экономики и финансов;

– создать «Совет по безопасности предпринимательства» при Кабинете Министров Украины как орган защиты предпринимательства и обеспечения его взаимодействия с внешними структурами безопасности;

– способствовать созданию в Украине «Союза предприятий безопасности» для объединения усилий частных детективных и охранных структур, их взаимной поддержки и установления деловых контактов с государственной системой безопасности;

– организовать подготовку кадров для служб экономической безопасности предприятий в ВУЗах Украины.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: Монографія/ З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Ноєнко. (за заг. ред. проф. З.С. Варналія). – К.: Знання України, 2011.

2. Взаимодействие органов внутренних дел с субъектами экономической безопасности предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: superinf.ru/view_helpstad.php?id=5483. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципи/ В.Ф. Гапоненко, А.П. Беспалько, А.С. Власков. – М.: Изд. «Ось-89», 2007. – 208с.

4. Зеркалов Д.В. Рейдеры. Пособие/Д.В. Зеркалов. – К.: КНТ, 2007. – 188с.

5. Лянной Г. Экономическая безопасность предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bos. dn. ua/view_ article.php? id_ article=27

6. Проблемы экономической безопасности предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: otherreferats.allbest.ru/economi/00216164_0.html

7. Самойленко Ю., Григорчук М. Економічна безпека Украіни: правовий аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. viche. info/journal/3838

8. Судакова О.І. Сучасні проблеми економічної безпеки підприємства в ринкових умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nauka. kushnir.mk.ua/?p=7896

9. Третяк В.В. Економічна безпека: сутність та умови формування/ В.В. Третяк// Економіка і держава. – 2010. – № 1. – С. 6–8.

10. Управление безопасностью предприятий в условиях рыночной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: bezopasnik.org/article/60/htm

11. Экономическая безопасность предприятия 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: mirznanii.com/a/257778/ekonomicheskaya-bezopasnost-predpriyatiya-4

REFERENCES:

1. Varnalii Z.S. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: problemy ta priorytety zmitsnennia: Monohrafiia / Z.S. Varnalii, D.D. Burkaltseva, O.S. Noienko. (za zah. red. prof. Z.S. Varnaliia).- K.: Znannia Ukrainy, 2011.

2. Vzaymodeistvye orhanov vnutrennykh del s subъektamy ekonomycheskoi bezopasnosty predpryiatyia. [Elektronn yi resurs]. – Rezhym dostupa: superinf.ru/view_helpstad.php?id=5483. Haponenko V.F. Ekonomycheskaia bezopasnost predpryiatyi. Podkhod y y pryntsypy/ V.F. Haponenko, A.P. Bespalko, A.S. Vlaskov. – M.: Yzd. «Os-89», 2007. – 208s.

4. Zerkalov D.V. Reider y. Posobye / D.V. Zerkalov. – K.: KNT, 2007. – 188s.

5. Liannoi H. Ekonomycheskaia bezopasnost predpryiatyia [Elektronn yi resurs]. – Rezhym dostupa: www.bos.dn.ua/view_article.php?id_article=27

6. Problem y ekonomycheskoi bezopasnosty predpryiatyi [Elektronn yi resurs]. – Rezhym dostupa: otherreferats.allbest.ru/economi/00216164_0.html

7. Samoilenko Yu., Hryhorchuk M. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: pravovyi aspekt [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www. viche. info/journal/3838

8. Sudakova O.I. Suchasni problemy ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva v rynkovykh umovakh [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: nauka. kushnir.mk.ua/?p=7896

9. Tretiak V.V. Ekonomichna bezpeka: sutnist ta umovy formuvannia/ V.V. Tretiak// Ekonomika i derzhava. – 2010. – #1. – S. 6-8.

10. Upravlenye bezopasnostiu predpryiatyi v uslovyiakh r ynochnoi ekonomyky [Elektronn yi resurs]. – Rezhym dostupa: bezopasnik.org/article/60/htm

11. Ekonomycheskaia bezopasnost predpryiatyia 4 [Elektronn yi resurs]. – Rezhym dostupa: mirznanii.com/a/257778/ekonomicheskaya-bezopasnost-predpriyatiya-4

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

CONCEPTUAL BASICS OF ENTERPRISE CURRENT COSTS MANAGEMENT

УДК 336.5.02

Турчак В.В.
доцент кафедри економіки
та міжнародної економіки
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету
Кульганік О.М.
к.е.н., доцент кафедри економіки
та міжнародних відносин
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті розглядається сутність та зміст управління поточними витратами підприємства. Здійснено аналіз розвитку наукової думки з проблеми управління витратами. Визначено базові концепції та методи управління витратами. Запропоновано критерії оцінки ефективності витрат.
Ключові слова: *витрати, поточні витрати, управління поточними витратами, концепція, ефективність витрат.*

В статье рассматривается сущность и содержание управления текущими затратами предприятия. Осуществлен анализ развития научной мысли по проблеме управления затратами. Определены базовые концепции и методы управления затратами. Предложены критерии оценки эффективности расходов.
Ключевые слова: *затраты, текущие расходы, управление текущими затратами, концепция, эффективность затрат.*

The essence and content of current costs management are considered in the article. Development of scientific thoughts of costs management is analyzed. The basic concepts and methods of costs management are investigated. The criteria for estimation of costs effectiveness are proposed.
Key words: *costs, operating costs, control operating costs, costs effectiveness, concept.*

Постановка проблеми. Ефективність роботи підприємства обумовлюється ступенем задоволення потреб суспільства. У той же час основою і метою діяльності будь-якого торговельного підприємства є прибуток, який визначає можливості його стратегічного розвитку і багато в чому залежить від розміру витрат. Ефективне управління витратами підприємства займає пріоритетне місце в його діяльності та передбачає регулюючий, цілеспрямований вплив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми управління витратами присвятили свої праці багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Теоретичні й методологічні основи управління витратами були відображені в наукових працях А.Ф. Аксененко, М.І. Баканова, І.А. Басманова, А.Р. Бернвальда, К.Т. Джурабаєва, В.Б. Івашкевича, М.В. Личагіна, С.А. Ніколаєвої, П.П. Новіченко, Ю.А. Новоселова, Я.В. Соколова, С.А. Стукова. Принципові питання управління витратами розглядалися в роботах З.А. Капелюк, О.І. Кліменко, Л.П. Наговіциної, К.А. Раїцького, А.А. Садєкова, А.М. Фрідмана, Л.В. Фролової, А.Д. Шеремета. Ряд питань із теми дослідження викладено в роботах зарубіжних учених: Д. Друрі, Б. Нідлза, Р. Сігела, Ч. Хорнгрена та інших.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування підходів до управління поточними витратами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах при економічної самостійності підприємств існує необхідність ефективно управляти поточними витратами. Управління витратами – це динамічний системний процес регулювання рівня витрат живої і матеріалізованої праці, що здійснюється для досягнення керуючим суб'єктом максимального прибутку відповідно до наявних ресурсів.

Метою управління витратами є їх зниження або оптимізація на одиницю виробленої продукції, підвищення рентабельності господарських процесів, видів діяльності, мінімізація співвідношення витрати/дохід, максимізація цінності для споживачів, що створюється на підприємстві, оптимізація структури та рівня ризику господарської діяльності [1, с. 51].

Формування інтересу до витрат почалося з розвитком промисловості (XIX століття), що пояснюється виникненням і зростанням багатопрофільних підприємств, поділом праці. Так Г. Метколф створив низку прийомів та методів, що дозволяють систематично визначати і аналізувати витрати, виявляти можливості підвищення продуктивності підприємства і контролювати хід виробничого процесу. Засновником наукового управління витратами є Ф. Тейлор, як вважає багато дослідників [2].

Анрі Файоль зробив вагомий внесок у формування теорії управління витратами. Формулюючи основні операції управлінської діяльності, він виділив облікову операцію, суть якої зводиться до інвентаризації, балансових відомостей, витрат виробництва, статистиці [2, с. 28–29].

Дійсний науковий інтерес до витрат проявили вчені-політекономи, праці яких пов'язані з дослідженням проблем вартості, ціни і капіталу. Зокрема, У. Петті та Д. Рікардо вказували на природну ціну або вартість, що являє собою витрати праці на виробництво товару [3, с. 41–49].

К. Маркс вперше в економічній науці дав комплексне уявлення про роль і сутність витрат у формуванні вартості товару та ролі витрат у створенні додаткової вартості. А. Маршал виявив закономірності зміни середніх витрат виробництва при збільшенні обсягів виробництва на підприємстві [4, с. 15–19].

Сучасні західні дослідники пов'язують виникнення теорії управління витратами з другою половиною XIX століття та працями англійських економістів Дж.М. Фелса і Е. Гарке. Вони зробили спробу створити систему обліку витрат, що підвищує інфор-

мативність даних та сприяє посиленню контролю. Основним нововведенням був поділ витрат на фіксовані (зараз – постійні) і змінні. Виділення із загальної маси витрат умовно-змінних багато у чому визначило можливість їх нормувати, встановлення норми використання ресурсів на певний обсяг готових виробів. Крім того, було встановлено більш точний зв'язок між витратами на виробництво готового виробу і його собівартістю, що дало можливість сформувати у майбутньому систему «стандарт-кост» [5].

Джордж Пеплер Нортон розробив систему нормування витрат по ділянках виробництва, що давало можливість визначити ефективність кожної ділянки. Джон Манн у 1891 році виділив умовно-постійні витрати або накладні (які не можуть бути безпосередньо віднесені на одиницю продукції, не пов'язані з купівлею сировини і реалізацією готової продукції). Початок XX століття характеризується подальшими нововведеннями в системі обліку та управління витратами. А.Г. Черч, американський економіст, у 1901 році здійснив поділ умовно-постійних витрат на накладні витрати на робочу силу і на загальноорганізаційні витрати [6]. Г. Емерсон вперше звернув увагу на необхідність формування самостійної інформаційної системи про витрати [7, с. 119]. Дж. Харріс у 1936 році висунув концепцію «директ-костинг» (закладення в основу собівартості лише умовно-змінних витрат) [8, с. 7].

У процесі розвитку теорії управління витратами пріоритетом стає не стільки собівартість продукції, а запобігання невиправданих витрат. Цей факт став основою створення Г. Емерсоном і Ч. Гаррісоном системи «стандарт-кост» (системи порівняння фактичних витрат з нормованими). Основною метою даної системи є визначення ефективності роботи підприємства і усунення неефективності шляхом порівняння фактичних витрат з нормованими. При цьому контроль і регулювання витрат (а не їх облік) є першочерговими функціями. Джон А. Хіггінсон у 1952 році розробив концепцію центрів відповідальності, в основу якої закладено ступінь відповідальності певних осіб за фінансові результати своєї роботи [5].

На основі аналізу сучасних вітчизняних та зарубіжних досліджень можна зробити висновок, що витрати мають вагоме значення при розгляді питань управління формуванням капіталу підприємств. Так теорія управління витратами на початку 60-х років XX століття стала самостійним напрямом теорії управління підприємством. У 70-ті роки з появою концепції управлінського обліку в розвинених країнах методи управління витратами розширюються та вдосконалюються. Зокрема, поява методу «Just-in-time» («JIT», «точно вчасно») стала органічним розвитком системи «стандарт-кост» і методів обліку за центрами відповідальності. Р.А. Хауелл і С.Р. Соусі зробили опис даного методу, незважаючи на те, що до цього аналогічна система під назвою «канбан» була впроваджена і успішно застосовувалася на японських підприємствах [9, с. 35]. В основу даної системи покладені відсотки відхилень від графіка робіт і стандартів (норм), що відрізняють її від традиційних аналітичних прийомів аналізу, пов'язаних з коефіцієнтом використання робочого часу, обладнання, продуктивності праці.

Нові методи управління накладними витратами та їх активне впровадження характеризують сучасні тенденції у сфері управління витратами. Це пов'язано зі зростанням частки накладних витрат у структурі загальних витрат. До найбільш перспективних методів управління накладними витратами можна віднести функціонально-вартісний аналіз (побудований на базі обліку витрат за функціями), бюджетування на нульовому базисі, формування цільових витрат підприємства. Особливу увагу прогресивні західні компанії почали приділяти стратегічному управлінню витратами.

У результаті систематизації концептуальних підходів до управління витратами, представлених у сучасній економічній літературі [2–4], нами встановлено, що в теорії управління витратами основними базовими концепціями є:

– концепція витратоутворюючих факторів;
– концепція ABC;
– концепція доданої вартості;
– концепція альтернативності витрат;
– концепція ланцюжка цінностей;
– концепція трансакційних витрат;
– концепція стратегічного позиціонування;
– концепція збалансованої системи показників;
– концепція економічної доданої вартості.

Аналіз даних концепцій дослідження витрат дає підстави стверджувати, що вони є неоднорідними. Частина з них пов'язана із бухгалтерським обліком та ґрунтуються на облікових характеристиках витрат; частина – розглядає витрати, як об'єкт управління переважно в економічному плані. Окремі концепції поєднують обліковий і економічний аспекти. Для досягнення більшої ефективності доцільно поєднувати декілька методів управління витратами, що призводить до ефекту синергізму.

Концепції управління витратами підприємства використовують різні методи та інструменти. Проведений аналіз еволюції підходів до управління витратами дозволяє узагальнити ці методи та представити у вигляді рис. 1. Слід зазначити, що кожен метод відрізняється від інших за змістом, характером застосування і горизонтом використання. З однієї сторони кожен з представлених методів не перешкоджає використанню інших методів. З іншої, одночасне їх застосування не завжди є можливим. Це пояснюється різною цільовою спрямованістю деяких методів, суперечливістю їх характеру [9]. Інструментами системи управління витратами є [10]:

– кількісні методи оцінки динаміки витрат;
– економіко-математичні методи;
– методи оперативної й стратегічної діагностики;
– моделювання документообігу;

– евристичні методи;
– розрахунково-аналітичні та статистичні методи;
– нормативне регулювання;
– бюджетування;
– програмно-цільові методи.

Вагоме значення у системі управління поточними витратами має оцінка їх ефективності. Відмінності поглядів вчених на сутність і методи оцінки ефективності обумовлюють необхідність аналізу, відбору, розробки і структурування критеріїв та показників економічної ефективності управління витратами.

Система показників ефективності управління витратами повинна відображати критерії оцінки ефективності:

– дієвості (оцінка оперативності прийняття рішень на основі врахування фактичних витрат та системи «стандарт-кост»;

– економічності (оцінка відношення витрат на матеріальне та моральне стимулювання до загальних витрат на мотивацію персоналу; ступінь залежності витрат з отриманими доходами);

– якості (співвідношення рівнів централізації та децентралізації провідних підприємств, що діють у схожому зовнішньому середовищу, з параметрами оцінюваного підприємства; ступінь залучення працівників підприємства в процес розробки і впровадження інновацій з мінімальними витратами часу і ресурсів на етапах виробництва і експлуатації);

– прибутковості (зіставлення рішень, прийнятих на базі системи обліку повної собівартості і системи «директ-костинг» на довгостроковий і короткостроковий періоди);

– продуктивності (виробіток, фондовіддача, матеріаловіддача, маржинальний дохід, додана вартість);

– якості трудового життя і впровадження нововведень в поєднанні з критеріями ритмічності, узгодженості, концентрації зусиль.

Оцінка ефективності управління витратами підприємства передбачає певну послідовність дій [11]:

– встановлення змісту заходу;
– визначення джерел формування ефекту;
– вибір об'єкта для порівняння;
– розрахунки ефекту по кожному джерелу;
– визначення сумарного ефекту;
– розрахунок витрат на здійснення заходу;
– визначення економічної ефективності;
– розробка шляхів підвищення ефективності.

З метою підвищення ефективності управління витратами необхідно: сконцентрувати зусилля на контролі витрат у місцях їх виникнення; по-різному обробляти дані з різних витрат; скоротити надмірну діяльність; оцінювати, як положення підприємства в цілому, так і ситуацію в усіх сферах діяльності; аналізувати систему витрат у нерозривному зв'язку з аналізом системи розробки та впровадження інновацій.

Множинність методів оцінки ефективності дозволяє здійснювати вибір, застосовуючи суб'єктивний підхід у залежності від професійних характеристик керівників, цілей оцінки, зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємств [12].

Істотну роль у виборі та впровадженні системи оцінки ефективності управління витратами відіграють існуючі системи обліку і контролю, інформаційна

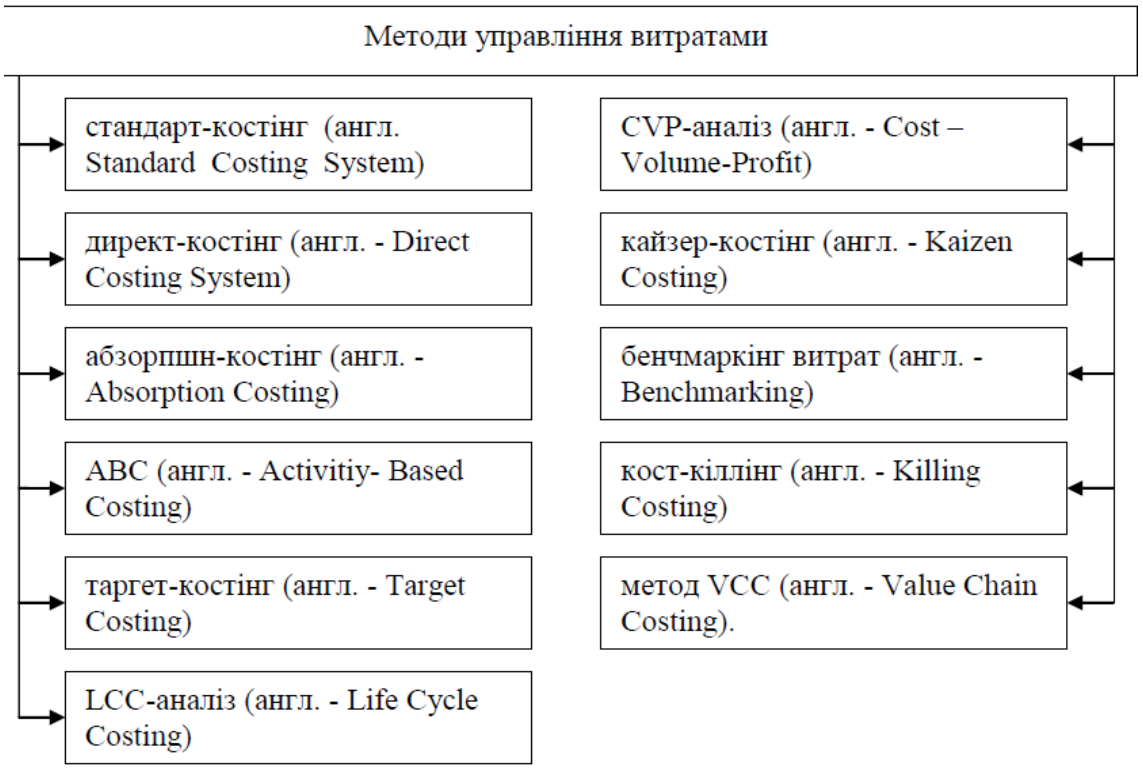

Рис. 1. Методи управління витратами підприємства

Рис. 2. Логічна схема управління поточними витратами

система підприємства, наочність переваг системи в аспекті витрат і результатів.

При здійсненні управління на підприємствах необхідно враховувати заходи, які сприяють оптимізації таких витрат, і брати до уваги тип очікуваного ефекту. Збільшення витрат у процесі функціонування підприємства посилює увагу керівників і власників до аналізу їх розмірів і динаміки, метою якого є розробка заходів по їх відносного зниження. Цьому сприяє накопичення інформації про витрати в системі управлінського обліку.

Управління витратами являє собою динамічний процес, що включає управлінські дії, спрямовані на досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Узагальнення літературних джерел дозволяє уточнити поняття «управління поточними витратами». На нашу думку, це система взаємопов'язаних і взаємообумовлених процесів, що надають цілеспрямований вплив за допомогою різних методів на величину і структуру поточних витрат. Система взаємопов'язаних і взаємообумовлених процесів являє собою цілі, функції, принципи та методи управління, що застосовуються (рис. 2). Здійснювати управління поточними витратами можна на різних стадіях управлінського циклу: попереднє управління; оперативне управління; контроль.

На наш погляд, найбільш ефективно розпочинати процес управління поточними витратами з планування діяльності та здійснювати його регулярно. У свою чергу, діяльність підприємства залежить від змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі і тим самим обумовлює різноманіття проблем управління поточними витратами.

З метою максимізацію віддачі від ресурсів управління поточними витратами повинно здійснюватися системно. При цьому система управління витратами вирішує низку завдань, серед яких найбільш вагоме значення мають:

– контроль господарської діяльності;

– збір та аналіз інформації про витрати;

– визначення тенденцій змін обсягу, рівня, структури витрат у відношенні до обсягу виробництва та на одиницю продукції;

– нормування витрат за елементами, видами продукції та підрозділами;

– планування витрат за елементами, видами продукції та підрозділами;

– пошук резервів оптимізації витрат.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, управління поточними витратами являє собою процес цілеспрямованого формування витрат за видами, місцями та носіями. В основі системи управління витратами лежить постійний контроль їх рівня, визначення чинників економії та нормування ресурсів, планування, облік та аналіз витрат, стимулювання їх зниження. Застосування системного підходу лежить в основі процесу управління витратами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тюкавкин Н.М. Управління витратами / Н.М. Тюкавкін // Управлінський облік. – 2008. – № 3. – С. 50–51.

2. Хвостикова В.А. Управление затратами производственных предприятий: [монография] / В.А. Хвостикова. – Воронеж: Воронежский гос. технический ун-т, 2012. – 149 с.

3. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання: монограф. / Череп А.В. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2012. – Ч. 1. – 366 с.

4. Сорвина О.В. Развитие теории и методологии управления производственными затратами предприятия для разработки оперативных и стратегических решений: [монография] / О.В. Сорвина. – М.: Финансы и кредит, 2012. – 141 с.

5. Елкин С.Е. Системный аспект управления организационными изменениями / Сибирский торгово-экономический журнал. – РГТЭУ, 2012. – № 16. – С. 15–17.

6. Сейтумеров М.С. Механизмы управления себестоимостью продукции и поиск путей ее снижения на основе зарубежного опыта: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.Nbuv.gov.ua/portal /socgum/knp/161/knp161_57–60.pdf.

7. Котенко Т.Ю. Аналіз витрат як складова управління на підприємствах будівельної галузі / Т.Ю. Котенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 118–121.

8. Калинина Н.М. Концепция интегрированного контроллинга: регионально – отраслевой аспект / Вестник Омского университета. Серия экономика. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2012. – № 4. С. 6–10.

9. Дощич Г.А. Дослідження актуальних проблем управління витратами підприємства / Г.А. Дощич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Economics/10_120778.doc.htm

10. Бурмака М.М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі): [монографія] / М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 204 с.

11.Дробязко С.І. Основні характерні риси сучасних методів управління витратами / С.І. Дробязко // «Бюлетень Міжнародного Нобелевського економічного форуму»: наук. видання. – Дніпропетровськ. – 2012. – № 1 (5). – Том 2. – С. 107–115.

12. Городкова С.А. Управление затратами субъектов хозяйствования: состояние и трансформация системы: монография / С.А. Городкова. – Чита: РИК ЗабГУ, 2012. – 207 с.

REFERENCES:

1. Tiukavkyn N.M. Upravlinnia vytratamy / N.M. Tiukavkin // Upravlinskyi oblik. – 2008. – #3. – S. 50-51.

2. Khvostykova V.A. Upravlenye zatratamy proyzvodstvenn ykh predpryiatyi: [monohrafyia] / V. A. Khvostykova. – Voronezh: Voronezhskyi hos. tekhnycheskyi un-t, 2012. – 149 s.

3. Cherep A.V. Upravlinnia vytratamy subiektiv hospodariuvannia: monohraf. / Cherep A.V. – Kh. : VD «INZhEK», 2012. – Ch. 1. – 366 s.

4. Sorvyna O.V. Razvytye teoryy y metodolohyy upravlenyia proyzvodstvenn ymy zatratamy predpryiatyia dlia razrabotky operatyvn ykh y stratehycheskykh reshenyi: [monohrafyia] / O.V. Sorvyna. – M.: Fynans y y kredyt, 2012. – 141 s.

5. Elkyn S.E. Systemn yi aspekt upravlenyia orhanyzatsyonn ymy yzmenenyiamy / Sybyrskyi torhovo-ekonomycheskyi zhurnal. – RHTEU, 2012. – # 16. – S. 15-17.

6. Seitumerov M.S. Mekhanyzm y upravlenyia sebestoymostiu produktsyy y poysk putei ee snyzhenyia na osnove zarubezhnoho op yta: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.Nbuv.gov.ua/portal / socgum/knp/161/knp161_57-60.pdf .

7. Kotenko T.Yu. Analiz vytrat yak skladova upravlinnia na pidpryiemstvakh budivelnoi haluzi / T.Yu. Kotenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – # 6. – S. 118–121.

8. Kalynyna N.M. Kontseptsyia yntehryrovannoho kontrollynha: rehyonalno – otraslevoi aspekt / Vestnyk Omskoho unyversyteta. Seryia ekonomyka. – Omsk: Yzd-vo OmHU, 2012. – # 4. S.6-10.

9. Doshchych H.A. Doslidzhennia aktualnykh problem upravlinnia vytratamy pidpryiemstva / H.A. Doshchych [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Economics/10_120778.doc.htm

10. Burmaka M.M. Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva (na prykladi pidpryiemstv budivelnoi haluzi): [monohrafiia] / M.M. Burmaka, T.M. Burmaka. – Kharkiv: KhNADU, 2011. – 204 s.

11. Drobiazko S.I. Osnovni kharakterni rysy suchasnykh metodiv upravlinnia vytratamy / S.I. Drobiazko // «Biuleten Mizhnarodnoho Nobelevskoho ekonomichnoho forumu» : nauk. vydannia. – Dnipropetrovsk. – 2012. – #1 (5). – Tom 2. – S. 107-115.

12. Horodkova S.A. Upravlenye zatratamy subъektov khoziaistvovanyia: sostoianye y transformatsyia system y: monohrafyia / S. A. Horodkova. – Chyta: RYK ZabHU, 2012. – 207 s.

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ
THE FORMATION OF STAFF SOCIAL RESPONSIBILITY

УДК 338.658:330.11

Ушкальов В.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Метою дослідження є визначення напрямів розвитку соціальної відповідальності персоналу промислових підприємств та в подальшому – формування на їх основі системи заходів щодо підвищення соціальної відповідальності компанії. До основних напрямів розвитку соціальної відповідальності персоналу віднесені: формування корпоративної культури організації на основі соціальних цінностей; системне формування у персоналу уявлень про етичні аспекти його рішень та соціальну корисність діяльності; розвиток соціальних мотивів; інтеграція індивідуальних цінностей до структури соціальних цінностей організації; формування системи підтримки соціально відповідальної поведінки; формування готовності до прийняття соціально відповідальних рішень та здійснення соціально відповідальних дій.

Ключові слова: *соціальна відповідальність, управління персоналом, розвиток персоналу, підприємство, персонал.*

Целью исследования является определение направлений развития социальной ответственности персонала предприятий, и в дальнейшем – формирование на их основе системы мероприятий по повышению социальной ответственности компании. К основным направлениям развития социальной ответственности отнесены: формирование корпоративной культуры организации на основе социальных ценностей; системное формирование у персонала представлений об этических аспектах принимаемых решений и социальной полезности деятельности; развитие социальных мотивов; интеграция индивидуальных ценностей в структуру социальных ценностей организации; формирование системы поддержки социально ответственного поведения; формирование готовности к принятию социально ответственных решений и осуществлению социально ответственных действий.

Ключевые слова: *социальная ответственность, управление персоналом, развитие персонала, предприятие, персонал.*

The aim of research study is definition the characteristics and development trends in social responsibility of industrial enterprises, and formation system of measures concerning enhance social responsibility on their basis.

The main areas of development of social responsibility are: the formation of a corporate culture on the social values basis; the systemic formation staff's understanding of the ethical aspects of decisions taken; the development of social motives; integration of individual values into the structure of the organization's social values; the formation of a system for supporting socially responsible behavior; the formation of readiness for taking socially responsible decisions and carrying out socially responsible actions.

Key words: *social responsibility, human resource management, staff development, enterprise, staff.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах соціальна відповідальність стає не тільки запорукою суспільного розвитку, а й конкурентною перевагою підприємства, гарантом стабільності держави та одночасно – ресурсом особистісного зростання людини. Тож прийняття на себе соціальної відповідальності обумовлене не тільки запитом суспільства та суспільними потребами, а й економічними перевагами, що отримує підприємство у стратегічній перспективі. Втім, рішення про впровадження підприємством певної моделі соціальної відповідальності висуває перед менеджментом підприємства й нові завдання, де одним з найважливіших слід вважати трансляцію соціальної відповідальності від менеджменту до персоналу. Якісне та швидке вирішення цього питання надає можливості підприємству значно покращити власну ділову репутацію та отримати інші зиски, що пов'язані з використанням людського ресурсу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним та методичним аспектам формування соціальної відповідальності підприємства присвячені роботи таких науковців, як: Віссер В., Маттен Д., Колот А.М., Грішнова О.А., Брінцева О.Г., Благов Ю.Є. та інших [1; 2]. Втім, акцентуючи увагу на організаційних питаннях впровадження соціальної відповідальності на підприємстві, переважно розглядаються стратегічні аспекти формування соціальної відповідальності підприємства. При цьому практично поза увагою залишилися питання розвитку соціальної відповідальності персоналу підприємства, як одного з ключових суб'єктів соціальних процесів. Зважаючи на те, що формування відповідальності є міждисциплінарною галуззю, певні методичні та практичні напрацювання можуть бути запозичені з таких наукових галузей, як соціальна психологія, педагогіка, філософія, етика, право. Проте, їх ефективне та системне використання потребує подальшого дослідження напрямів формування соціальної відповідальності персоналу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення напрямів формування соціальної відповідальності персоналу підприємств.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на широке поширення феномену соціальної відповідальності, у наукових колах відсутнє єдине розуміння цього явища. Більшість дослідників погоджуються, що соціальна відповідальність – це добровільна ініціатива, рішення та поведінка, що мають задовольняти трьом критеріям концепції сталого розвитку суспільства: забезпечувати економічне зростання, соціальний розвиток та збереження навколишнього середовища [1]. Виходячи з розуміння відповідальності, як здатності людини в ситуації свободи вибору реалізувати поведінку, що гарантовано призведе до отримання бажаного результату [3], відповідно,

соціальну відповідальність персоналу можливо визначити, як добровільне прагнення та спроможність у власній діяльності гарантувати досягнення соціально значимих результатів.

Стандарт соціальної відповідальності ISO 26000:2010, що покликаний допомогти кампаніям здійснити перехід до соціально відповідальної діяльності, і який окреслює основні проблеми, які організації необхідно вирішити, в аспекті впровадження соціальної відповідальності персоналу залишається недостатньо розробленим. Керуючись його положеннями, соціальна відповідальність персоналу виглядає значно звуженою і представленою лише фрагментарно у розділі 2 «Права людини», розділі 3 «Трудові практики» та розділі 4 «Навколишнє середовище» [4]. Більшість з представлених у стандарті проблем не можуть розглядатися, як напрями добровільної соціальної відповідальності персоналу, оскільки в них ключовим суб'єктом виступає менеджмент компанії. Інші існуючі стандарти у сфері соціальної відповідальності (SA8000, GRI, AA1000) також не визначають методичних підходів до формування соціальної відповідальності персоналу.

Сучасні підходи до формування соціальної відповідальності, що склалися у закордонному науковому та бізнес-середовищах – ринковий, державного регулювання, «зацікавлених осіб» та «корпоративної совісті» – у першу чергу спрямовані на формування мотивації соціально відповідальної поведінки менеджменту компанії [5]. Проблема необхідності формування соціально відповідальної поведінки персоналу має різну ступінь актуальності, що визначає значні відмінності у практичних результатах, що отримуються при їх застосуванні.

Так ринковий підхід, що заснований на ідеології конкурентної боротьби, вимагає від менеджменту компанії соціально відповідальних рішень для отримання кращої ділової репутації, аніж у конкурентів [5; 6]. Власна відповідальність персоналу формується також усвідомленням конкуренції на ринку праці, матеріальною винагородою та страхом втрати робочого місця. Персонал за цього підходу постає, як інструмент реалізації соціальної відповідальності, проте, не є її активним суб'єктом.

Підхід з позицій державного регулювання передбачає високий ступінь регламентації соціально відповідальної поведінки, що визначається діючими законами та законодавчими актами [1]. За таких умов кількість детермінованих законодавством соціально відповідальних дій значно збільшується, проте, відбувається зменшення кількості ситуацій вільного вибору дій. Тобто, відбувається зменшення свободи, а отже – і можливості для формування відповідальної поведінки. Відповідальність за цього підходу практично ототожнюється з такими властивостями, як дисциплінованість, повага до законів, покірність, старанність.

Підхід до формування соціальної відповідальності з позицій «зацікавлених осіб» передбачає рівноправну участь персоналу з іншими стейкхолдерами у процесах виявлення та вирішення соціальних проблем [5]. Розуміння взаємної корисності є значним посилювачем мотивації до соціально відповідальних дій, проте, потребує наявності узгоджених уявлень про справедливий обмін, значною мірою залежить від ступеня розвитку риторики, значно обмежує коло ситуацій, де персонал має можливість приймати рішення, а отже – нівелює як поняття його свободи, так і відповідальності.

Найбільш гостро постає проблема формування соціальної відповідальності персоналу лише у підході «корпоративної совісті»: притаманний переважно азійським компаніям, цей підхід має на меті формування соціальної відповідальності компанії через створення корпоративної культури сімейного типу, яка серед провідних цінностей має соціально відповідальну поведінку та самоідентифікації працівника з компанією [7]. Формування корпоративної культури передбачає створення системи організаційних атрибутів та їх застосування у процесі навчання й соціалізації персоналу. Формалізованим уособленням організаційних принципів та норм виступає корпоративний кодекс компанії, а практичними засобами реалізації виступають: навчальні заходи, соціальні програми, система методів стимулювання діяльності, методи формування корпоративного духу та організаційного мікроклімату.

Втім, формування соціальної відповідальності за такого підходу має швидше ймовірнісний характер, оскільки часто залишає поза увагою соціально-психологічні особливості індивіда і базується на уявленні про домінуюче прагнення індивіда до соціального прийняття шляхом наслідування групової поведінки і групових норм (конформізм). З огляду на те, що підхід «корпоративної совісті» поширений саме у країнах, де традиційним елементом ментальності є конформна поведінка, його застосування в середовищах з нонконформною поведінкою викликає певні труднощі та часто не є ефективним. Саме тому для подальшої технологізації формування соціальної відповідальності персоналу доцільно більш детально розглянути соціально-психологічні механізми формування відповідальності, які мають інші джерела її забезпечення.

Важливо зазначити, що виконання соціально відповідальних дій ще не є ознакою сформованості соціальної відповідальності як особистісної риси індивіду. Соціально відповідальні дії людина може виконувати, знаходячись під тиском зовнішнього середовища, тобто діяти ситуативно обумовлено. Зрозуміло, що при зміні зовнішніх умов це ймовірно призведе до втрати соціальної орієнтації в діяльності.

Також соціальна відповідальність працівника не є притаманною лише його професійній діяльності: рішення, що стосуються соціально-екологічних аспектів існування певної спільноти чи організації можуть прийматися працівником і за межами безпо-

середньо професійної сфери. Так на імідж і ділову репутацію фірми можуть вплинути поведінка і вчинки працівника на відпочинку чи займається улюбленим хобі. Таким чином, завданням формування соціальної відповідальності персоналу має стати формування стійкого особистісного новоутворення, що було б засноване на пріоритетності соціальних мотивів та цінностей, і яке б активувалося у ситуаціях вибору варіантів поведінки в діяльності на підприємстві та за його межами.

В основу формування соціальної відповідальності може бути покладена структура, яку пропонує Гроза Е.Н. Її утворюють три складові: гносеологічна (знання про корисність і необхідність соціально орієнтованих дій, розуміння етики ситуації, прогнозування наслідків), праксеологічна (наявність умінь, що дозволяють оцінювати та здійснювати соціально відповідальні дії) та аксіологічна (сформовані готовність до соціальних дій, а також соціальні мотиви та цінності особистості) [8]. Такий підхід дозволяє окреслити напрями методичного забезпечення роботи з формування соціальної відповідальності персоналу, проте потребує конкретизації змісту та урахування низки супутніх факторів.

Формування у працівника уявлень про етичні аспекти його рішень та соціальну корисність діяльності у професійній та позапрофесійній сферах є найбільш методично розробленим напрямом роботи з персоналом. Цей компонент структури соціальної відповідальності персоналу забезпечується традиційними і більш сучасними навчальними заходами, на кшталт тренінгів, семінарів, інструктажів, іншої просвітницької та інформаційної роботи. Він не потребує радикальних змін у діяльності кадрових підрозділів підприємства і може бути сформований відповідно до місцевої та галузевої специфіки.

Більшу складність у практичній реалізації представляє другий компонент – праксеологічний. Формування умінь прийняття соціально відповідальних рішень у складних та невизначених умовах вимагає пошуку універсальних когнітивних інструментів, що вимагає вироблення у персоналу аналітичного мислення й можливо визначення кола типових морально-етичних проблемних ситуацій, де ці інструменти будуть застосовуватися персоналом найчастіше. Отже, актуальним є дослідження морально-етичних проблем, що є типовими для виробничих та позавиробничих процесів, і на цій основі – формування навчальних курсів з розвитку умінь щодо їх подолання.

Найбільш складним та нетривіальним для кадрових служб підприємства є забезпечення мотивації соціальної відповідальності, готовності до соціально відповідальних дій та прийняття персоналом соціальних цінностей. Існуюче розмаїття представлених у теоріях мотивації мотивів дозволяє впевнено стверджувати, що значна частка мотивів діяльності є індивідуальними, егоїстичними і не є соціальними мотивами. Спроби безпосередньо впливати на актуальні мотиви зміною зовнішніх стимулів та умов перебування працівника, в більшості випадків не дають тривалого ефекту, є нестійкими і в багатьох випадках потребують значної кількості вільних ресурсів.

Окремим напрямом формування соціальної відповідальності слід визначити формування системи підтримки соціальної діяльності: на відміну від системи мотивів, що спричиняють активність індивіда, ця група афективно-емоційних, вольових та когнітивних чинників обумовлює продовження розпочатих дій, забезпечує їх якість та оперативну корекцію. Це означає необхідність побудови системи соціальної підтримки діяльності (системи соціальних зв'язків у мікрогрупах, що позитивно оцінюють соціальну активність), формування емоційного внутрішньоорганізаційного фону та системи особистісних переконань.

Значний вплив на мотивацію здійснює наявна у працівника система цінностей. Цінності виступають в якості генералізованих критеріїв, за допомогою яких індивід здійснює оцінку варіантів у ситуації вибору. Зміна цінностей призводить до зміни мотивації. Проте, впливати на цінності індивіда – є ще більш складним завданням, оскільки цінності є значно стійкішим особистісним формуванням, аніж мотиви, їх формування здійснюється задовго до початку професійної діяльності, їх зміна може відбуватися лише за специфічного збігу зовнішніх та внутрішніх умов [9].

Перспективним напрямом роботи з формування цінностей на підприємстві може стати не зміна, а інтеграція цінностей персоналу, їх «укрупнення» до цінностей організаційних. Це можливо шляхом проведення комплексної інформаційно-просвітницької роботи щодо організації процесів самопізнання та тренінгів з розвитку особистісного потенціалу, що дозволяють трансформувати цінності шляхом усвідомлення їх місця в структурі ідентичності [10].

Окремим напрямом роботи з персоналом є формування готовності до прийняття соціально відповідальних рішень та здійснення соціально відповідальних дій. Готовність як інтегральний мобілізаційний компонент у структурі діяльності базується на актуальних потребах особистості та наявних уміннях у реалізації методів, що їх забезпечують, проте, не зводиться до них, а є характеристикою внутрішнього стану спрямованості, уваги та реактивності на зміни у зовнішньому оточенні. Відповідно сформована готовність передбачає володіння сенсорною здатністю до оцінки поточної ситуації та розрізнення в ній морально-етичної та соціально відповідальної складової.

Висновки. Таким чином, напрямами формування соціальної відповідальності у персоналу соціально відповідального підприємства слід уважати формування корпоративної культури організації на основі соціальних цінностей; системне формування у персоналу уявлень про етичні аспекти його рішень та

соціальну корисність діяльності; розвиток соціальних мотивів; інтеграцію індивідуальних цінностей до структури соціальних цінностей організації; формування системи підтримки соціально відповідальної поведінки; формування готовності до прийняття соціально відповідальних рішень та здійснення соціально відповідальних дій. Формування та розвиток визначених ключових елементів у роботі з персоналом забезпечить підприємству швидкий перехід до соціально відповідальної діяльності, підвищить ефективність її внутрішніх процесів, зменшить ризики, пов'язані з поведінкою персоналу, та сприятиме зростанню ділової репутації. Подальші дослідження варто зосередити на побудові моделі формування соціальної відповідальності персоналу з урахуванням структури кадрового складу, специфіки галузі та масштабів виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The A to Z of Corporate Social Responsibility / W. Visser, D. Matten, M. Pohl, N. Tolhurst (eds.). – NY: John Wiley & Sons. – 2008. – 576 p.

2. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ. – 2012. – 501 с.

3. Прядеин В.П. Ответственность как системное качество личности: учеб. пособие / В.П. Прядеин. – Екатеринбург: Уральский государственный педагогический университет. – 2001. – 209 с.

4. Международный стандарт ISO 26000:2010. Guidance on social responsibility [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smartcons.org/photoz/downloadfiles/ISO_26000_%28Rus%29-draft.pdf

5. Жмай А.В. Анализ современных подходов к социальной ответственности бизнеса: возможности применения в Украине / А.В. Жмай, Н.В. Орлова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 7. Частина 1. – С. 19–23.

6. Перекрестов Д.Г. Корпоративная социальная ответственность: вопросы теории и практики: монография / Д.Г. Перекрестов, И.П. Поварич, В.А. Шабашев / М.: Академия Естествознания. – 2011. – 437 с.

7. Шеляпин В.Н. Формирование корпоративной культуры организации: теоретический аспект / В.Н. Шеляпин, Г.А. Федотова // Вестник Новгородского государственного университета. – 2012. – № 70. – С. 62–65.

8. Гроза Е.Н. Развитие социальной ответственности у работников учреждений социального обслуживания [Электронный ресурс] / Е.Н. Гроза // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2012. – № 12. – С. 50–57.

9. Непомнящая Н.И. Ценностность как личностное основание: Типы. Диагностика. Формирование / Н.И. Непомнящая. – М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Изд. НПО «МОДЭК». – 2000. – 176 с.

10. О`Коннор Дж. Введение в нейролингвистическое программирование. Новейшая психология личного мастерства / Дж. О`Коннор, Дж. Сеймор. – М.: ФАИР ПРЕСС. – 2008. – 288 с.

REFERENCES:

1. The A to Z of Corporate Social Responsibility / W. Visser, D. Matten, M. Pohl, N. Tolhurst (eds.). – NY : John Wiley & Sons, 2008. – 576 r.

2. Sotsialna vidpovidalnist: teoriia i praktyka rozvytku : monohrafiia / [A. M. Kolot, O. A. Hrishnova, O. H. Brintseva ta in.] ; za nauk. red. d-ra ekon. nauk, prof. A. M. Kolota. – K. : KNEU, 2012. – 501 s.

3. Priadeyn V. P. Otvetstvennost kak systemnoe kachestvo lychnosty : ucheb. posobye / V. P. Priadeyn. – Ekaterynburh : Uralskyi hosudarstvenn yi pedahohycheskyi unyversytet, 2001. – 209 s.

4. Mezhdunarodn yi standart ISO 26000:2010. Guidance on social responsibility [Elektronn yi resurs]. – Rezhym dostupa : http://smartcons.org/photoz/downloadfiles/ISO_26000_%28Rus%29-draft.pdf

5. Zhmai A. V. Analyz sovremenn ykh podkhodov k sotsyalnoi otvetstvennosty byznesa: vozmozhnosty prymenenyia v Ukrayne / A. V. Zhmai, N. V. Orlova // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – 2014. – Vyp. 7. Chastyna 1. – S. 19 – 23.

6. Perekrestov D. H. Korporatyvnaia sotsyalnaia otvetstvennost: vopros y teoryy y praktyky : monohrafyia / D. H. Perekrestov, Y. P. Povarych, V. A. Shabashev / M. : Akademyia Estestvoznanyia, 2011. – 437 s.

7. Sheliapyn V. N. Formyrovanye korporatyvnoi kultur y orhanyzatsyy: teoretycheskyi aspekt / V. N. Sheliapyn, H. A. Fedotova // Vestnyk Novhorodskoho hosudarstvennoho unyversyteta. – 2012. – # 70. – S. 62–65.

8. Hroza E. N. Razvytye sotsyalnoi otvetstvennosty u rabotnykov uchrezhdenyi sotsyalnoho obsluzhyvanyia [Elektronn yi resurs] / E. N. Hroza // Vestnyk Cheliabynskoho hosudarstvennoho pedahohycheskoho unyversyteta. – 2012. – #12. – S. 50–57.

9. Nepomniashchaia N. Y. Tsennostnost kak lychnostnoe osnovanye: Typ y. Dyahnostyka. Formyrovanye / N. Y. Nepomniashchaia. – M. : Moskovskyi psykholoho-sotsyaln yi ynstytut; Voronezh : Yzd. NPO «MODEK», 2000. – 176 s.

10. O`Konnor Dzh. Vvedenye v neirolynhvystycheskoe prohrammyrovanye. Noveishaia psykholohyia lychnoho masterstva / Dzh. O`Konnor, Dzh. Seimor. – M. : FAYR PRESS, 2008. – 288 s.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

FACTORS INFLUENCING THE FORMATION AND EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE CASH FLOW

УДК 338.58:65.014

Чижишин О.І.
к.е.н., доцент кафедри
фундаментальних
та спеціальних дисциплін
Чортківський навчально-науковий
інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського навчально-наукового
інституту підприємництва і бізнесу

В статті розглянуто вплив факторів на формування та ефективність здійснення руху грошових коштів на підприємстві. У ході дослідження виявлено ряд чинників, які впливають на структуру грошових факторів. Виокремлено також їх класифікаційні ознаки з метою точкового впливу на сфери їх виникнення. Як результат пропонується фінансовим менеджерам підприємства вчасно реагувати на виявлені фактори, щоб їх вплив не став згубним для діяльності підприємства.
Ключові слова: *фактори, грошові кошти, підприємство, формування, ефективність.*

В статье рассмотрено влияние факторов на формирование и эффективность осуществления движения денежных средств на предприятии. В ходе исследования выявлен ряд факторов, которые влияют на структуру денежных факторов. Выделены также их классификационные признаки с целью точечного воздействия на сферы их возникновения. В результате предлагается финансовым менеджерам предприятия своевременно реагировать на выявленные факторы, чтобы их влияние не стал губительным для предприятия.
Ключевые слова: *факторы, денежные средства, предприятие, формирования, эффективность.*

The article discusses factors influence the formation and efficiency of cash flow in the company. The study identified a number of factors that affect the structure of monetary factors. Isolate their classification criteria for the purpose of acupressure on their area of origin. As a result of proposed financial enterprise managers to respond to the identified factors to influence them not become detrimental to the enterprise.
Key words: *factors, cash, company formation, efficiency.*

Постановка проблеми. Важливе значення для ефективного управління грошовими потоками на підприємстві має організація грошових потоків підприємства з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Одним з ключових управлінських завдань, які постають перед керівництвом підприємства, є організація руху матеріальних і грошових потоків. У сучасних умовах при високому рівні інфляції затримка у отриманні грошових коштів веде до їх швидкого знецінення, а нераціональне використання – до падіння доходності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні концептуальні уявлення про грошові потоки та теоретико-методологічні основи грошових потоків розглянуто у роботах вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: Л.А. Берстайн., І.О. Бланк, М.Д. Білик, І.Л. Кузнєцова, Ю.М. Воробйов, О.В. Завгородня, Г.В. Савицька та інші. Ними зроблено значний внесок при розгляді цих питань, але проблему впливу факторів на зміну грошових потоків розглянуто поверхнево.

Формування цілей статті. В умовах фінансової кризи особливу увагу варто приділяти питанням управління грошовими потоками підприємства. З одного боку, необхідно забезпечити максимум надходжень за певний період часу, а з іншого – якомога ефективніше використовувати грошові засоби, які має підприємство. Тому важливо визначити фактори, які впливають на формування грошових потоків підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фактори, які впливають на зміну грошового потоку, можуть класифікуватися за різними ознаками, але основною класифікаційною ознакою можна вважати поділ усіх факторів на внутрішні і зовнішні. І.А. Бланк виділяє по сім зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на формування грошових потоків. До зовнішніх факторів він відносить:

1) кон'юнктуру товарного ринку;
2) кон'юнктуру фінансового ринку;
3) систему оподаткування підприємств;
4) сформовану практику кредитування постачальників і покупців продукції (правила ділового обороту);
5) систему здійснення розрахункових операцій господарюючих суб'єктів;
6) доступність фінансового кредиту;
7) можливість залучення коштів безоплатного цільового фінансування [1, с. 79].

Серед внутрішніх факторів виділяються наступні:

1) стадію життєвого циклу, на якій знаходиться підприємство;
2) тривалість операційного та виробничого циклів;
3) сезонність виробництва та реалізації продукції;
4) амортизаційну політику підприємства;
5) невідкладність інвестиційних програм;
6) коефіцієнт операційного левериджу;
7) фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства [1, с. 79].

Саме такі фактори виділяє й І.Д. Кузнєцова, але у запропонованій нею системі факторів перше місце посідають внутрішні фактор. Т.С. Колмикова поділяє усі фактори на три групи.

До внутрішніх вона відносить:

– забезпечення підприємства фінансовими ресурсами;
– стан виробничо-економічного потенціалу;
– організаційна структура підприємства;
– кваліфікаційний і професійний склад персоналу.

Вона виділяє зовнішні фактори, які регулюються підприємством:

– рівень попиту (цінове регулювання, якість товару, упаковка, рекламна діяльність, канали розподілу, сервісне обслуговування, місцезнаходження підприємства, товарний асортимент);

– дії конкурентів;

– поведінка постачальників і споживачів.

До макроекономічних факторів належать:

– економічне середовище (оподаткування, рівень інфляції та ділової активності, перспективи розвитку галузі, валютний курс, рівень доходів населення, державний бюджет);

– демографічне середовище (рівень народження та старіння населення, міграція, занятість жінок, співвідношення міського та сільського населення);

– політичне середовище;

– нормативно-законодавче регулювання підприємницької діяльності;

– культурні особливості (національні традиції, система цінностей, мода);

– релігійне вірування;

– інтенсивність науково-технічного розвитку;

– природні умови та екологічні обставини [3, с. 53].

М.Д. Білик зауважує, що платіжна криза в Україні зумовлена «витратним» характером економіки:

сукупні витрати в країні значно перевищують сукупні доходи. Це пояснюється насамперед тим, що підприємства не здатні генерувати позитивний грошовий потік від операційної діяльності [4, с. 224]. У зв'язку з цим вона розглядає такі фактори, що визначають грошові потоки вітчизняних підприємств.

До зовнішніх факторів слід віднести:

– загальну платіжну кризу в країні;

– низький рівень виробництва;

– розвиток науки і техніки;

– низьку купівельну спроможність населення;

– неврегульованість правового забезпечення;

– недосконалість податкової політики;

– неплатоспроможність підприємств.

До внутрішніх факторів належать:

– висока частка умовно-постійних витрат у собівартості;

– енерготрудомісткість та ресурсовитратність наявних технологій;

– низька якість продукції в поєднанні з її високою ціною;

– «тінізація» частини господарського обороту;

– брак джерел довгострокового фінансування капіталовкладень;

– низький рівень управління дебіторською заборгованістю та виробничими запасами.

Варто зазначити, що поділ факторів на зовнішні та внутрішні є умовним, оскільки існує зворотний зв'язок: криза на макрорівні спричиняє кризу на мікрорівні, і навпаки [4, с 224].

Виходячи з вищенаведеного, можна доповнити даний перелік факторів, об'єднавши їх у групу фінансових факторів, які утворюють «фінансовий кругообіг» підприємства. Результати класифікації фінансових факторів наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Фінансові фактори, які впливають на грошові потоки підприємства

Зовнішні	Внутрішні
Фінансова політика	Фінансова стратегія підприємства
Стан фінансової системи	Необхідність інвестицій
Податкова політика держави	Залучення інвесторів
Кредитна політика	Амортизаційна політика підприємства
Практика здійснення розрахункових операцій	Тривалість фінансового циклу
Цільове фінансування або довгострокові безвідсоткові позики	Система розрахунків з контрагентами Фінансовий левередж Ризик грошових потоків Платоспроможність підприємства Вартість капіталу Забезпечення підприємства фінансовими ресурсами

Фактори, об'єднані у дану групу, досить численні й різнорідні. Їхній вплив на грошові потоки підприємства виявляється у операційній, інвестиційній, фінансовій діяльності. Необхідність враховувати вплив цих факторів настійно вимагає формування об'ємної й оперативної інформаційної бази. Розглянемо найбільш значущі фактори. Зовнішні фінансові фактори формування грошових потоків:

1. Фінансова політика. Фінансова політика держави має безпосередній вплив на грошові потоки підприємства. Це виявляється у стимулюванні підприємницької активності, обмеженні монополізму, регулюванні конкуренції, розробці порядку організації антикризового управління.

2. Стан фінансової системи. Фінансова система країни включає в себе три основні підсистеми: державні фінанси, фінанси підприємств і фінанси домашніх господарств. Фінанси підприємств складають основну частину фінансів, фактично це вихідна ланка фінансової системи країни. Тому всі зміни у фінансах підприємства пов'язані зі змінами у фінансовій системі держави. Матеріальною основою фінансів підприємств є кругообіг капіталу, який в умовах товарно-грошових відносин набуває форму грошового обороту. Таким чином, фінанси підприємств – це грошові відносини з приводу формування, використання та розподілу фінансових ресурсів. Під фінансовими ресурсами розуміють сукупність коштів, які знаходяться в розпорядженні підприємства та призначені для виконання його фінансових зобов'язань, що реалізуються у трьох нижчеперелічених грошових потоках, які відображають грошове господарство підприємства.

Рівень управління дебіторською заборгованістю та виробництва у вартісній формі: регулювання

грошових потоків підприємства; формування фінансових ресурсів; використання фінансових ресурсів.

Отже, і фінансова система країни загалом може бути охарактеризована рухом фінансових ресурсів і потоками грошових коштів, що пов'язують між собою агентів фінансових відносин. Ці відносини виявляються у вигляді прямих і зворотних фінансових потоків, що встановлюють відносини між підприємствами, фірмами і урядами, банками, компаніями інших країн, фондами і міжнародними фінансовими центрами.

3. Податкова політика держави. Податки, збори, виплати у позабюджетні фонди та Пенсійний фонд складають значну частину обсягу вихідного грошового потоку підприємства. Кожен податок має свій законодавчо встановлений термін оплати, його недотримання тягне за собою нарахування пені. Вихідний грошовий потік зі сплати податків і внесків до фондів має жорстко встановлений графік розподілу в часі, і його невиконання дорого обходиться підприємству.

Будь-які зміни в податковій системі, як, наприклад, поява нових податків і зборів, зміна ставок і баз оподаткування, скасування або надання податкових пільг, зміна термінів оплати податків, визначають відповідні зміни у обсязі та характері негативного грошового потоку підприємства.

4. Кредитна політика. Отримання кредиту формує вхідний грошовий потік підприємства, а повернення позикових коштів та відсотків за ними – його вихідний грошовий потік. Можливість отримання кредиту визначається загальним станом справ на ринку кредитних ресурсів. Велика частина українських підприємств воліє залучати банківські кредити для покриття недостатності власних оборотних коштів, ніж проводити додаткову емісію акцій або облігацій.

5. Практика здійснення розрахункових операцій. Система розрахунків підприємства включає в себе основні елементи: готівкові та безготівкові розрахунки. Готівкові розрахунки – платежі готівкою підприємств та фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги), а також за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна. Безготівкові розрахунки – основний вид грошових розрахунків. Діючим законодавством з організації грошового обороту в країні передбачено основні форми здійснення безготівкових грошових операцій.

Найбільша частка безготівкових платежів здійснюється за допомогою платіжних доручень.

6. Цільове фінансування або довгострокові безвідсоткові позики. Цільове фінансування отримують в основному державні підприємства, промислові підприємства інших форм власності отримують цільове фінансування під конкретні договори. Під впливом цього фактора формується чистий вхідний грошовий потік.

До внутрішніх фінансових факторів, які впливають на формування грошових потоків відносять:

1. Фінансова стратегія підприємства. Мова йде про управління фінансами підприємства з позицій прийнятного співвідношення рівня ризику та прибутковості фінансової діяльності. Існує три підходи до формування активів підприємства з точки зору грошових потоків: консервативний, помірний і агресивний [5, с. 154–155].

Вибір того чи іншого підходу визначає порядок формування та структуру грошових потоків підприємства, тобто залучення коштів з різних джерел і витрачання коштів за різними напрямками.

2. Необхідність інвестицій.

Вони служать основою для розширеного відтворювального процесу;

– активізації інноваційної діяльності;

– підвищення якості продукції й забезпечення її конкурентоспроможності; оновлення номенклатури й асортименту товарів та послуг;

– зниження витрат на виробництво і збут продукції; збільшення обсягу реалізації та прибутку.

Саме інвестування коштів значно збільшує вихідний грошовий потік підприємства.

3. Залучення інвесторів. Наявність у підприємств потреби розвитку та модернізації виробничо-технічної бази, здійснення будівельних робіт, проведення науково-технічних розробок і досліджень передбачає наявність додаткових джерел фінансування, тобто повинен бути сформований додатковий вхідний грошовий потік. Інвестиційна привабливість підприємства дуже важлива щодо розширення кола інвесторів. При покращенні інвестиційної привабливості підприємства інвестори, які вже працюють з підприємством, можуть вкладати в нього додаткові кошти, що значно збільшить вхідний грошовий потік.

4. Амортизаційна політика підприємства. Обрані підприємством методи амортизації основних засобів, а також терміни амортизації нематеріальних активів створюють різну інтенсивність амортизаційних потоків, які коштами безпосередньо не обслуговуються.

Це породжує хибну точку зору, що амортизаційні потоки до грошових потоків відношення не мають.

Разом з тим амортизаційні потоки, їх обсяг і інтенсивність, будучи самостійним елементом формування ціни продукції, істотно впливають на обсяг позитивного грошового потоку підприємства у складі основного його компонента – надходження грошових коштів від реалізації продукції. Вплив амортизаційної політики підприємства виявляється в особливостях формування його чистого грошового потоку. При здійсненні прискореної амортизації активів у складі чистого грошового потоку зростає частка амортизаційних відрахувань і відповідно знижується (але не у прямій пропорції через дії «податкового щита») частка чистого прибутку підприємства.

5. Тривалість фінансового циклу. Управління фінансовим циклом, його оптимізація – одна з осно-

вних задач управління грошовими потоками. В основі розрахунку потоків грошових коштів лежить оцінка тривалості фінансового циклу.

Шляхи скорочення тривалості фінансового циклу пов'язані зі скороченням тривалості виробничого циклу, зменшенням періоду обороту дебіторської заборгованості та збільшення періоду обороту кредиторської заборгованості.

Всі ці фактори неоднозначно впливають на формування циклів грошових потоків в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства.

Тому фінансова служба зобов'язана враховувати їх у процесі управління грошовими потоками та оперативно реагувати на можливі коливання в припливі та відтоці грошових коштів.

6. Система розрахунків з контрагентами. Даний фактор впливає як на вихідний (при закупівлі сировини, матеріалів, оплату послуг), так і на вхідний (при реалізації товарів, робіт, послуг) грошові потоки підприємства у часі. Система розрахунків з покупцями та постачальниками може бути побудована на умовах передоплати, на умовах готівкового платежу, а також на умовах відстрочки платежу (тобто надання комерційного кредиту). У вітчизняній практиці спостерігається тісний взаємозв'язок між обсягом коштів, що спрямовуються у розрахунки (тобто є у розпорядження боржників у вигляді товарних позик), і обсягом позикових коштів. Важливою характеристикою розрахунків є середній термін їх здійснення. Терміни розрахунку характеризують темпи товарно-грошового обороту, оборотність капіталу в частині, відверненій у розрахунки.

Вітчизняна практика показує, що половина підприємств розраховується зі своїми споживачами в термін до шести місяців – такий термін розрахунку є середнім в умовах української економіки.

7. Фінансовий леверидж показує ступінь використання підприємством позикових коштів. Що більшою мірою підприємство фінансується за рахунок одержання позик, то більшою мірою використовується фінансовий леверидж.

Залучаючи позикові кошти, власники підприємства мають можливість контролювати більш значні потоки грошових коштів і реалізувати більш вигідні інвестиційні проекти, незважаючи на те, що частка власного капіталу в загальній сумі джерел коштів може залишатися відносно невеликою.

8. Ризик грошових потоків. Підприємство здійснює господарську діяльність в умовах невизначеності, ймовірність досягнення намічених результатів може варіюватися в широких межах. В умовах ринкової економіки управління грошовими потоками нерозривно пов'язане з багатьма ризиками.

Ризик може бути визначений, як ймовірність того, що прогнозовані події не відбудуться (не здійсняться обіцяні явні платежі; отримані грошові потоки виявляться меншими за прогнозовані).

У літературі практично не зустрічається визначення ризику грошового потоку, а розглядається поняття «фінансовий ризик», як ймовірність виникнення втрат фінансових ресурсів. Однак, під ризиком грошових потоків варто розуміти ймовірність виникнення несприятливих наслідків у формі зменшення вхідних і збільшення вихідних грошових потоків у ситуації невизначеності умов здійснення фінансових операцій.

Вплив ризиків грошових потоків на результати діяльності підприємства дуже великий. Тому виділення основних ризиків грошових потоків, їх класифікація, а також методика оцінки та способи усунення або мінімізації їх впливу є обов'язковими елементами системи управління грошовими потоками підприємства.

9. Платоспроможність підприємства. Велике значення для підтримки платоспроможності підприємства має збалансованість позитивних і негативних грошових потоків у сумі та за часом виникнення [6, с. 398].

Для цього необхідно проводити постійний моніторинг рівномірності та синхронності формування позитивних і негативних грошових потоків, для цього можна застосовувати спосіб зіставлення динамічних рядів і графічний метод.

10. Вартість капіталу. За допомогою грошового потоку оцінюється вартість бізнесу, при цьому грошовий потік розглядається як найважливіше джерело генерування корпоративної вартості. Теперішня вартість очікуваного майбутнього грошового потоку може використовуватися, як критерій оцінки вартості підприємства в рамках концепції максимізації доходів власників.

11. Забезпечення підприємства фінансовими ресурсами. Необхідною умовою забезпечення безперервного процесу виробництва є наявність фінансових ресурсів у підприємства. В.М. Федосов уважає, що фінансове забезпечення – це структурна підсистема фінансово-кредитного механізму, система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфер суспільства.

Воно здійснюється у трьох формах: самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування [7, с. 33].

12. Рівень управління дебіторською заборгованістю та виробничими запасами. Погашення дебіторської заборгованості є одним із напрямів формування грошових надходжень від операційної діяльності підприємства. Для кожного підприємства велике значення має відбір потенційних покупців і визначення умови оплати продукції, що передбачаються в контрактах. Відбір здійснюється за допомогою неформальних критеріїв: дотримання платіжної дисципліни в минулому, прогнозні фінансові можливості покупця з оплати ним обсягу продукції, рівень поточної платоспроможності, рівень фінансової стійкості, еконо-

мічні та фінансові умови підприємства виробника (затовареність, ступінь потреби в готівки тощо) [8, с. 183].

Висновки з проведеного дослідження. При гострому дефіциті коштів формування та управління грошовими потоками з урахуванням впливу всіх вищевикладених зовнішніх і внутрішніх факторів є найважливішим завданням для фінансового менеджменту підприємства. Дослідження перелічених факторів дозволить оцінити зовнішні можливості та внутрішні резерви формування грошових потоків підприємства у процесі розробки політики управління ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга. – 2003. – 496 с.

2. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками / И.Д. Кузнецова. – Иваново: ИГХТУ. – 2008. – 193 с.

3. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: [учебное пособие] / Колмыкова Т.С. – М.: ИНФРА-М. – 2009. – 204 с.

4. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]. – К.: КНЕУ, 2005. – 592с.

5. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга,. – 2003. – 448 с.

6. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та шляхи підвищення: [монографія] // за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант. – 2013. – 470 с.

7. Федосов В.М. Бюджетний менеджмент: [підручник] / [В.М. Федосов, В.М. Опарін, Л.Д. Сафонова та ін.]; за заг. ред. В.М. Федосова. – К.: КНЕУ. – 2004. – 864 с.

8. Кошельок Г.В. Управління дебіторською заборгованістю / Г.В. Кошельок // Вісник Донецького національного університету: зб. наук. статей. Сер. В: Економіка і право. – Вип.1. – Винниця: ДоНУ. – 2015. – С. 183–186.

REFERENCES:

1. Blank Y.A. Upravlenye fynansovoi stabylyzatsyei predpryiatyia / Y.A. Blank. – K. : Nyka-Tsentr, Elha, 2003. – 496 s.

2. Kuznetsova Y.D. Upravlenye denezhn ymy potokamy / Y.D. Kuznetsova. – Yvanovo : YHKhTU, 2008. – 193 s.

3. Kolm ykova T.S. Ynvestytsyonn yi analyz : [uchebnoe posobye] / Kolm ykova T.S. – M.: YNFRA-M, 2009. – 204 s.

4. Bilyk M.D. Finansovyi analiz : [navch. posib.] / [M.D. Bilyk, O.V. Pavlovska, N.M. Prytuliak, N.Yu. Nevmerzhytska]. – K.: KNEU, 2005. – 592s.

5. Blank Y.A. Upravlenye aktyvamy y kapytalom predpryiatyia / Y.A. Blank. – K. : Nyka-Tsentr, Elha, 2003. – 448 s.

6. Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta shliakhy pidvyshchennia : [monohrafiia] // za zah. red. d-ra ekon. nauk, prof. O.H. Yankovoho. – Odesa: Atlant, 2013. – 470 c.

7. Fedosov V.M. Biudzhetnyi menedzhment : [pidruchnyk] / [V.M. Fedosov, V.M. Oparin, L.D. Safonova ta in.]; za zah. red. V.M. Fedosova. – K.: KNEU, 2004. – 864 s.

8. Koshelok H.V. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu / H.V. Koshelok // Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu:zb. nauk. statei. Ser. V: Ekonomika i pravo. – Vyp. 1. – Vynnytsia: DoNU. – 2015. – S. 183–186.

ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО КОШИКУ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

FORMING OF CONSUMER BASKET IN UKRAINE AND ABROAD

УДК 331.107

Шостак Л.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Данечкіна А.О.
студентка
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Дана стаття присвячена проблемі формування та функціонування споживчого кошику в Україні та за кордоном в умовах економічної нестабільності.
Ключові слова: *споживчий кошик, закордон, Верховна Рада, народ.*

Данная статья посвящена проблеме формирования и функционирования потребительской корзины в Украине и за рубежом в условиях экономической нестабильности.
Ключевые слова: *потребительская корзина, заграница, Верховная Рада, народ.*

This article is sanctified to the problem of forming and functioning of consumer basket in Ukraine and abroad in the conditions of economic instability.
Keywords: consumer basket, abroad, Verkhovna Rada, people.

Вступ. Економіка держави залежить від величезної кількості складових. Яка буде економіка, такий і розвиток та рівень життя населення. Зокрема, цією складовою являється і споживчий кошик. Під споживчим кошиком ми розуміємо певний набір товарів, річного (місячного) споживання для громадянина, з чого можна побачити і визначити рівень розвитку країни.

Структуру і норми споживчого кошика було затверджено Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення».

Актуальність досліджень. Розрахунки які ми ведемо за споживчим кошиком дають нам можливість розраховувати такі показники, як мінімальна зарплата та мінімальні пенсії країни, саме це і говорить нам про те, що вивчення споживчого кошика на сьогодні є актуальним питання. Варто зазначити, що актуальність даного дослідженням полягає в тому, що сучасний споживчий кошик не враховує життєво необхідні продукти. Наведу елементарний приклад: у 2017 році радіоприймач не є необхідним і враховувати його, як на мене, не потрібно. Краще звернути увагу на такі прилади, як мобільний телефон. Без якого сьогодні ми не уявляємо свого життя.

Це обов'язкова процедура, так як споживчий кошик перестав функціонувати, як соціальний стандарт для того, щоб визначити достатні рівень життя українця. Він слугує лише базою лише для обрахунку соціальний гарантій, що є не правильним.

Якщо звернутися до історії досліджень споживчого кошика, то слід наголосити що цей «об'єкт економіки» виникло в 1990-х роках. І з чого можна зробити висновок, що дослідження споживчого кошику не набуло такого широкого поширення у працях науковців. Проте можна згадати декілька прізвищ: О. Пищуліна, С. Бурлуцький, С. Мірошниченко. Візьмемо до прикладу дослідження кандидатки економічних наук О. Пищуліної, про формування споживчого мінімум. Як відомо ці два об'єкта, споживчий кошик і споживчий мінімум, безпосередньо пов'язані. Саме вона висунула на огляд таку проблему, як не відповідність українського споживчого кошика до реальних потреб людини. Її стаття в журналі «Експерт» говорила про те, що «різниця вартості кошику критичного споживання продуктів харчування в різних містах України коливалася до 30–36%, суттєво відрізняється вартість транспортних, комунальних та інших послуг» [11].

Її праці зосереджують увагу на тому, щоб при створенні нового споживчого кошика зосереджували увагу на товарах мінімального споживання, освіти та охорони здоров'я.

Але на нашу думку, цього обговорення та дискусії з приводу цього питання було недостатньо. Так як і на сьогодні проблема формування кошика являється актуальною.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні споживчий кошик є необхідністю осучаснення прожиткового мінімуму, яка зазначалася Міністром соціальної політики на засіданні Верховної Ради від 27.02.2013 р.[2], а також окремими депутатами, які вносили законопроекти щодо удосконалення Закону України «Про прожитковий мінімум» [3], [4].

Нагадаю, що споживчий кошик включає в себе мінімальний набір продуктів харчування, послуг та непродовольчих товарів. В таблиці 1 ми можемо побачити порівняння рівня споживання продуктів харчування між раціональними нормами прийнятими Українським НДІ (науково-дослідницький інститут) гігієни харчування та реальні показними в Україні.

Переглянувши таблицю, ми можемо зробити плачевний висновок: на сьогодні, український споживчий кошик не включає і близько необхідного запасу продуктів харчування.

Таблиця 1

Норми і рівень споживання продуктів харчування населенням України, кг на рік [5]

Продукти	Раціональні норми споживання, рекомендовані Українським НДІ гігієни харчування МОЗ	Споживчий кошик	Різниця, у %
М'ясо та м'ясопродукти (у перерахунку на м'ясо, включаючи сало й субпродукти)	83	53	36,1 %
Молоко та молочні продукти (у перерахунку на молоко)	380	148,5	60,9 %
Яйця (шт.)	290	220	24,1 %
Риба та рибопродукти	20	13	35 %
Цукор, кондитерські вироби	38	37	2,6 %
Олія рослинна всіх видів	13	7,1	45,4 %
Картопля	124	95	23,4 %
Городина та баштанні культури	161	110	31,7 %
Фрукти, ягоди та виноград	90	64	28,9 %
Хлібні продукти (хліб, макаронні вироби в перерахунку на борошно, крупа, бобові)	101	123,4	22,2 % (більше від норми)

Останній раз вміст споживчого кошика в нашій державі змінювався в 2013 році. Варто наголосити що, згідно з законодавством України, він має переглядатись кожні 5 років, через низьку факторів впливу (зміна ціни, економічна ситуація, зміна смаків споживачів), тобто на 2017 році наш споживчий кошик не переглядався вже майже 13 років, та мав він наступний вигляд: хліб білий та чорний – 260 г/добу; м'ясо-115 г/добу; ковбаса – 25 г/добу; сало – 5 г/добу; риба – 30 г/добу; молоко – 340 г/добу; сир твердий – 9 г/добу; яйця 0,6 шт./ добу; картопля – 260 г/добу; гречка – 5 г/добу; рис – 7 г/добу; макарони – 11 г/добу; помідори або огірки – 50 г/добу; фрукти та ягоди – 175 г/добу.

Так що робить наша влада аби владнати це питання та підняти рівень життя на гідний щабель?

Кабміном у вересні 2016 року було затверджено новий споживчий кошик на 2017 рік для українця, який має суттєві зміни:

– розширився перелік медикаментів (3 пачки вати (було 5); 5 десятиметрових пакетів бинта; 5 упаковок валідолу; 3 баночки йоду та зеленки; 6 упаковок болезаспокійливого; 9 пачок вітамінів; 1 пачка гірчичників);

– зросли норми споживання риби: з 2,5 до 9 кг;

– 400 г чаю, 0,5 кг кави в зернах на рік (цих речей раніше не було у кошику);

Для чоловіків:

– одна зимова куртка на 3 роки;

– 2 майки та 10 пар шкарпеток на рік;

– 6 пар трусів на рік (було 5 на 2 роки).

Для жінок:

– один халат на 5 років;

– один купальник на 4 роки;

– НЕ більше 6 пар колготок на рік;

– 2 бюстгальтера на рік (було 2 на 2 роки);

– одна пара штанів на 4 роки (офіційно дозволено мати з 2017 року);

– одна пара зимових чобіт на 3 роки.

Предмети побуту:

– один рулон туалетного паперу на 1 місяць;

– стілець на 15 років;

– стіл, шафа, ліжко, люстра на 25 років;

– дзеркало купувати раз на 20 років;

– 2 тарілки у 3 роки;

– ніж, 2 ложки на 10 років;

– холодильник – на 15 років;

– правильна машина має працювати 14 років;

– такий необхідний, радіоприймач раз на 20 років купувати.

Як ми бачимо, що українці не мають можливості подорожувати навіть в межах України, що вже говорити про за кордон. І саме це викликало обурення з боку українців.

Як підрахували в Мінсоцполітики, вартість нинішнього СК для працюючого на січень 2016 р. становила 2880 грн, з урахуванням інфляції (за 7 місяців – 4,8%) він виріс до 3018 грн [6].

Вартість споживчого кошика в країнах Євросоюзу та Америки, на відміну від України, визначається не в абсолютних, а у відносних показниках. Суть полягає в тому, що споживчий кошик визначається як фіксований набір продуктів та послуг, які споживає типовий покупець [7]. Споживчий кошик є основою для обрахунку індексу споживчих цін. При зміні ІСЦ (індекс середніх цін) автоматично змінюється мінімальна заробітна плата. І це виходить, що споживчий кошик в економічно розвинених країнах необхідний для обрахунку ІСЦ, і вже на основі цього визначається рівень бідності та інфляції.

Окрім того, споживчий кошик складається з різних великих категорій, які об'єднують групи товарів та послуг. Кількість позицій в споживчому кошику ЄС та Америки відрізняється від українського, в якому знаходиться 150 одиниць: в Німеччині це 700 одиниць, у США та Франції – біля 305, у Швейцарії – 1046.

Ще однією відмінністю є те, що прожитковий мінімум в країнах ЄС, який визначається на основі споживчого кошику, не обраховується нормативно. Норми споживання заміняються середньою заробітною платою. Прожитковий рівень складає майже 60% від середньої заробітної плати. На основі цього вираховується межа бідності по країні й, відповідно, кількість тих, хто має право на соціальну допомогу від держави. Таким чином, країни ЄС не підраховують бідність, а розраховують нормальний рівень життя. В той же час нормальний рівень життя має властивість змінюватися, що відображається і в споживчому наборі товарів та послуг [8].

Я гадаю, що не обов'язково говорити про те, що споживчі кошики українця та європейця відрізняються. І це стосується не лише кількістю пунктів, а і своїм якісним складом.

Отже, німці. За «вагою» споживчого кошика вони слідкують дуже уважно. Саме для цього вони створили спеціальне Федеральне статистичне відомство, яке оновлює дані про набір товарів та послуг. Для цього опитують людей різних верств населення, від багатодітні родини до матерей-одиначок, і раз на 5 років вміст споживчого кошика змінюється. Виходить, що формують його самі німці, бо все залежить від того, що вони купують, якими послугами користуються і т.д. Він включає безліч пунктів: продукти харчування, меблі, тютюн та навіть алкоголь, місячна оплата дитячого садочку, амбулаторний догляд за хворими, доставка додому їжі, відвідування кафе.

У Великобританії у цей список потрапили плеєри та виплата заробітної плати домашнього персоналу. Щоправда, українцям теж хотіли додати до кошика флешку та ноутбук але так і не потрапили. А разом із ними – послуги няні та медицина. Також передбачені кошти на няню для дитини, послуги ортодонта, оренду автомобілів, проїздки на таксі, а також їжу для домашніх тваринок.

Французам у цей набір включили ще й оплату таксі, сухий корм для домашніх улюбленців, рідке мило, послуги перукаря та засоби для волосся.

В Америці при розрахунку кошика враховується не мінімальна, а ринкова вартість продуктів, послуг і товарів. Весь набір продуктів вони визначають за Геллера. Розрахунки робляться на основі доходу середньостатистичної сім'ї (батьки та двоє дітей). Сюди входить освіта, медична допомога, оплата комунальних послуг, Інтернету, мобільного рахунку. До речі, всі дані записують у відсотках які припадають на всі продукти та послуги. Споживчий кошик американців передбачає витрати на тютюнові та алкогольні вироби, на освіту, мобільний та комп'ютерний зв'язок.

Є країни, до складу споживчого кошика яких входять витрати на ресторани, харчування у школі й на роботі, музичні інструменти та навіть ручки на двері. А також презервативи є в будь-якому СК всіх європейських країн, окрім України!

А в країнах Східної Європи ситуація зі споживчим кошиком наближена до нашої. Ось приблизне порівняння декількох країн (рисунок 1 «Споживчий кошик в країнах Східного партнерства»): [9]

Рис. 1 «Споживчий кошик в країнах Східного партнерства»

Для того щоб наглядно проаналізувати споживчі кошики Україні, європейської країни та країни-сусіда.

Порівняльна таблиця 2 споживчого кошика України, Німеччини та Польщі [10]:

Як бачимо, різниця є, і досить велика. Ми взяли до порівняння три держави: нашу, державу-сусіда та яскравого представника держави європейського рівня. На перший погляд, складається думка що різниця не є такою великою. Але перенесемо ж ці показники на реалії, чи ж користуємося ми одним електричний чайником 8 років? Звичайно, ні. Я гадаю, що ми б це з радістю робили, якби чайники і правда працював цілих 8 років. Ми думаємо, що іноземці ж не споживають більше продуктів ніж українці. Ми всі маємо однакові потреби.

Ми можемо лише сподіватися на те, що колись і Україна буде мати споживчий кошик не лише, як набір продуктів аби не вмерти. А буде включати повноцінний перелік товарів і послуг для життя, а не для виживання.

Висновки. Таким чином, з проведених досліджень можна дійти згоди, що споживчий кошик України розраховується застарілою системою, яка в свою чергу не відповідає європейським стандартам. Коріння проблеми починається із не оновленого законодавства, яке на даному етапі розвитку не враховує найпотрібніші елементи споживчого кошика для сучасної України.

Варто пам'ятати, що із розвитком суспільства змінюється потреба зокрема кожного громадянина держави і потрібно зосередити свою увагу на змінах перш за все у законодавстві та вчасно звертати увагу на зміни у житті суспільства. Та формувати споживчий кошик до потреб на певному етапі розвитку держави.

Якщо говорити кардинально, то на сьогодні в Україні існує два споживчих кошика. Як це може бути? На основі офіційного ведуть офіційні соціальні допомоги, а другий відповідає реаліям рівня життя українця. Так сказати, одним «прикриваються» перед людьми щоб не виникало обурення. Як на мене, це не є правильним і потрібно вже передивитися нові методики формування та склад споживчого кошика.

І як відомо, що від 21.04.2017 року запроваджується нова система обрахунку споживчого мінімуму. Такий метод встановить єдиний порядок щодо розрахунку споживчого мінімуму на одну особу на один місяць та для соціальних груп населення (діти, працездатні та особи які втратили працездатність). Він буде включати наступні пункти:

– набору продуктів для нормального функціонування організму людини;

– мінімального набору непродовольчих товарів;

– мінімальний набір для задоволення культурний потреб.

Таблиця 2

Назва продукту	**Україна**	**Німеччина**	**Польща**
Хліб	107г/день	50г/день	120г/день
Картопля	260г/день	240г/день	600г/день
Колбаса	25г/день	110г/день	85г/день
Молоко	0.2л/день	0.5л/день	0.2л/день
Холодильник	1/5 років	¼ роки	1/8 років
Люстра	4/25 років	½ місяці	1/рік
Телевізор	1/10 років	1/5 років	1/7 років
Для чоловіків:			
Зимова куртка	¼ роки	½ роки	1/3 роки
Носки	7 пар/рік	1/місяць	1/місяць
Краватка	1/10 років	½ місяці	½ місяці
Труси	5 пар/2 роки	5 пар/6 міс	3/6 місяці
Електробритва	1/ 6 років	1/рік	½ ркои
Для жінок:			
Пальто	1/8 років	1/7 років	1/6 років
Бюстгалтер	2/2 роки	¼ місяці	1/7 місяців
Парфуми	2/рік	5/рік	6/рік
Колготи	6/рік	4/місяць	2/місяць
Туфлі	½ роки	½ роки	½ роки
Купальник	¼ роки	1/6 місяців	1/1.5 року
Побутові предмети:			
Туал. Папір	1/місяць	2/місяць	1/місяць
Подушка	3/15 років	3/10 років	3/10 років
Чайник	1/8 років	1/3 роки	¼ років
Ліжко	3/25 років	1/11 років	1/15 років
Шафа	1/25 років	1/17 років	1/17 років

Такі набори продуктів та послуг визначені постановою КМУ від 11.10.2016 р. № 780. Там, наприклад, про норму у 73 кг картоплі, 182,5 яйця, 900 грам манної крупи і 0,4 «перукарські послуги» для дитини віком до 6 років НА РІК.

Як бачимо, зміни відбуваються у СП України, невеликі, але все ж якісь.

Подальші дослідження. Формування споживчого кошику в Україні і надалі буде актуальною проблемою, яку варто досліджувати взявши за приклад зарубіжний досвід його формування, становлення та розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р. № 656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення».

2. Виступи на розширеному засіданні Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 – http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246100067.

3. Законопроект № 6565 від 22.06.2010.

4. Законопроект № 2250 від 08.02.2013.

5. Єгоров Б. Стан харчування населення України [Електронний ресурс] / Б. Єгоров, М. Мардар. – Товари і ринки. – 2011. – Вип. 1. – С. 140–147.

6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://businessua.com/suspilstvo/28733spozhivchii-koshik-na-2017-rik-infografika.html#

7. Consumer Price Index (CPI).

8. Медведева В. Варенье – на завтра: 7+1 корзины стран G-8.

9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eastbook.eu/ua/2013/07/05/spojyvchyi-koshyk-u-krainah-shidnogo-partnerstva/

10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukr.segodnya.ua/economics/finance/ukrainec-nemec-polyak-chto-v-potrebitelskoy-korzinke-520918.htmll

11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1971031653447/ekonomika/sotsialni_standarti

REFERENCES:

1. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 14 kvitnia 2000 r. # 656 «Pro zatverdzhennia naboriv produktiv kharchuvannia, naboriv neprodovolchykh tovariv ta naboriv posluh dlia osnovnykh sotsialnykh i demohrafichnykh hrup naselennia»

2. Vystupy na rozshyrenomu zasidanni Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27.02.2013 – http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246100067.

3. Zakonoproekt # 6565 vid 22.06.2010

4. Zakonoproekt # 2250 vid 08.02.2013

5. Yehorov B. Stan kharchuvannia naselennia Ukrainy [Elektronnyi resurs] / B. Yehorov, M. Mardar. – Tovary i rynky. – 2011. – Vyp. 1. – S. 140-147.

6. [elektronnyi resurs].–Rezhym dostupu: http://businessua.com/suspilstvo/28733spozhivchii-koshik-na-2017-rik-infografika.html#

7. Consumer Price Index (CPI).

8. Medvedeva V. Varene – na zavtra: 7+1 korzyn y stran G-8.

9. [Elektronnyi resurs].–Rezhym dostupu: http://www.eastbook.eu/ua/2013/07/05/spojyvchyi-koshyk-u-krainah-shidnogo-partnerstva/

10. [Elektronnyi resurs].–Rezhym dostupu: http://ukr.segodnya.ua/economics/finance/ukrainec-nemec-polyak-chto-v-potrebitelskoykorzinke-520918.htmll

11. [Elektronnyi resurs].–Rezhym dostupu: http://pidruchniki.com/1971031653447/ekonomika/sotsialni_standarti

ПРОФСПІЛКОВИЙ РУХ В УКРАЇНІ
UKRAINE THE TRADE UNION MOVEMENT IN UKRAINE

УДК 331.105.6

Шостак Л.В.
к.е.н., доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємництва
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
Яровенко М.М.
студентка
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Дана стаття присвячена проблемі формування та функціонування профспілкового руху в Україні в умовах економічної нестабільності та політичної невизначеності. У роботі узагальнено тему розвитку профспілок України на даний час та визначено позитивні й негативні моменти.
Ключові слова: *профспілка, профспілковий рух, роботодавці, економічна та політична криза.*

Данная статья посвящена проблеме формирования и функционирования профсоюзного движения в Украине в условиях экономической нестабильности и политической неопределенности. В работе обобщены тему развития профсоюзов Украины в настоящее время и определены положительные и отрицательные моменты.
Ключевые слова: *профсоюз, профсоюзное движение, работодатели, экономический и политический кризис.*

This article is dedicated to the problem of formation and function of unionism in Ukraine in terms of economic and political generality. The theme about development of unionism in Ukraine is summarized and positive and negative aspects are determined.
Key words: *union, the trade union movement, employers, economic and political crisis.*

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання створили умови для розширення кола об'єктів захисту профспілок та сфери їх інтересів, що дало підставу дослідникам по-новому поглянути на профспілки, їх природу і сутність та роль у громадянському суспільстві. На даний час профспілковий рух України знаходиться на важкому етапі становлення, пошуку свого місця в системі нових соціально-економічних та політичних відносин. Перетворюються традиційні профспілки й разом з тим, створюються нові професійні об'єднання.

Актуальність дослідження. Неоднозначні, часом суперечливі тенденції розвитку профспілкового руху та важкий процес вироблення механізмів взаємодії профспілок, держави й роботодавців у рамках соціального партнерства потребують вивчення і широкого громадського обговорення.

Як показує практика, профспілки є одним з головних елементів соцально-економічних відносин ринкової системи регулювання доходів населення, які є досить цінними як у вітчизняній, так і закордонній практиці. Проте, ситуація в країні складається таким чином, що теперішні профспілки не є ефективними, тому потрібно розглянути їх альтернативи існування або запропонувати чинники підвищення ефективності їх функціонування. Даній проблемі присвячені праці відомих дослідників Бакуменка С., Баширова А., Задорожнього Г., Мельник С., Скуратівського В., Столповського Б. тощо. Досить багато закордонних авторів займалися дослідженням сутності, цілей, функцій, призначення професійних спілок, еволюції та сучасних тенденцій профспілкового руху. Причому дана сфера дослідження цікавила не лише вчених-економістів, а й соціологів, політологів, профспілкових діячів, серед яких: Банкер Н. (Bunker N.), Гидденс Е. (Giddens A.), Грінберг Р.С., Медленд Д. (Madland D.), Медофф Дж. (Medoff J.), Уїльямсон О. (Williamson O.), Уолтер К. (Walter K.), Н, Фрімен р. (Freeman P.).

Метою написання даної статті є з'ясування та аналіз перспектив розвитку українського профспілкового руху, що ґрунтується на основі оцінки досвіду діяльності закордонних профспілок та діагностики ступеня розвитку вітчизняного профспілкового руху.

Викладення основного матеріалу. Сьогодні профспілки дійсно все більше починають керуватися не корпоративними інтересами своїх членів, а широкими громадянськими потребами представників найманої праці, внаслідок чого відповідним чином змінилась і сфера їх діяльності [5].

Сучасні профспілки – це об'єднання найманих працівників, створене ними для захисту перед роботодавцями, підприємцями-власниками, спілками підприємців, державою – не тільки інтересів своїх членів, а й інтересів тих представників найманої праці, які не входять до профспілок [5].

Наприклад Б. Столповський стверджує, що «профспілки існують для захисту професійних прав та інтересів різних верств трудящих» [1]. А. Баширов вказує, що профспілки відстоюють не тільки економічні інтереси найманої праці, а й загально громадські інтереси всього населення [2]. Оскільки, у сьогоднішніх умовах значно розширилося коло об'єктів захисту профспілок та сфера їх інтересів, що дало підставу дослідникам по-новому поглянути на профспілки, їх природу і сутність, роль у громадянському суспільстві.

Американський економіст О. Уїльямсон розглядає профспілки, як складні багатогранні організації, діяльність яких спрямована на реалізацію багатьох цілей [1, с. 403]. Причому функції, які вони виконують, систематично змінюються відповідно до характеру розв'язуваного завдання. Провівши ретельну оцінку діяльності організацій працівників і вивчивши підходи різних учених (А. Хіршмен, Дж. Рейд, Р. Фейтон, Р. Фрімен, Дж. Медофф та ін.) до суті, призначення та ролі профспілок, він дійшов висновку, що профспілки можуть виступати: як організації, що забезпечують реалізацію інтересів

монополії; як організації, що сприяють зростанню економічної ефективності; як механізм висловлення працівниками власної думки [1, с. 405–411].

Американці Д. Медленд, Н. Банкер, К. Уолтер у своїх дослідженнях виявили взаємозв'язок між зростанням чисельності членів профспілок і доходами середнього класу у США [2]. Саме такі дослідження доцільно було б використати в сучасній вітчизняній економічній системі.

Вивчаючи тенденції у регулюванні соціально-трудових відносин у сучасних умовах, російський економіст, представник Загальної конфедерації профспілок (країн СНД) Н. Подшибякіна розглядає передумови зниження чисельності й трансформацію функцій профспілок, еволюцію та основні тенденції розвитку профспілкового руху на прикладі деяких західноєвропейських країн [2]. Враховуючи, що шлях розвитку країн СНД є аналогічним нашому, то постає знову необхідність використання надбань зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці.

Традиційно, профспілки – це добровільні професійні об'єднання трудящих, створені з метою захисту соціально – економічних інтересів працівників. Відповідно до Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», професійна спілка (профспілка) – це добровільна неприбуткова громадська організація, що об'єднує громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної (трудової) діяльності (навчання) [7, с. 4].

Нині в Україні відокремлено діють незалежні нові та традиційні, оновлені профспілки. Незалежні профспілки орієнтуються на виконання класичних функцій, і традиційні, спадкоємці радянських продовжують, як і раніше, на допомогу роботодавцям підтримувати контакти з працівниками, кардинально не підвищуючи ефективність та результативність своєї діяльності. Головна відмінність і унікальність незалежних профспілок від колишніх, радянського типу, – це їх недержавний характер, незалежність від керівників підприємств, і те, що до їх складу зазвичай не входять керівники. Але, звільнившись від радянської спадщини, альтернативні профспілки зіткнулися з новими проблемами [8]:

– надмірна політизованість. Незалежні профспілки основну увагу приділяли участі в політичних подіях здебільшого у формі протесту. Природно, це відволікало їх від турботи про «дрібні» повсякденні потреби трудящих;

– орієнтування на конфронтацію. Незалежні профспілки непогано оперують актами «непогодження», страйками, але «буксують» у повсякденному житті. Це призводить до зацікавленості профспілкових лідерів у безперервних протистояннях, що підвищують їх значущість, створює їм ореол «борців за справедливість», але це відштовхує від них тих, хто не схильний до радикалізму.

Профспілковий рух в Україні регулюється цілою низкою законів:

– Кодекс законів України про працю від 10 грудня 1971р. (із відповідними змінами);

– Закон України «Про об'єднання громадян» від 16 червня 1992р. (із відповідними змінами);

– Закон України «Про колективні договори і угоди» від 1 липня 1993р. (із відповідними змінами);

– Конституція України від 28 червня 1996р. (чинна);

– Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» від 15 вересня 1999р. (із відповідними змінами);

Наведений перелік свідчать, що правове врегулювання діяльності профспілок в Україні у цілому відбулося. Водночас законодавча база є недосконалою, у ній є ряд прогалин, що потенційно уможливлюють обмеження діяльності профспілок.

Проте, законодавча база провідних світових держав є набагато ширшою. Зокрема:

– Закон Німеччини «Про правовий порядок підприємств»;

– Закон Німеччина «Про відпустки», «про пенсійне страхування службовців»;

– Закон Німеччини «Про сприяння зайнятості працівника»;

– Закон Німеччини «Про регулювання робочого часу»;

– Закон Угорщини «Про зайнятість».

Таким чином, сміливо можна сказати, що нині законодавча база інших країн світу є набагато потужнішою, ніж наша, саме це є прикладом і великим стимулом для Україні і у подальшому розвитку профспілкового руху.

Фундаментальні права профспілок в Україні визначені статтею 36 Конституції України, якою встановлено, що «громадяни мають право на участь у професійних спілках з метою захисту своїх трудових і соціально-економічних прав та інтересів. Професійні спілки є громадськими організаціями, що об'єднують громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної діяльності. Професійні спілки утворюються без попереднього дозволу на основі вільного вибору їх члени. Усі професійні спілки мають рівні права. Обмеження щодо членства у професійних спілках встановлюються виключно цією Конституцією і законами України». Зокрема, статтею 127 Конституції заборонена участь суддів у профспілках [5].

У нашій країні інтереси працівників представляють численні професійні організації, які об'єднані у федерації та конфедерації. У 2010 році легально функціонувало 138 всеукраїнських профспілок і 16 всеукраїнських об'єднань профспілок. При цьому Федерація професійних спілок України (ФПУ), яка налічує більш, як 8 млн осіб, є найчисельнішим профспілковим об'єднанням у країні. Вона об'єднує 42 всеукраїнські галузеві профспілки та 27 терито-

ріальних об'єднань організацій профспілок. Число працівників, що не входять до неї і належать до інших профспілкових організацій, налічує близько 3–3,5 млн осіб. Деякі українські профспілки декларують свою чисельність, але документально її не підтверджують [10]. Щорічне зростання кількості профспілкових організацій різного статусу, поділ діючих свідчить про тенденцію децентралізації в розвитку профспілкового руху України та сумнівні амбіції окремих профспілкових керівників, які не здатні поступитися особистими інтересами заради суспільних. Слід зазначити, що більшість таких організацій створено штучно і, будучи нечисленними, вони складаються із працівників «вузьких» спеціальностей (спортивні тренери, циркові артисти, працівники грального бізнесу, страхові компанії тощо). До того ж виникають профспілки, які створюються під певні політичні проекти з метою імітації підтримки певних сил трудящими. Єдина профспілка, яка за роки незалежності не тільки не зменшила членства, а й наростила його, це – Профспілка працівників освіти і науки України. Відбулося зростання насамперед завдяки розширенню мережі навчальних закладів і збільшенню в них кількості студентів [10].

Автори вважають, що українська Федерація профспілок повинна презентувати на широкий загал стратегію та програму конкретних заходів щодо її реалізації, а також врахувати зауваження громадськості. Також варто запровадити у використання декларацію та надавати її для ознайомлення на широкий загал. Оскільки на даний час всі пропозиції носять чисто документальний, а не практичний характер.

Останнім часом проблеми діяльності профспілок України як важливого інституту громадянського суспільства привертають дуже багато уваги і виникає все більше дискусій. Причин тут є декілька:

По-перше, нині у сучасному суспільстві спостерігається усунення профспілок з економічного та соціального життя. Хоча багаторічний досвід показує, що вони поступово набувають притаманних їм функцій представництва та здійснення захисту прав та інтересів найманих працівників;

– По-друге, нині на сучасному етапі розвитку зароджуються нові види діяльності профспілок, які базуються на основі новітніх технологій та інформаційних систем. Саме це дає їм змогу ставити питання про організацію підготовки фахівців нових спеціальностей та участі їх у розвитку суспільства;

– По-третє, на даний період часу, ніхто не може ігнорувати профспілки у реалізації різних програм. Також зараз починає зростати роль профспілок України. Отож, сміливо можна сказати, що жодної важливої події не відбулося без активної діяльності профспілок України та їхнього дієвого впливу.

У наш час вітчизняний профспілковий рух поступово занепадає і не розвивається, порівняно з попередніми роками. Причин даної кризи є дуже багато: розвиток профспілкового руху вимагає оновлення структури, яка досі в Україні є радянською; необхідним є оновлення і зміни форм, методів та засобів діяльності всіх структур і ланок. При цьому необхідно врахувати незавершеність та несистемний характер політичної та правової системи України, а також стан економіки.

Однак, профспілки є дуже важливим інститутом громадського суспільства, яке покликано представляти та захищати права найманих робітників як громадян. Їх роль у суспільстві визначається ступенем їх дій у боротьбі за громадянські права і стимулювання працівників, утвердженні і розвитку практики соціального партнерства і стимулюванні профспілкового самоврядування. Саме тому можна стверджувати, що профспілки тим чи іншим чином, завжди брали участь у становленні громадянського суспільства, відіграючи там не останню роль.

Проте, варто зазначити, що спостерігаються й окремі позитивні моменти вітчизняного профспілкового руху. Зокрема, Федерація профспілок України активно співпрацює із Загальною конфедерацією профспілок у вирішенні питань щодо забезпечення соціального захисту трудящих. Також у 2005 році відбулося входження ФПУ до складу Міжнародної конфедерації вільних профспілок, що дає можливості для міжнародного співробітництва та інтеграції у міжнародний профспілковий рух.

Профспілковий рух в Україні має виразний міжнародний аспект, зумовлений, по-перше, підвищеною увагою міжнародних і зарубіжних профспілкових інституцій до розвитку профспілок у посткомуністичних країнах; по-друге, орієнтацією багатьох нових українських профспілок на контакти із зарубіжними партнерами з метою отримання освітньо-методичної, організаційної та матеріальної допомоги, а також підтримки своїх дій з боку міжнародних профспілкових структур [6].

Взагалі світовий профспілковий рух має потужні міжнародні об'єднання, одна з головних цілей яких полягає у підтриманні високої ціни найманої праці в умовах глобалізації економічного простору та, відповідно, – ринку праці. Професійні спілки беруть активну участь у роботі Міжнародної Організації праці [6].

Отже, досить важливим є створення на базі закордонного досвіду єдиного банку даних по соціально-економічних питаннях, а також системи поширення даної інформації у профрух України.

Крім того, незважаючи на деякі позитивні результати, досягнуті у своїй діяльності профспілками і, зокрема, Білоцерківським міськкомом профспілки працівників середнього і малого бізнесу, вкрай важливо, щоб держава розробила і прийняла програму підтримки діяльності професійних союзів, як це робиться в деяких розвитих країнах, наприклад у Швеції.

Так профспілка будівельників Швеції – найбільша у країні. Вона поєднує 160 тисяч членів (90 відсотків будівельників країни). 120 тисяч членів працює, 40 тисяч – пенсіонери 95 відсотків коштів, що знаходяться в касі по безробіттю профспілка одержує від держави. З цієї суми велика частина грошей витрачається на видання свого журналу, на пенсійний фонд і фонд страхування.

У Польщі також активно розвивається профспілковий рух. Прикладом може слугувати профспілкове об'єднання «Саможонд», яке організувало «Вампіріаду», суть якої полягала у зборі крові для дітей хворих на рак та виданні різних журналів, кошти яких передаються на допомогу хворим дітям.

В Україні ж, на відміну від Європи, традиція профспілкового руху була знищена в радянські часи, коли держава прагнула стримати протести робітників та уникнути поширення радикальних профспілок шляхом розподілу через профспілкову мережу вибіркових соціальних виплат – доплат на відпустку, обслуговування у медичних і санаторно-курортних закладах, розподілу дешевого житла тощо.

У нас найбільш поширеними прикладами профспілкового руху є лише масові протести.

Крім того, відбуваються і справжні страйки освітян і студентів. Знову набувають актуальність протести проти реструктуризації навчальних закладів. Для прикладу – 10 червня 2015 р. студенти Львівської державної фінансової академії вирішили шляхом страйку висловити невдоволення наміром об'єднання їхнього навчального закладу із Львівським національним університетом ім. І. Франка [9].

Також у зв'язку з недофінансуванням і заборгованостями страйкували науковці. У різний час повідомляється про страйки журналістів пов'язані як зі звичними трудовими правами та невиплатою зарплат, так і цензурою. У 2015 р. з'являються повідомлення про страйки медиків – переважно пов'язаних з недостатнім фінансуванням закладів і затримкою зарплат [9].

Серед усіх страйків особливе місце займають протести транспортників. Транспортна інфраструктура виконує стратегічну роль у процесі виробництва, починаючи від перевезення сировини та робітників на підприємства, закінчуючи відправкою готових товарів. Не зважаючи на правові обмеження страйків перевізників, пов'язаних з обслуговуванням пасажирів і безперервно діючих виробництв, що передбачені Законом «Про транспорт», було зафіксовано щонайменше 49 страйків [9].

У 2014 р. 20 з 21 страйку стосувалися підвищення тарифів. Страйки державних і комунальних транспортних підприємств пасажирського перевезення переважно пов'язані із дотриманням трудових прав або ж затримкою заробітної плати – один з найбільших таких страйків відбувся на «Київпастрансі» наприкінці 2014 р [9].

Загалом бачимо, що в Україні профспілковий рух – це насамперед протести, причому більшість з них пов'язана з висунення соціально-економічних вимог, лише з 2014 року ці заходи почали носити політичний характер. Здебільшого вони не носять масовий характер, а є зібранням невеликої кількості людей. На підприємствах профспілкові рухи практично не поширені.

У подальших перспективах роль профспілок буде поступово зростати, оскільки вони залишаються єдиним органом, який відстоює захист прав і інтересів працюючих. На разі профспілкам потрібно удосконалювати методи своєї роботи, але починати це робити потрібно не з чистого аркуша, а необхідно брати до уваги помилки і досвід профспілок інших країн світу та розвивати вже наявні паростки нового.

Якщо в європейських країнах профспілковий рух донедавна був у занепаді, то в Україні незалежний профспілковий рух ще навіть не встиг сформуватися. Переставши роздавати путівки у профспілкові профілакторії, організації, що вийшли з радянських профспілок, так і не стали дієвим захисником прав трудящих, спроможних укласти галузеву угоду чи, у разі потреби, вивести людей на страйк. Профспілкові організації розділилися й у політичних вподобаннях, що викликає сумніви у їхніх членів щодо того, чиї саме інтереси вони обстоюють, працівників чи представників великого бізнесу. Разом з тим, в Україні з'являються перші паростки незалежних профспілкових рухів, які не мають негативного радянського досвіду.

Автори вважають, що вітчизняний профспілковий рух, а особливо його активізація є явищем просто необхідним, оскільки в період економічної нестабільності працівники залишаються незахищеним елементом й повинна існувати незалежна організація, яка б опікувалася захистом їх прав.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, поступово профспілки є необхідним елементом громадянського суспільства. Саме зараз на новому етапі розвитку цивілізації перед профспілками поставлено завдання стати реальною складовою формуючого світового співтовариства, дуже прикро, але нашим профспілкам поки рано говорити про злиття з міжнародними професійними організаціями. Однак, до цього слід прагнути, оскільки профспілка, яка бажає бути успішною, повинна постійно боротися за високий рівень членства. Залучати нових спілчан і постійно бути в полі зору кожної професійної організації. Для того, щоб Українські профспілки стали дійсно виразниками інтересів трудящих, треба пройти довгий шлях до визнання міжнародним профспілковим рухом, який повинен переконатися у їх реальній відданості справі та захисті інтересів трудящих. Також, без сумніву, нашим профспілкам необхідно об'єднуватися між собою, щоб стати реально впливовою силою у суспіль-

стві. Наш профспілковий рух лише складається, але, якщо Україна буде розвиватися, взявши за приклад розвинені провідні країни Європи та буде з ними тісно співпрацювати, то неодмінно досягне позитивних результатів.

Подальші дослідження. Розвиток профспілкового руху в Україні буде й надалі досить актуальною проблемою, яку варто досліджувати через призму вивчення зарубіжного досвіду його формування, становлення та розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бут М. Профспілки незалежної України: реалії та перспективи //Національна безпека і оборона. – 2001. – № 8. – С. 73–77.

2. Гаджиев К.С. Гражданское общество и правовое государство//МЭ и МО. – 1991, № 9. – С. 12.

3. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О.И. Уильямсон; пер. с англ. Ю.Е. Благого, В.С. Катькало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович. – СПб.: Лениздат; CEVPress, 1996. – 702 с.

4. Garofalo P. Returning Union Membership to the 1980 Level Would Increase Middle-Class Incomes By $1,532 Per Year [Electronic resource] / P. Garofalo. – Thinkprogress: Economy, 2011. – Access mode: http://thinkprogress.org/economy/2011/04/04/173875/union-middle-incomes

5. Конституція України. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80

6. Профспілковий рух в Україні: стан, проблеми, перспективи: Аналітична доповідь УЦЕПД //Національна безпека і оборона. – 2001. – № 8. – С. 2–61

7. Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності». С. 4.

8. Сайт Конфедерації вільних профспілок України http://www.kvpu.org.ua/uk

9. Інтернет ресурс: http://nbuviap.gov.ua/index.php/option=com_content&view=article&id=2443: profspilki-v-suchasnij-ukrajini&catid=8&Itemid=350

10. Профспілковий рух: проблеми і тенденції [Електронний ресурс] // Профспілкові вісті. – 2011. – № 11 (577). – Режим доступу: http://psv.org.ua/arts/Do_VI_zizdu/view-223.html

REFERENCES:

1. But M. Profspilky nezalezhnoi Ukrainy: realii ta perspektyvy //Natsionalna bezpeka i oborona. – 2001. – # 8. – C. 73-77

2. Hadzhyev K.S. Hrazhdanskoe obshchestvo y pravovoe hosudarstvo//ME y MO. – 1991, # 9, – S. 12.

3. Uyliamson O. Y. Ekonomycheskye ynstytut y kapytalyzma: Fyrm y, r ynky, «otnoshencheskaia» kontraktatsyia / O. Y. Uyliamson ; per. s anhl. Yu. E. Blahoho, V. S. Katkalo, D. S. Slavnova, Yu. V. Fedotova, N. N. Ts ytovych. – SPb. : Lenyzdat; CEVPress, 1996. – 702 s.

4. Garofalo P. Returning Union Membership to the 1980 Level Would Increase Middle-Class Incomes By $1,532 Per Year [Electronic resource] / P. Garofalo. – Thinkprogress : Economy, 2011. – Access mode : http://thinkprogress.org/economy/2011/04/04/173875/union-middle-incomes

5. Konstytutsiia Ukrainy http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80

6. Profspilkovyi rukh v Ukraini: stan, problemy, perspektyvy: Analitychna dopovid UTsEPD // Natsionalna bezpeka i oborona. – 2001. – # 8. – C. 2-61

7. Zakon Ukrainy «Pro profesiini spilky, yikh prava ta harantii diialnosti» S.4

8. Sait Konfederatsii vilnykh profspilok Ukrainy http://www.kvpu.org.ua/uk

9. Internet resurs: http://nbuviap.gov.ua/index.php.option=com_content&view=article&id=2443:profspilki-v-suchasnij-ukrajini&catid=8&Itemid=350

10. Profspilkovyi rukh: problemy i tendentsii [Elektronnyi resurs] // Profspilkovi visti. – 2011. – # 11 (577). – Rezhym dostupu : http://psv.org.ua/arts/Do_VI_zizdu/view-223.html

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

STRUCTURE AND DYNAMICS OF DIFFERENTIATION OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE

УДК 332.12:519.25

Беркут О.В.
старший викладач кафедри прикладної математики та інформатики
Університет митної справи та фінансів

У статті запропоновано методику аналізу диференціації соціально-економічного розвитку регіонів за допомогою статистичних показників диференціації в залежності від типу розподілу статистичних показників. Проведено дослідження структури та динаміки змін рівня диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України у 2005–2015 роках. Проведений аналіз дав можливість узагальнити дані щодо структури та рівня диференціації, виявити групи показників, яким притаманний різний рівень диференціації та динаміка його змін.
Ключові слова: *регіон, диференціація, соціально-економічний розвиток, методика оцінки рівня диференціації, статистичні показники диференціації.*

В статье предложена методика анализа дифференциации социально-экономического развития регионов с помощью статистических показателей дифференциации в зависимости от типа распределения статистических показателей. Проведено исследование структуры и динамики изменений уровня дифференциации социально-экономического развития регионов Украины в 2005–2015 годах. Проведенный анализ позволил обобщить данные о структуре и уровне дифференциации, выявить группы показателей, которым присущ разный уровень дифференциации и динамика его изменения.
Ключевые слова: *регион, дифференциация, социально-экономическое развитие, методика оценки уровня дифференциации, статистические показатели дифференциации.*

The article proposes a method of analysis of differentiation of the socio-economic development of regions by using statistical indicators of differentiation depending on the type of distribution of these indicators. A research of the structure and dynamics of changes in the level of differentiation of the socio-economic development of regions of Ukraine during the 2005–2015 years is done. The conducted analysis allowed generalizing data about the structure and level of differentiation, revealing groups of indicators characterized by different levels of differentiation, and dynamics of its change.
Key words: *region, differentiation, socio-economic development, differentiation level evaluation method, statistical indicators of differentiation.*

Постановка проблеми. Країни, що мають територіально-адміністративний поділ, об'єктивно стикаються з проблемою нерівномірного соціально-економічного розвитку регіонів. Диференціація розвитку регіонів є основною причиною значної різниці рівнів життя населення. В економічно відсталих регіонах причинно складається несприятлива соціальна ситуація, що негативно впливає на психологічний, кваліфікаційний, інтелектуальний рівень населення, що веде до деградації і міграції трудових ресурсів, до недостатнього використання і поступового руйнування виробничого комплексу. У вирішенні цих проблем головну роль має відігравати ефективна регіональна політика держави, розробка якої повинна базуватися на комплексному дослідженні структури та динаміки рівня диференціації соціально-економічного розвитку регіонів країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та аналізу різних аспектів економічної і соціальної диференціації регіонального розвитку присвячені численні наукові публікації вітчизняних і зарубіжних вчених. Однак, часто цей аналіз обмежується простим описом статистичних даних, використанням вузького набору статистичних показників або використання обмеженого набору характеристик економічної диференціації, відсутністю дослідження динаміки змін показників диференціації.

Для аналізу нерівності у рівні соціально-економічного розвитку регіонів у наукових дослідженнях часто використовують найпростіші характеристики диференціації, які вимірюють варіацію різних соціально-економічних показників. До них належать:

– дисперсія і середньоквадратичне відхилення; [1,2,3]

– коефіцієнт варіації і його модифікації; [2,3,4]

– коефіцієнти концентрації, в т.ч. індекс ентропії Тейла; [3,4,5]

– асиметрія і куртозіс (ексцес). [2,3]

Перші дві групи є показниками диференціації, які характеризують розкид спостережень навколо середнього, третя група описує концентрацію спостережень, а остання – ступінь відхилення вибіркового розподілу від нормального.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення комплексного аналізу структури та динаміки соціально-економічної диференціації регіонів України за допомогою статистичних характеристик диференціації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті проведено оцінку рівня та структури соціально-еко-

номічної диференціації регіонів України та динаміки його зміни протягом 2005–2015 років за допомогою статистичних показників диференціації. При ідентифікації рівня диференціації регіонального розвитку будемо виходити з наступного:

1. Рівень диференціації регіональної соціально-економічної системи визначається окремо за кожним соціально-економічним показником або узагальнюючим фактором і тільки в динаміці.

2. Мірою розкиду є числова характеристика диференціації цього показника, виміряна тим чи іншим індикатором.

3. Вимірювання за допомогою різних індикаторів може породжувати різну динаміку диференціації.

Для забезпечення можливості більш якісного порівняння регіонів між собою та нівелювання розміру регіонів за кількістю населення необхідно застосовано нормування всіх показників на одну особу населення шляхом ділення значення показників, які виражені в абсолютних одиницях, на кількість населення в регіоні. Для забезпечення комплексної оцінки диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України підбір показників здійснювався таким чином, щоб дані були присутні безпосередньо або могли бути розраховані за статистичною інформацією. Крім того набір показників повинен був охоплювати основні напрями соціально-економічного розвитку регіонів.

Показники, що були відібрані для аналізу, можна розділити на дві основні групи в залежності від того, які сфери життя вони характеризують: соціальні та економічні. Кожна група включає в себе по кілька показників.

Показники економічного розвитку: валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (VRP), капітальні інвестиції на одну особу (KAPINV), обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на одну особу населення (PROM), виробництво продукції сільського господарства на одну особу (SGPROD), фінансові результати підприємств до оподаткування (FR), чисельність наявного населення (NASEL), рентабельність операційної діяльності підприємств (RENT), оборот роздрібної торгівлі (ROZTORG), прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) на одну особу населення (ININVEST), доходи від надання послуг пошти та зв'язку (ZV), розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності (INOV), підприємства, які одержали прибуток у% до загальної кількості підприємств (VPP), коефіцієнт покриття експортом імпорту (KPEI).

Показники соціального розвитку: природний приріст (скорочення) населення (PPN), міграційний приріст (скорочення) населення (MPN), економічно активне населення у віці 15–70 років (EAN), кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності (ZN), середньомісячна номінальна заробітна плата працівників (SZP), частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму (CHNPM), житловий фонд (ZNZH), забезпеченість населення лікарями усіх спеціальностей (ZNL), кількість виявлених злочинів (KVZ).

Вибірка охоплює період з 2005 по 2015 роки та включає в себе всі регіони України (починаючи з 2014 року до аналізу не включені дані по Донецькій та Луганський областях, які є неповними та надаються без урахування частини зони проведення антитерористичної операції, та дані по м. Севастополь та АР Крим у зв'зку з їх відсутністю).

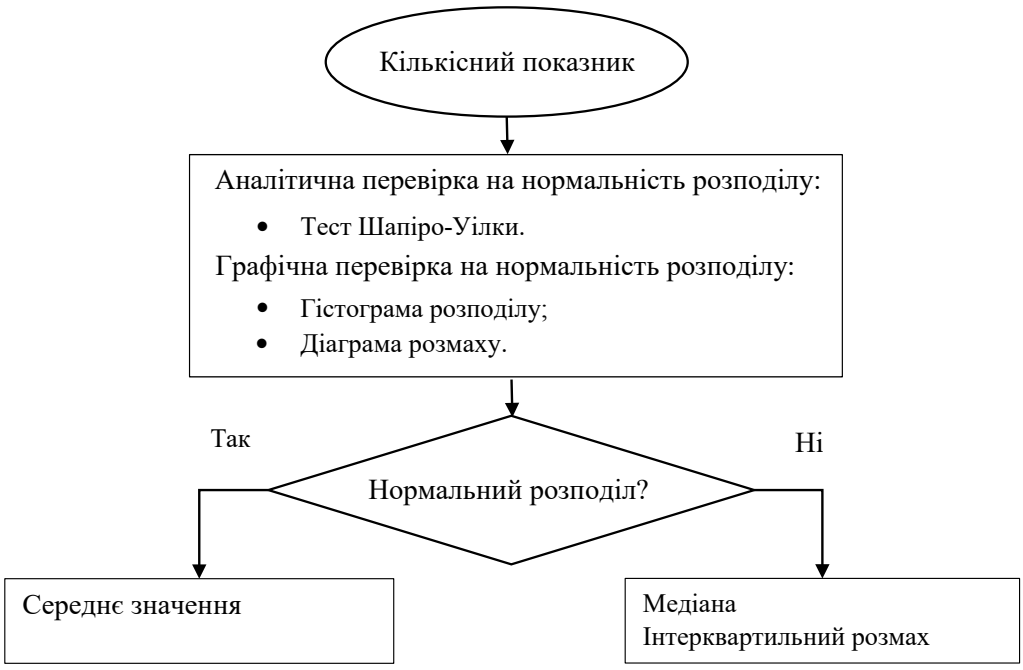

Рис. 1. Схема визначення набору описових статистик для різних варіантів розподілу кількісних даних

Джерелом статистичних даних є статистичні збірники «Регіони України» за 2009–2015 роки, офіційні сайти Державної служби статистики України та головних управлінь статистики областей України [6]. Всі розрахунки, які будуть наведені далі, проведено за допомогою системи статистичної обробки даних та програмування R.

Для правильного вибору адекватних описових статистик і методу статистичного аналізу необхідно визначити, як розподілені кількісні дані, тобто, чи їх розподіл є нормальним.

На рис. 1 наведено схему визначення набору описових статистик для різних варіантів розподілу кількісних даних. Слід зауважити, що значення середнього значення і стандартного відхилення чутливі до викидів, і можуть суттєво змінюватися при наявності екстремальних значень у ряду даних. Опис даних за допомогою медіани і інтерквартильного розмаху дозволяє уникнути впливу викидів.

На підготовчому етапі дослідження вибірка даних була розділена на два окремих набори, у зв'язку з тим, що дані по сільському господарству відсутні для міст державного підпорядкування.

Сформулюємо основну та альтернативну гіпотези.

Основна гіпотеза: Величина, що досліджується, має нормальний розподіл, значення параметрів розподілу заздалегідь не відомі.

Альтернативна гіпотеза: Розподіл величини, що досліджується, відрізняється від нормального.

Проведено тест Шапіро-Уілкі (функція shapiro. test) для вищенаведених наборів даних для кожного року спостереження окремо. За таблицею значення W-статистики для n=27 та p=α=0,05, дорівнює 0,92. Аналіз результатів тесту показав, що характер розподілу значень показників соціально-економічного розвитку регіонів України має різний характер.

Показники, що досліджуються, розподілилися на три групи (Таблиця 1):

Група 1*:* показники з нормальним розподілом SGPROD, RENT, VPP, CHNPM, KVZ;

Група 2: розподіл показників наближається до нормального (KPEI, ZNL, ZNZH, PPN;

Група 3 розподіл значень показників не є нормальним VRP, KAPINV, PROM, ROZTORG, ININVEST, ZV, INOV, FR, MPN, EAN, ZN, SZP.

Тест Шапіро-Уілкі «працює» не тільки, коли змінні мають нормальний розподіл, але і тоді, коли, як кажуть, «розподіл даних несуттєво відрізняється від нормального». Отже, було розглянуто ситуацію, коли гіпотеза про нормальність розподілу досліджуваного показника була відкинута за допомогою статистичного критерію, але відхилення від нормальності розподілу є несуттєвими. Для цього були вивчені гістограми розподілу та діаграми розмаху з метою виявлення наступних відхилень: наявність викидів у даних, асиметрія гістограми, сильне відхилення форми гістограми від колоколоподібної форми.

Порядок наведення характеристик у переліку відображає їх важливість для визначення типу розподілу.

Викид (outlier) – значення, яке знаходиться на відстані меншій, ніж 1,5 інтерквартильних розмахи від першого квартиля (Q1) або більшій від третього квартиля (Q3). Для виявлення викидів можна використовувати діаграму розмахів.

Для уточнення виду розподілу та причин відхилення виду розподілу більшості показників соціально-економічного розвитку від нормального були використані графічні методи дослідження, а саме: побудовано гістограми розподілу у поєднанні з кривою щільності ймовірності та діаграми розмахів.

Група 1 Гістограми розподілу у поєднанні з кривою щільності ймовірності підтверджують високу близькість розподілу до нормального. За діаграмами розмаху нормальність розподілу повністю підтверджено для SGOSP. Для інших показників на діаграмах розмаху наявні викиди, спостерігаються зміщення медіани від центру розподілу та різна довжина «вусів» на діаграмах розмаху. Тому, враховуючі характер діаграм розмаху, є необхідність провести додаткове дослідження.

Група 2 Гістограми цієї групи містять велику кількість піків. Для більшості показників спостерігається незначна лівостороння скошеність графіку щільності ймовірності від середнього значення. Для всіх показників другої групи на діаграмах розмаху відмічається зміщення медіани в бік менших значень та наявність більшої кількості викидів, ніж у першій групі.

Група 3 Форма гістограм розподілу для показників цієї групи свідчить про істотне віддалення декількох значень вправо від середнього, концентрацію основної частини значень показників на невеликому інтервалі і зміщення розподілу значень показника вліво, тобто переважання бідніших регіонів і наявність регіонів, економічні показники яких значно відрізняються від інших.

Специфіка регіональної соціально-економічної диференціації регіонів України полягає в істотному віддаленні від середніх значень крайніх правих (найбільших) значень, які вносять істотний внесок у результати аналізу. Тому для більш детального вивчення характеру диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України був проведений аналіз динаміки та структури диференціації без урахування показників для регіону-лідеру (м. Київ).

Було проведено тест Шапіро-Уілкі для вищенаведеного набору (до аналізу не були включені дані по м. Київ) даних для кожного року спостереження окремо. Аналіз результатів тесту показав, що вид розподілу для багатьох значень показників змінив свій характер, а саме: відбувся перерозподіл показників між раніше виділеними групами в бік наближення до нормального розподілу (Таблиця 1).

Таблиця 1

Розподіл показників за групами по виду розподілу для повного набору даних та для набору даних за виключенням м. Київ*

Повний набір даних Вид розподілу	**Набір даних за виключенням м. Київ**	
	Вид розподілу	**Рівень/динаміка змін рівня диференціації**
ГРУПА 1 НОРМАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ЗНАЧЕНЬ ПОКАЗНИКІВ		
Виробництво продукції сільського господарства на одну особу (SGPROD)	Виробництво продукції сільського господарства на одну особу (SGPROD)	Незначний / незначне зростання рівня
Рентабельність операційної діяльності підприємств (RENT)	Рентабельність операційної діяльності підприємств (RENT)	Значний / значні коливання рівня
Підприємства, які одержали прибуток у% до загальної кількості підприємств (VPP)	Підприємства, які одержали прибуток у% до загальної кількості підприємств (VPP)	Мінімальний / зменшення рівня
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму (CHNPM)	Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму (CHNPM)	Мінімальний / незначні коливання рівня
Кількість виявлених злочинів (KVZ)	Кількість виявлених злочинів (KVZ)	Мінімальний / стабільний рівень
	Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників (SZP)	Мінімальний / стабільний рівень
	Забезпеченість населення лікарями усіх спеціальностей (ZNL)	Мінімальний / стабільний рівень
ГРУПА 2 РОЗПОДІЛ ЗНАЧЕНЬ ПОКАЗНИКІВ НАБЛИЖУЄТЬСЯ ДО НОРМАЛЬНОГО		
Коефіцієнт покриття експортом імпорту (KPEI)	Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (VRP)	Незначний / незначні коливання рівня
Природний приріст (скорочення) населення (PPN)	Капітальні інвестиції на одну особу (KAPINV)	Незначний / збільшення рівня
Житловий фонд (ZNZH)	Оборот роздрібної торгівлі (ROZTORG)	Мінімальний / незначне збільшення рівня
Забезпеченість населення лікарями усіх спеціальностей (ZNL)	Фінансові результати підприємств до оподаткування (FR)	Максимальний / значні коливання рівня
	Коефіцієнт покриття експортом імпорту (KPEI)	Значний / зменшення рівня
	Природний приріст (скорочення) населення (PPN)	Значний / стабільний рівень
	Міграційний приріст (скорочення) населення (MPN)	Максимальний / незначні коливання рівня
	Житловий фонд (ZNZH)	Значний / стабільний рівень
ГРУПА 3 РОЗПОДІЛ ЗНАЧЕНЬ ПОКАЗНИКІВ НЕ Є НОРМАЛЬНИМ		
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (VRP)	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на одну особу населення (PROM)	Значний / незначне збільшення рівня
Капітальні інвестиції на одну особу (KAPINV)	Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) на одну особу населення (ININVEST)	Максимальний / незначне зменшення рівня
Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на одну особу населення (PROM)	Доходи від надання послуг пошти та зв'язку (ZV)	Незначний / стабільний рівень
Оборот роздрібної торгівлі (ROZTORG)	Розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності (INOV)	Максимальний / незначні коливання рівня
Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) на одну особу населення (ININVEST)	Економічно активне населення у віці 15–70 років (EAN)	Значний / стабільний рівень
Доходи від надання послуг пошти та зв'язку (ZV)	Кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності (ZN)	Значний / стабільний рівень
Розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності (INOV)		

Повний набір даних Вид розподілу	Набір даних за виключенням м. Київ	
	Вид розподілу	Рівень/динаміка змін рівня диференціації
Фінансові результати підприємств до оподаткування (FR)		
Міграційний приріст (скорочення) населення (MPN)		
Економічно активне населення у віці 15–70 років (EAN)		
Кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності (ZN)		
Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників (SZP)		

[*] Джерело: розроблено автором за результатами проведення тесту Шапіро-Уілкі та розрахунку показників описової статистики для вище наведених наборів даних

Для подальшого аналізу динаміки змін характеру диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України для показників Групи 1 відповідно до схеми визначення набору описових статистик (Рисунок 1), було використано середнє арифметичне значення та стандартне відхилення; а для показників Групи 3 – медіану та інтерквартильний розмах. Для показників Групи 2 (розподіл значень показника наближається до нормального, але не є таким) для аналізу було використано одночасно як середнє арифметичне значення та стандартне відхилення, так і медіану та інтерквартильний розмах. Крім вищенаведених показників для дослідження динаміки змін диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України були розраховані: коефіцієнт розмаху, децильний коефіцієнт диференціації, коефіцієнт варіації, коефіцієнт асиметрії та коефіцієнт куртозису. Для виключення впливу «аномальних» спостережень подальші розрахунки виконувалися без врахування даних по м. Київ.

За рівнем диференціації були виділені наступні групи показників:

Група з найбільшим рівнем диференціації (ININVEST, INOV, FR, MPN). Розподіл значень показників цієї груп є різко неоднорідним. Для всіх вищенаведених показників значення коефіцієнта варіації за абсолютним значенням перевищують 1. Такі значення коефіцієнта варіації свідчать про наявність у вибірці показників, які сильно відрізняються від середнього значення (так звані викиди). Коефіцієнт куртозису для багатьох років дослідження перевищує 5 (або наближується до 5), що свідчить про те, що по краях розподілу лежить більша кількість показників, ніж навколо середньої.

Група із значною диференціацією. Розподіл значень показників є неоднорідним для наступних показників: PROM, RENT, KPEI, EAN, ZN, ZNZH, PPN). Для показників цієї групи значення коефіцієнта варіації за абсолютним значенням лежать у межах від 0,45 до 1 (або перевищують 1 для окремо взятих років). Коефіцієнти асиметрії та куртозису свідчать про віддалення характеру розподілу показника від нормального. Спостерігається збільшення інтерквартильного розмаху та зміщення медіани вбік мінімальних значень.

Група з незначною диференціацією. Розподіл значень показників є недостатньо однорідним, але тим, що наближається до однорідного, для наступних показників: VRP, KAPINV, SGPROD, ZV, CHNPM.

Група з мінімальним рівнем диференціації. Розподіл значень показників є однорідним для наступних показників: ROZTORG, VPP, SZP, ZNL, KVZ).

Майже для всіх показників спостерігається збільшення рівня диференціації у 2014 та 2015 роках за рахунок суттєвої зміни значень показників по Донецькій та Луганській областях.

Аналіз результатів проведених розрахунків дозволив сформувати узагальнену таблицю, яка відображає структуру та динаміку змін рівня диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України (Таблиця 1).

Протягом 2003–2015 років значний ступінь диференціації спостерігалася за обсягом прямих іноземних інвестицій у регіони України. Коефіцієнт варіації для цього показника коливався від 97% у 2012 році до 156% у 2005 році. Такі значення коефіцієнта варіації свідчать про наявність у вибірці показників, які сильно відрізняються від середнього значення (так звані викиди). Цей висновок підтверджують і значення коефіцієнта розмаху та децильного коефіцієнта диференціації, середні значення яких протягом періоду дослідження склали 46 та 26 рази відповідно. Спостерігається зміщення медіани в бік менших значень та незначне зменшення кількості викидів протягом періоду, що досліджується. За досліджуваний період максимальні значення були зафіксовані по м. Київ та Дніпропетровській області, мінімальні характерні для Кіровоградської, Тернопільської, Чернівецької та Чернігівської областей.

Протягом всього періоду дослідження для показника розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності спостерігається зміщення медіани в бік менших значень. Коливання рівня диференціації були незначними, крім 2010 та 2015 років, коли спостерігалося суттєве зростання рівня дифе-

ренціації за рахунок показників по Івано-Франківській та Дніпропетровській областях відповідно.

Для показника фінансові результати підприємств до оподаткування протягом 2005–2015 років спостерігається поступове збільшення міжквартильного розмаху та поява у 2014–2015 роках викидів (значень), що суттєво менші більшості значень показників (значне погіршення показників по Київській, Дніпропетровській, Донецькій та Луганській областях). Для цього показника відмічаються значні коливання рівня диференціації як в сторону зменшення, так і в сторону збільшення рівня диференціації.

Для показника міграційний приріст (скорочення) населення характерна велика кількість викидів протягом періоду, що досліджується та поява у 2014–2015 роках викидів, які суттєво менші мінімального значення. Спостерігаються незначні коливання показників, крім 2014 та 2015 років, у яких відбулося значне збільшення рівня диференціації за рахунок різкого зростання показника по Донецькій та Луганській областях.

Найбільший ступінь коливання рівня диференціації протягом періоду дослідження спостерігалася для показника рентабельність операційної діяльності підприємств. Для цього показника спостерігалося зростання середньої арифметичної та стандартного відхилення від середнього значення. Величина показників відношення максимального до мінімального та децильного коефіцієнта диференціації була досить стабільною, крім 2010 року, в якому спостерігається досить різкий спад, пов'язаний зі зростанням рентабельності в Чернівецькій та Чернігівській областях та зменшенням від'ємного значення рентабельності в Луганській області. Коефіцієнт варіації був досить стабільним протягом 2005–2008 років, спостерігається різке зменшення показника варіації в 2009 році та різке зростання в 2010 році з динамікою поступового спаду в наступних роках.

Коливання рівня диференціації за рівнем валового регіонального продукту протягом досліджуваного періоду були незначними. Склад регіонів з найбільш високим і найбільш низьким рівнем валового продукту практично не змінювався. Протягом усього досліджуваного періоду найбільш високий рівень спостерігався в м. Київ, Дніпропетровській, Київській та Полтавській областях, а найбільш низький – в Закарпатській, Тернопільській і Чернівецькій областях. Динаміка змін коефіцієнта розмаху і доцільний коефіцієнт варіації не характеризувалися будь-якої односпрямованої тенденцією, однак коливання показників були незначними.

Висновки з проведеного дослідження. У статті запропоновано методику аналізу диференціації соціально-економічного розвитку регіонів за допомогою статистичних показників диференціації в залежності від типу розподілу статистичних показників.

Усі розрахунки проводилися за допомогою системи статистичної обробки даних та програмування R. Скрипти на мові програмування R, які були розроблені та використовувалися для проведення дослідження, можуть бути використані для проведення подібних досліджень будь-яких наборів даних аналогічної структури. Загрузка даних виконується з файлу формату CSV із відповідною структурою. У результаті виконання скрипта формується файл TXT з результатами проведеного дослідження.

За допомогою запропонованої методики проведено комплексне дослідження структури та динаміки змін рівня диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України у 2005–2015 роках. З метою визначення правильного набору адекватних описових статистик і методу статистичного аналізу проведено дослідження характеру розподілу показників за допомогою графічних та аналітичних методів. Аналіз проводився у два етапи (для повного набору даних та для набору даних за виключенням даних по м. Київ).

Результати проведеного дослідження свідчать про наявність у виборці «аномальних» показників, тобто суттєве віддалення декількох значень показників вправо від середнього, концентрацію основної частини значень показників на невеликому інтервалі і зміщення розподілу значень показників вліво, що свідчить про переважання бідніших регіонів і наявність регіонів, економічні показники яких значно відрізняються від інших. Для забезпечення однорідності вихідних даних та уточнення характеру диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України було проведено додаткове дослідження за виключенням «аномальних» спостережень, які складаються під впливом особливих факторів та не є характерними для всієї сукупності об'єктів (до уточнюючого аналізу не були включені дані по м. Київ).

Проведений аналіз дав можливість узагальнити дані щодо структури та динаміки рівня диференціації, виявити групи показників, яким притаманний різний рівень диференціації та динаміка його змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахович І.М., Табалова О.Є. Система показників діагностики регіональних асиметрій сталого розвитку / І.М. Вахович, О.Є. Табалова // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2012.– № 3(15) С. 86–91.

2. Кустовська, О.В. Статистичний аналіз регіональної диференціації оплати праці в Україні / О.В. Кустовська // Демографія та соціальна економіка. – 2010.– № 2.– С. 149–159.

3. Вітковська К.В. Моніторинг диференціації доходів населення на регіональному рівні / К.В. Вітковська, А.З. Підгорний // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013.– № 9/1(148).– С. 62–65.

4. Саловська, Л.В. Використання статистичних методів обробки масивів даних для вимірювання диференціації рівня доходів населення / Л.В. Саловська, А.А. Олійник // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. – Кіровоград: КНТУ. – 2008. – № 13. – С. 332–337.

5. Латышева М.А. Аналіз факторов роста регионального неравенства / М.А. Латышева // Вестник ВолГУ. – Сер. 9. – Вып. 8. – Ч. 1. – 2010. – С. 92–95.

6. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

REFERENCES:

1. Vakhovych I.M., Tabalova O.Ye. Systema pokaznykiv diahnostyky rehionalnykh asymetrii staloho rozvytku / I.M. Vakhovych, O.Ye. Tabalova // Visnyk universytetu bankivskoi spravy natsionalnoho banku Ukrainy. – 2012. – #3(15). – S. 86-91.

2. Kustovska, O. V. Statystychnyi analiz rehionalnoi dyferentsiatsii oplaty pratsi v Ukraini / O. V. Kustovska // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – 2010. – # 2. – S. 149-159.

3. Vitkovska K. V. Monitorynh dyferentsiatsii dokhodiv naselennia na rehionalnomu rivni / K. V. Vitkovska, A. Z. Pidhornyi // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2013. – # 9/1(148). – S. 62-65.

4. Salovska, L. V. Vykorystannia statystychnykh metodiv obrobky masyviv danykh dlia vymiriuvannia dyferentsiatsii rivnia dokhodiv naselennia / L. V. Salovska, A. A. Oliinyk // Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky: zb. nauk. pr. – Kirovohrad: KNTU, 2008. – # 13. – S. 332-337.

5. Lat ysheva M.A. Analiz faktorov rosta rehyonalnoho neravenstva / M.A. Lat ysheva // Vestnyk VolHU. – Ser. 9. – V yp. 8. – Ch. 1. – 2010. – S. 92-95.

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/

ВПЛИВ ДІЛОВИХ ЦИКЛІВ І КРИЗ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ І СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

THE IMPACT OF BUSINESS CYCLES AND CRISES ON FUNCTIONING AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD SPHERE OF THE REGION

УДК 338.436.33–0.22.326.5:338.12(477)

Самофатова В.А.
к.е.н., доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
Одеська національна академія харчових технологій

У статті проаналізовано вплив ділових циклів і криз на функціонування і сталий розвиток агропродовольчої сфери регіону. Показано, що циклічні коливання є багатофакторним процесом, який поєднує дію різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників, що зумовлюють кризові явища та їх взаємозв'язок. Відзначено, що циклічність у агропродовольчій сфері визначається тим, що коливання обсягів виробництва обумовлюється дією двох чинників – природних циклічних коливань і впливом на результати виробництва сукупності економічних факторів. Зазначено, що суттєвою загрозою продовольчої безпеки регіону і держави в цілому є екологічні і соціально-демографічні кризи у агропродовольчій сфері. Зроблено висновок, що інтеграційні процеси і створення кластерних структур можуть згладжувати циклічні коливання і запобігати кризовим явищам у агропродовольчій сфері регіону.

Ключові слова: *циклічність, криза, агропродовольча сфера, сталий розвиток, Південний регіон.*

В статье проанализировано влияние деловых циклов и кризисов на функционирование и устойчивое развитие агропродовольственной сферы региона. Показано, что циклические колебания являются многофакторным процессом, который объединяет действие различных внешних и внутренних факторов, определяющих кризисные явления и их взаимосвязь. Отмечено, что цикличность в агропродовольственной сфере определяется тем, что колебания объемов производства обусловливаются действием двух факторов – природных циклических колебаний и влиянием на результаты производства совокупности экономических факторов. Отмечено, что существенной угрозой продовольственной безопасности региона и государства в целом, являются экологические и социально-демографические кризисы в агропродовольственной сфере. Сделан вывод, что интеграционные процессы и создание кластерных структур могут сглаживать циклические колебания и предотвращать кризисные явления в агропродовольственной сфере региона.

Ключевые слова: *цикличность, кризис, агропродовольственная сфера, устойчивое развитие, Южный регион.*

The article analyzes the influence of business cycles and crises on functioning and sustainable development of the agri-food sphere of the region. It has been shown that cyclical fluctuations are a multifactorial process that combines the action of various external and internal factors determining the crisis and their relationship. It has been noted that the cyclic nature of agri-food is determined by the fact that fluctuations of production volumes are subject to two factors – natural cyclical fluctuations and impact on the production results of the set of economic factors. It has been noted that a significant threat to food security in the region and the state as a whole, are ecological and socio-demographic crises in the agri-food sphere. It is concluded that the integration processes and the creation of cluster structures can smooth out cyclical fluctuations and to prevent crises in the agri-food sphere of the region.

Key words: *cyclicity, crisis, agri-food sphere, sustainable development, Southern region.*

Постановка проблеми. Дослідження циклічності і кризових явищ в агропродовольчій сфері (АПС) на регіональному рівні є життєво важливим завданням, оскільки її сталий розвиток є атрибутом не тільки продовольчої, але і національної безпеки. Під сталим розвитком АПС нами мається на увазі спроможність суб'єктів господарювання безперервно і динамічно підтримувати раціональну пропорційність між факторами відтворення і необхідні темпи його гармонійного соціо-еколого-економічного розвитку. Вивчення закономірностей циклічного розвитку економіки дуже важливо для АПС, адже її функціонування і розвиток потребує інтеграції методів регулювання природних (біологічних) і економічних процесів в єдину методологію концепції управління складними системами. Економіка АПС також відчуває на собі значну залежність результатів виробництва від кліматичних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти циклічних коливань і криз в економіці присвятили свої дослідження наступні вчені: М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, Д. Шиян, Й. Шумпетер та багато інших. Проте, недостатньо вивченим є вплив циклічних коливань економіки на сталий розвиток АПС на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою дослідження є характеристика дослідження циклічних процесів та факторів впливу на них у АПС на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Циклічність є найважливішим фактором економічної динаміки розвитку. З точки зору законів діалектики, циклічність – це рух процесу за спіраллю, що характеризує її як прогресивну форму розвитку. Кожний цикл має свої фази (спад, рецесія, пожвавлення, піднесення) і свою тривалість. Характеристики фаз неповторні у своїх конкретних показниках, вони є оригінальними як в історичному, так і в регіональному аспектах. На рівні держави основним індикатором циклічних коливань в економіці може виступати

динаміка ВВП країни, яка відображає зміни ринкової кон'юнктури та є найпростішим і зрозумілим показником для їх дослідження [1, с. 21]. Слід також зазначити, що циклічний характер економічного розвитку свідчить, що основні показники та параметри цього процесу мають хвильовий характер, який повторюється через певний час. Циклічні коливання є багатофакторним процесом, який поєднує дію різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників, що зумовлюють кризові явища та їх взаємозв'язок. Насправді окремі чинники зовнішнього середовища в той чи інший момент можуть бути досконаліші та ефективніші порівняно з певною прогресуючою системою. Остання в свою чергу, будучи певною мірою внутрішньо стабільною, в якийсь момент вичерпує свій потенціал і перестає прогресувати. Зокрема, Д. Шиян відзначає, що особливості вияву циклічності пов'язуються не тільки з довжиною циклу, але і з галуззю виробництва. Також він констатує, що аграрний цикл має дві фази: підвищеної і відносно пониженої врожайності, але характеризувати другу фазу, як таку, за якої виробники перебувають у стані кризи, немає достатніх підстав. [2, с. 45]. Отже, циклічність у АПС визначається тим, що коливання обсягів виробництва обумовлюється дією двох чинників – природних циклічних коливань і впливом на результати виробництва сукупності економічних факторів. При чому, багатьом секторам сільського господарства та відповідним сферам харчової промисловості притаманні сезонні коливання функціонування і розвитку.

Відмітною особливістю Південного регіону (Миколаївська, Одеська та Херсонська області) є надзвичайна родючість чорноземних степів та тривалий вегетативний період у рослинництві. Завдяки близькості моря історично створювалась можливість ефективно і дешево пов'язати цей землеробський район з європейським ринком, потреби якого у збіжжі, вовні, тваринному жирі та інших сільськогосподарських продуктах стимулювали швидкий економічний розвиток Південної України. Тому цілком закономірно, що АПС займає особливу базову роль у економіці досліджуваного регіону. Водночас загалом нинішню ситуацію у АПС регіону поки що не можна віднести до сталої в частині стану системи управління, обсягів виробництва, ефективного використання виробничого потенціалу та соціальної сфери села. Циклічність і сталість розвитку не тільки мають вирішальне значення для формування закономірностей економічної динаміки, вони органічно поєднані між собою. Проблему *сталості економічного розвитку необхідно забезпечувати на основі вирішення сукупності проблем зростання виробництва, його циклічності, збереження навколишнього природного середовища, доступності природних ресурсів, розвитку соціальної сфери*. Орієнтація значної частки товаровиробників у АПС регіону на швидке отримання економічного ефекту від своєї діяльності, низький рівень контролю та відповідальності за неефективне використання земель та низка інших природно-ресурсних факторів на сьогоднішній день є суттєвою загрозою екологічної та продовольчої безпеки держави. Екологічна криза є результатом невирішеного протиріччя між практикою споживацького ставлення суспільства до природи. Складовими екологічної кризи є деградація сільськогосподарської ресурсної бази, знищення і невідновлення лісових насаджень, зникнення багатьох видів тварин та рослин, забруднення води та повітря. Протидіючими чинниками екологічних криз у АПС регіону мають бути екологічний моніторинг і контролінг з боку органів місцевого самоврядування територіальних громад.

Таблиця 1

Чисельність населення у Південному регіоні на 01.01.2007 р.*

Області	Чисельність наявного населення, осіб	У тому числі		Питома вага у загальній чисельності, %	
		міське	сільське	міського населення	сільського населення
Миколаївська	1211920	815420	396500	67,28	32,72
Одеська	2395550	1585400	810150	66,18	33,82
Херсонська	1117110	682050	435060	61,05	38,95

** Джерело: за даними Державної служби статистики України [3]*

Таблиця 2

Чисельність населення у Південному регіоні на 01.01.2016 р.*

Області	Чисельність наявного населення, осіб	У тому числі		Питома вага у загальній чисельності, %	
		міське	сільське	міського населення	сільського населення
Миколаївська	1158207	790634	367573	68,26	31,74
Одеська	2390289	1597346	792943	66,83	33,17
Херсонська	1062356	650474	411882	61,23	38,77

** Джерело: за даними Державної служби статистики України [3]*

Таблиця 3

Посівні площі за видами сільськогосподарських культур, тис. га

Роки	Зернові та зернобобові культури	Цукрові буряки	Соняшник	Льон-довгунець	Соя	Ріпак
1990	14583,4	1607,2	1635,9	172,5	92,6	89,7
2010	11280,3	458,7	3667,3	1,3	1032,2	864,4
2015*	14738,4	237,4	5104,6	2,0	2158,1	682,4

Джерело: за даними Державної служби статистики України [5]

**За 2015 р. дані наведено без АР Крим та частини зони АТО*

Наслідком економічної і екологічної кризи у АПС регіону є соціально-демографічна криза. Аналіз демографічної ситуації, що склалася в Південному регіоні (табл. 1 і табл. 2), дає підстави стверджувати про скорочення чисельності населення, зокрема, сільського.

Соціально-демографічна криза у свою чергу створює підґрунтя для технологічних і інноваційних криз. Отже, зміни, які виникають у зовнішньому середовищі, потребують адекватного і швидкого реагування у АПС регіону. Кінцева продукція АПС Південного регіону представлена різноманітними сільськогосподарськими і продовольчими товарами. Однак, окремі суб'єкти господарювання АПС керуються власними інтересами, така не координованість у діях заважає отриманню загального кінцевого результату – прибутку та забезпечення їх сталого розвитку. Тому в сучасних умовах, з метою регулювання циклічних коливань і запобігання кризових явищ у АПС, є створення кластерних структур. Кластери, тобто розташовані у безпосередній близькості кінцеві виробники, постачальники, постачальники послуг, дослідницькі лабораторії, навчальні заклади та інші установи у АПС, є важливими рушійними факторами розвитку регіональної економіки. Адже географічна близькість відповідних економічних видів діяльності дає можливість для досягнення більш високого рівня ефективності виробництва, впровадження інновацій та забезпечення сталого розвитку.

Перспектива інтеграційних процесів у АПС виступає також вагомою ланкою нової економічної системи, стабілізуючи кон'юнктуру ринку сільськогосподарської і харчової продукції. Зокрема, сільськогосподарський, продовольчий оптово-роздрібний ринок «Початок» (м. Одеса) налагодив систему роботи безпосередньо з виробниками сільськогосподарської та м'ясо-молочної продукції, минаючи посередників. Завдяки його створенню, виробники агропродовольчої продукції отримали постійний зручний майданчик для прямого виходу на безпосередніх споживачів своєї продукції. Виробники мають можливості самостійно встановлювати гнучкі ціни на свою продукцію. Споживачі мають можливість придбати продукцію за найпривабливішими цінами. [4].

Сталий розвиток АПС регіону визначається сталістю функціонування її галузей. Одним з головних економічних чинників, які визначають особливості циклічних коливань в АПС регіону, є ринкова кон'юнктура. Ринкова кон'юнктура характеризується співвідношенням між наявними на ринку товарами, послугами та потребою у них. Якщо попит перевищує виробництво, створюються стимули для розвитку виробництва. У протилежному випадку з'являється необхідність у скороченні виробництва. Від неї прямо залежать обсяги та спеціалізація виробництва, ціноутворення тощо. Стійкий попит на сільськогосподарську продукцію на внутрішніх та міжнародних ринках зумовлює підвищення рівня її виробництва. Так високий попит на пшеницю, кукурудзу, соняшник, сою та ріпак спричинили вагоме збільшення рівня їх виробництва. Низький попит на виробництво цукрових буряків, льону, навпаки, значною мірою зумовив зменшення їх виробництва. (таблиця 3).

Аграрна і харчова ланка АПС взаємопов'язані і чинять взаємовплив одна на одну, відповідно і циклічні процеси у них корелюють. Тому відповідна зміна структури сільськогосподарського виробництва впливає на потужності переробки.

Висновки з проведеного дослідження. Метою подальшого розвитку АПС регіону є формування ефективного, конкурентоспроможного, сталого і екологічно безпечного агропромислового виробництва. Аналіз циклічної поведінки є важливим інструментом дослідження ринку агропродовольчої продукції регіону. Отже, удосконалюючи регуляторну політику для забезпечення сталого розвитку АПС Південного регіону, необхідно враховувати наявність у короткостроковому періоді циклічних коливань обсягів пропозиції продовольчих ресурсів, які визначаються головним чином виробничими циклами в сільському господарстві, а не ціновими факторами. У випадку низьких збутових цін на вказану продукцію сільськогосподарські товаровиробники будуть нести втрату доходів, що у довгостроковому періоді призведе до скорочення обсягів виробництва відповідної агропродовольчої продукції у регіоні. Тому важливо здійснювати постійний моніторинг циклічних коливань та впроваджувати заходи, що стабілізують економічні процеси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грінченко Р.В. Застосування інструментарію аналізу Фур'є до дослідження циклічних коливань / Р.В. Грінченко // Науковий вісник Ужгородського університету, серія «Економіка». – 2017. – Вип. 1 (49). Том 1 – С. 20–25.
2. Шиян Д.В. Аграрні цикли: історія, методологія, практика / Д.В. Шиян // Економіка АПК.– 2013.– № 2 – С. 43–48.
3. Чисельність наявного населення України. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/Pxweb2007/ukr/publ_new1/2016/zb_nas_15.pdf
4. Офіційний сайт ринку «Початок» [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.pochatok.od.ua
5. Рослинництво України. Матеріали Державної служби статистики України. Електронний ресурс.– Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

REFERENCES:

1. Hrinchenko R. V. Zastosuvannia instrumentariiu analizu Furie do doslidzhennia tsyklichnykh kolyvan / R. V. Hrinchenko // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu, seriia «Ekonomika». – 2017. – Vyp. 1 (49). Tom 1 – S. 20-25.
2. Shyian D. V. Ahrarni tsykly: istoriia, metodolohiia, praktyka / D. V. Shyian // Ekonomika APK. –2013. – #2 – S. 43-48.
3. Chyselnist naiavnoho naselennia Ukrainy. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://database.ukrcensus.gov.ua/Pxweb2007/ukr/publ_new1/2016/zb_nas_15.pdf
4. Ofitsiinyi sait rynku «Pochatok» [Elektronnyi resurs] – rezhym dostupu: http://www.pochatok.od.ua
5. Roslynnytstvo Ukrainy. Materialy Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

БЕЗРОБІТТЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

UNEMPLOYMENT AS SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS POPULATION UKRAINE

УДК 331

Нілова Н.М.
к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумський державний університет
Божко М.І.
студентка
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумський державний університет
Зимогляд А.В.
студентка
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумський державний університет

У статті викладено результати дослідження такого соціально-економічного явища, як безробіття в Україні. Визначено трактування категорії «безробіття», як соціально-економічного явища, за Законом України. Виявлено головні його причини, а також позитивні та негативні наслідки безробіття в Україні. Запропоновано шляхи вирішення проблем безробіття як соціально-економічного явища населення України, беручи до уваги зарубіжний досвід, основні напрями його подолання та заходи щодо забезпечення повної зайнятості та відповідності пропозиції робочої сили до потреб економіки за допомогою політики державного регулювання.
Ключові слова: *зайнятість, безробіття, економічно активне населення, ринок праці, рівень безробіття, молодіжне безробіття.*

В статье изложены результаты исследования такого социально-экономического явления как безработица в Украине. Исследованы различные подходы к понятию «безработица». Выявлены главные его причины, а также положительные и отрицательные последствия безработицы в Украине. Предложены пути решения проблем безработицы социально-экономического явления населения Украины, учитывая зарубежный опыт, основные направления его преодоления и меры по обеспечению полной занятости и соответствия предложения рабочей силы потребностям экономики с помощью политики государственного регулирования.
Ключевые слова: *занятость, безработица, экономически активное население, рынок труда, уровень безработицы, молодежная безработица.*

The article presents the results of social economic phenomena as unemployment in Ukraine study. Determined the interpretation of the concept of «unemployment» as a socio-economic phenomenon in the law of Ukraine. Found its main reason, and positive and negative effects of unemployment in Ukraine. Mentioned above solutions take into account international experience, main directions and measures to ensure full compliance with employment and labor supply with economy needs through policy regulation.
Key words: *employment, unemployed, economically engaged population, labour market, unemployment rate, unemployment of youth.*

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку нашої держави економіку можна охарактеризувати поглибленням різних протиріч, саме тому серед спектра економічних та соціальних проблем безробіття є найголовнішою. Зайнятість населення є важливою характеристикою ринку праці і також визначає соціально-економічний розвиток держави. Ринок праці займає головну роль у системі відтворення. Саме на ньому відбувається купівля-продаж робочої сили, оцінюється її корисність та значущість. Тому науковий пошук шляхів розв'язання проблем, що пов'язані з побудовою сприятливих умов для підвищення людського потенціалу України, є досить актуальним та має велике теоретичне значення.

Постановка проблеми. У час переходу України до ринкової економіки проблема безробіття стала однією із найважливіших проблем вітчизняної економіки. Не менш важливим є молодіжне безробіття, що є однією з найважливіших соціально-економічних проблем. Через це процес зростання рівня незайнятої молоді має ряд негативних економічних і соціальних наслідків для громадян країни, що обумовлені певними особливостями соціально стану і трудової поведінки (досить високим освітнім рівнем; наявністю професії чи кваліфікації; підвищеними вимогами щодо працевлаштування), адже саме молодь є основним джерелом трудових ресурсів і носіями інтелектуального потенціалу суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми ринку праці та зайнятості населення досліджуються у фундаментальних працях зарубіжних вчених-економістів: А. Сміта, К. Маркса, Дж. Кейнса, П. Самуельсона та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів і практиків можна виділити таких дослідників, як: А. Акмаєв, Н. Балтачеєва, Н. Брюховецька, Н. Борецька, В. Василенко, Н. Вишневська, О. Грішнова, Г. Джагарян, Є. Качан, І. Кравченко.

Мета та постановка завдання. Метою даної статті є проведення наукового дослідження безробіття та зайнятості, їх співіснування в одному суспільно-політичному просторі.

Завданнями дослідження є: розкриття сутності поняття «безробіття», дослідження сучасного стану безробіття в Україні та його особливостей, особливість «молодіжного безробіття», проблеми зайнятості та працевлаштування молоді, шляхи подолання проблеми безробіття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безробіття та зайнятість населення як соціально-економічні явища є одними із найважливіших про-

блем світу та зокрема України. Однією з цілей державної політики є досягнення високого рівня зайнятості. Оскільки надмірне безробіття має негативний вплив на економіку держави, то доцільно розібратися, що ж являє собою дана економічна категорія.

Для визначення поняття безробіття необхідно, перш за все чітко визначити, кого слід вважати безробітними. Критерії визнання людини безробітною встановлюється законом або урядовими документами і можуть трохи відрізнятися по країнах.

У Законі України «Про зайнятість населення» вказується, що безробітний – особа віком від 15 до 70 років, що через відсутність роботи не має заробітку чи інших передбачених законодавством доходів як джерела існування, готова та здатна приступити до роботи [1].

У США безробітним вважається той, хто не має оплачуваної роботи та шукає її протягом останніх чотирьох тижнів, чи очікує можливості приступити до роботи останні чотири тижні, а також відсторонений від роботи, але сподівається повернутися на попереднє робоче місце.

В Японії критерії попадання до категорії „ті, що шукають роботу» відрізняються від американських найбільшою жорстокістю, тому багато громадян, які вважались би безробітними у США, в японській статистиці просто не враховуються у складі робочої сили [2, с. 76–78].

Існують різні підходи щодо визначення поняття «безробіття».

Так Грішнова О.А. зазначає, що безробіттям називається соціально-економічна ситуація в суспільстві, за якої частина активних працездатних громадян не може знайти роботу, яку вони здатні виконувати, що обумовлено переважанням пропозиції праці над попитом на неї [3, с. 87].

Кожанова Є.А. трактує безробіття, як соціально-економічне явище, за якого частина робочої сили економічно активного населення не зайнята в суспільному виробництві [4, с. 63].

У Законі України «Про зайнятість населення» зазначено, що безробіття – це соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування [1].

Можемо дати й власне визначення даній категорій, а саме: безробіття – це соціально-економічне явище, за якого спостерігається вимушена чи добровільна незайнятість населення у сфері економіки.

Так як безробіття ствоює ряд проблем, а саме: втрачаються платники податків, відбувається тенденція до зниження купівельної спроможності наслення, то це явище є недоцільним в жодному плані, ні у соціальному, ні в економічному. Внаслідок цього спостерігається соціальне напруження, зростають додаткові витрати на підтримку безробітних. Тому лише за наявності ефективної системи прцевлаштування громадяни України зможуть оперативно знаходити необхідну роботу з гідними умовами праці, високою заробітною платнею.

Безробіття в Україні як соціально-економічне явище виникає через ряд причин, а саме:

нестабільну ситуацію у країні, що спричинена діями на Сході;

– довгий пошук роботи з високою заробітною платою;

– скорочення попиту на певні види професій;

– тіньову економіка;

– низький рівень заробітної плати та слабкість профспілок, що не можуть домогтися підвищення загального рівня зарплати;

– дисбаланс попиту та пропозиції на ринку праці. міграцію робочої сили;

– важкі умови праці;

– обмежену кількість робочих місць;

– Попри вище наведені причини виникнення безробіття існують негативні та позитивні наслідки даного явища (табл. 1).

Таблиця 1

Позитивні та негативні наслідки безробіття в Україні [5]

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Підвищення соціальної цінності робочого місця	Посилення соціальної напруги
Збільшення особистого вільного часу та свободи вибору місця роботи	Зростання кількості психічних захворювань
Зростання соціальної значимості й цінності праці	Посилення соціальної диференціації
Зростання конкуренції між працівниками	Загострення криміногенної ситуації
Стимулювання підвищення інтенсивності та продуктивності праці	Падіння трудової активності
Можливість для безробітного використати перерву в зайнятості для перенавчання	Зменшення ВНП
Підвищення рівня освіти	Скорочення податкових надходжень
	Падіння життєвого рівня населення
	Зростання витрат на допомоги безробітнім

Досліджуючи тему безробіття в Україні, доцільно проаналізувати зміну основних показників на ринку праці, визначати частку зайнятого та безробітнього населення за віковими групами (табл 2).

Проаналізувавши таблицю 2, можна сказати, що всього по Україні в розрізі економічно активного населення станом на 1.01.2016 частка зайнятого населення становила 90,8%, безробітнього – 9,2%

відповідно за віковими групами від 15 до70 років. Найбільшу частку безробітних займали особи у віці 15–24 роки, що зумовлено активним пошуком роботи, підвищенням кваліфікації тощо; а найменшу у віці 60–70, що зумовлено зміною коефіцієнта смертності населення. Лише 3,8% зайнятих складають особи, що старші працездатного віку. Щодо економічно неактивного населення, то 83,2% складають особи у віці від 15 до 64 років, з них 25,9% особи у віці 15–24 роки.

Щоб зрозуміти, яка ситуація склалася на ринку праці України, необхідно розглянути рівень безробіття на прикладах інших країн (рисунок 1).

Як свідчать дані рисунка 1, найнижчий рівень безробіття спостерігався у Німеччині – 4,6%, а найвищий у Греції – 24,9%. Середній рівень безробіття

Таблиця 2

Структура безробітних за віковими групами в Україні станом на 01.01.2016 [6]

	Економічно активне населення у віці 15–70 років, тис. осіб			Економічно неактивне населення у віці 15–70 років, тис. осіб	Рівень економічної активності, у%	Рівень зайнятості, у%	Рівень безробіття, у%
	Усього	у тому числі					
		зайняті	безробітні				
Усе населення	18097,9	16443,2	1654,7	10925,5	62,4	56,7	9,1
у тому числі за віковими групами							
15–24 роки	1615,7	1254,5	361,2	2836,4	36,3	28,2	22,4
25–29 років	2563,8	2277,7	286,1	609,8	80,8	71,8	11,2
30–34 роки	2609,6	2355,7	253,9	560,5	82,3	74,3	9,7
35–39 років	2438,4	2262,0	176,4	422,5	85,2	79,1	7,2
40–49 років	4529,9	4186,1	343,8	796,4	85,0	78,6	7,6
50–59 років	3699,8	3467,0	232,8	1918,1	65,9	61,7	6,3
60–70 років	640,7	640,2	0,5	3781,8	14,5	14,5	0,1
15–64 роки	17899,6	16245,4	1654,2	9093,3	66,3	60,2	9,2
працездатного віку	17396,0	15742,0	1654,0	6920,6	71,5	64,7	9,5
старше працездатного віку	701,9	701,2	0,7	4004,9	14,9	14,9	0,1

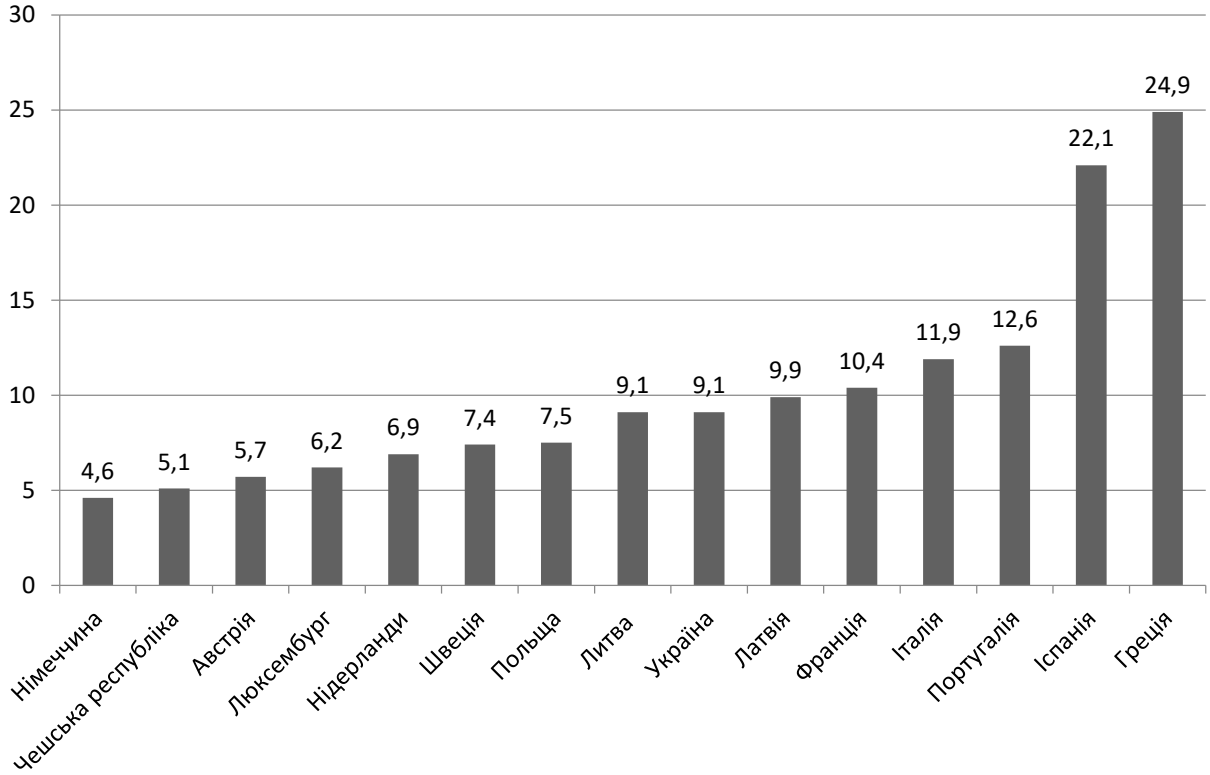

Рис. 1. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у країнах Євросоюзу та Україні станом на 1.01.2016, %

Джерело: створено авторами на основі джерела [6]

по країнам Євросоюзу становив 9,4%, що перевищує показники України на 0,3%.

Проте, за даними статистичної служби Європейського Союза станом на 01.09.2016 показники дещо змінилися. Так найнижчий рівень безробіття станом на 01.09.2016 серед країн ЄС сспостерігався в Чехії (4%) та Німеччині (4,1%), найнижчий же – у Греції (23,2%) та Іспанії (19,3%). Також у 19 країнах єврозони рівень безробіття залишився на рівні 10%. За період від 01.08.2016 до 01.09.2016 кількість безробтниї скоротилася на 150 тисяч осіб.

Більшість економістів наголошує, що зростання рівня безробіття спричинене щедрими виплатами безробітним працівникам, а також зменшенням попиту на некваліфікованих працівників внаслідок науково-технічного прогресу. Так безробітні у більшості країн Західної Європи тривалий час отримують допомогу що нерідко перевищує 2/3 попереднього заробітку.

Незважаючи на те, що молодь володіє сучасними знаннями, більш схильна до ризику пов'язаного з підприємницькою діяльністю, не обтяжена сімейними обов'язками, більш енергійна та динамічна, а також має краще здоров'я, проте, рівень безробіття серед даної вікової групи найвища. Це пояснюється тим, що саме молодь стикається з проблемами працевлаштування. Адже щорічно на ринок праці виходить велика кількість випускників шкіл, професійно-технічних та вищих навчальних закладів.

Молодіжний ринок праці умовно можна розподілити на три групи [7]:

– молодь без освіти; посада на некваліфікованій роботі з низькою перспективою подальшого кар'єрного зростання і рівнем заробітної плати, оскільки роботодавці через некомпетентність та страх їхньої безвідповідальності не хочуть наймати на роботу;

– випускники вищих навчальних закладів і технікумів. Відсутність досвіду роботи, проблема пошуку роботи з гідною оплатою та з перспективою кар'єрного зростання – головні проблеми працевлаштування випускників;

– молодь, яка поєднує роботу і навчання. Основною причиною є низький рівень стипендій, що спонукає шукати додаткові джерела доходів.

До вищезазначених проблем можна додати недостатній рівень державних гарантій щодо надання першого робочого місця, невідповідність рівня та якості отриманої освіти сучасним професійним вимогам, необґрунтовано завищені запити молоді та їх невідповідність пропозиціям роботодавців, високий податковий тиск на підприємців з боку держави, відсутність держзамовлень, економічна криза, наслідком якої є постійне зменшення робочих місць.

Проте, проблема молодіжного безробіття існує не лише в Україні. Майже 14 млн людей у ЄС опинилися у категорії NEET (означає «ні освіти, ні роботи, ні навчання»). Вищезгадана абревіатура символізує молодь, яка опинилася в умовах кризи на узбіччі повноцінного життя.

Один з найгірших показників має Португалія, у якій 34,5% молоді – безробітні [8].

Дане соціально-економічне явище має негативний вплив не тільки на молодих людей, але й на економіку багатьох країн. Так британська компанія The Guardian опублікувала дані, які дозволяють оцінити втрати європейської економіки від молодіжного безробіття. Ця цифра сягає 153 млрд євро на рік. Така ситуація призводить до економічних збитків. Це і соціальні виплати, і неотриманий прибуток. Щотижня ці втрати перевищують 3 млрд євро.

Північноєвропейські країни у 2013 році запровадили практику, що передбачає через 4 місяці після випуску з навчального закладу чи втрати роботи можливість стажування, отримання додаткової кваліфікації чи роботи. Для цього потрібно звернутися до служби зайнятості чи іншої подібної контактної організації. Дана практика набула поширення й у країнах Євросоюзу.

Аналогічну практику проводить і Швеція, яка здійснює масштабні програми перепідготовки тих, хто втратив роботу. А у періоди спадів економіки примушує іноземних робітників залишати країну, не видає нові дозволи і не продовжує старі на роботу в країні.

А от у Німеччині за кожного прийнятого молодого працівника у віці 16–26 років надаються податкові пільги, а також здійснюється пряме фінансування фірм, які здійснюють професійну підготовку молоді.

На відміну від європейських країн, соціальна політика США меншою мірою спрямована на створення загального добробуту в країні. Населення меншою мірою охоплено програмами соціального захисту, в соціальній політиці загалом і у політиці зайнятості зокрема перевага віддається особистим зусиллям кожної особи щодо забезпечення добробуту[9].

Зайнятість – головна складова державної соціально-економічної політики будь-якої країни. Державна активна політика зайнятості розробляє певні програми з приводу цього питання. Ці програми охоплюють такі категорії населення, що можна класифікувати за такими групами, як: молодь, жінки, інваліди. Також до програм відносимо специфічні випадки загрози безробіття, зумовлені економічною чи іншою ситуацією (політичним, демографічним, стихійним лихом та інше).

У розвинених країнах більша кількість програм зайнятості стосується певних категорій населення, що потребують підтримки та допомоги.

Основними напрямами державних й територіальних програм зайнятості є:

– сприяння розвитку економіки, а також забезпечення умов для працевлаштування вивільнюваних працівників;

– розроблення умов для створення додаткових робочих місць з метою попередження розвитку безробіття і його скорочення;

– поліпшення професійної орієнтації, підвищення кваліфікації працівників та ефективності використання трудових ресурсів;

– захист безробітних та їхніх сімей від певних негативних наслідків безробіття, а також забезпечення зайнятості громадян, що потребують соціального захисту і не спроможні конкурувати на ринку праці;

– формування кадрової, матеріальної, інформаційної, статистичної, фінансової та науково-методичної бази державної служби зайнятості;

– заходи сприяння зайнятості населення, що проживає у сільській місцевості.

Що стосується спеціальних галузевих програм зайнятості населення, то вони створені для того, щоб на рівні окремих галузей і підприємств вирішувати проблеми прихованого безробіття, сприяти продуктивній зайнятості працівників практичної реалізації диференційованого підходу щодо окремих підприємств з урахуванням державної політики структурної перебудови, санації державних підприємств та заходів державної політики, що стосується ринку праці[10].

Висновки з проведеного дослідження. Беручи до уваги зарубіжний досвід регулювання зайнятості наслення, а також національні особливості можна запропонувати наступні шляхи виріження проблеми зайнятості населення:

1. Державна політика зайнятості повинна бути спрямована на зростання обсягів платоспроможного попиту, підвищення досяжності кредитних ресурсів, збільшення витрат на оплату праці та розвиток персоналу підприємств, запровадження прогресивних форм організації виробництва та праці, розвиток системи професійного навчання без відриву від виробництва, збільшення видатків на проведення активних заходів на ринку праці за рахунок посилення цільової кредитно-інвестиційної діяльності в регіонах, поліпшення кадрового і технічного забезпечення державних регіональних служб зайнятості, посилення правових норм й контролю щодо ліцензування та функціонування недержавних служб зайнятості.

2. На сьогодні у сфері зайнятості вимагається кардинальне переосмислення ряду проблем зайнятості населення та виконання механізмів щодо активізації зайнятості населення економіки у всіх її сферах.

3. До дієвих способів реформування системи управління трудовими ресурсами та підвищення зайнятості населення відносимо наступне:

– формування оптимальних нормативів пільгового оподаткування підприємств, що створюють додаткові робочі місця для певних громадських робіт та фонди страхування на випадок безробіття;

– формування оптимальних нормативів пільгового оподаткування та застосування пільгових кредитів для підприємств, що влаштовують на роботу жінок, молодь, інвалідів та інших осіб, що підпадають під п'яти відсоткову квоту;

– оптимізація заробітної плати працівника, але з урахуванням ціни мінімального споживчого кошика;

– оптимізація нормативу допомоги через безробіття на рівні фізіологічного мінімуму споживання на безробітного та членів його сім'ї, що перебувають на його утриманні;

– залучення інвестицій у регіони, особливо у ті, де спостерігається великий рівень безробіття;

– посилення правових норм й контролю щодо ліцензування та функціонування недержавних служб зайнятості.

4. Подальше розширювання оплачуваних громадських робіт, тому що саме це дає можливість більш раціально використовувати робочу силу, створювати тимчасову зайнятість безробітного населення на різних рівнях, наприклад, на регіональному, так і під час реалізації проектів на загальнодержавному рівні. Зарубіжний досвід свідчить про те, що за допомогою громадських робіт деякі розвинені країни перебороли 30–40% рівень безробіття. Але на відміну від України значна частка цих робіт мала загальнодержавний характер (побудова магістралей, трубопровідного транспорту, мостів тощо), що давало змогу залучити до них не тільки некваліфіковану робочу силу, а й висококваліфікованих робітників та спеціалістів, що на той час були безробітними.

5. Оскільки державним органом, що забезпечує дотримання наданих державою громадянам гарантій зайнятості та соціального захисту від безробіття, є державна служба зайнятості, то треба чіткіше визначити функції та повноваження служби зайнятості, напрямів і форм її взаємодії з іншими структурами виконавчої влади, а також порядок реєстрації безробітних, критерії визначення роботи, пріоритети професійної підготовки, умови залучення безробітних громадян до тимчасових робіт, включаючи суспільні.

6. Чіткіше визначення для деяких правових норм, що передбачають відповідальність працедавців з приводу дотримання порядку працевлаштування і вивільнення робочої сили.

7. Для того, щоб централізовано вирішувати певні гострі питання, що безпосередньо пов'язані із найнятістю населення, потрібно створити об'єднання працедавців.

8. Перспективним напрямом є організація малих підприємств шляхом залучення на них випускників профтехучилищ, технікумів з подальшим переведенням цих підприємств на оренду, викуп. Незважаючи на відносно меншу вартість робочих місць у соціально-побутовій сфері, доцільно створювати нові підприємства у виробничій сфері, зокрема, у виробництві будівельних матеріалів, для перероблення м'яса, овочів, фруктів, заготівлі продукції, а також у виробничій інфраструктурі.

9. Активна державна підтримка з приводу підготовки спеціалістів за професіями, щодо яких утворився дефіцит на ринку праці (попит на професії), а також гарантування надання робочих місць спеціалістам, що підготовлені за державним замовленням.

10. Пріоритети зайнятості повинні бути визначальними при розробці й здійсненні державної інвестиційно-структурної і промислової політики.

11. Слід поліпшити інформаційне обслуговування молодіжного сектора ринку праці шляхом періодичної підготовки і доведення до учнів і студентів інформації про потребу підприємств у робочій силі, про необхідність продовжувати навчання та одержання професії, конкурентоспроможної на ринку праці, проводити спеціалізовані (галузеві) та регіональні (міжгалузеві) ярмарки вакансій; забезпечувати розвиток профорієнтаційних послуг для молоді (інформаційних, діагностичних, консультативних тощо).

До основних напрямів боротьби з безробіттям слід віднести також постійне вдосконалення соціально-трудових відносин та колективних переговорів. Для України це неодмінно має велике значення, адже соціально-трудові відносини поки не мають достатнього розвитку, а потенціал удосконалення колективних переговорів є досить значним.

БІБЛІОГРАФЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про зайнятість населення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067–17

2. Забута Н. Регулювання зайнятості населення: теорія і зарубіжний досвід / Н. Забута // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2009. – № 5. – 212 с

3. Економіка праці та соціально-трудові відносини: конспект лекцій для студентів спеціальності 7.050109 усіх форм навчання / Є.П. Кожанова, О.О. Титар, В.І. Білоконенко та ін.; за ред. Є.П. Кожанової. – Х.: Вид. ХНЕУ. – 2004. – 284 с

4. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / Грішнова О.А. – К.: Знання. – 2006. – 559 с.

5. Іляницька О.В. Проблеми безробіття і трудова міграція українців // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8(50). – С. 167–172

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

7. Молодіжне безробіття в Україні: сутність, причини та шляхи розв'язання.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://asconf.com/rus/archive_view/634.

8. Молодіжне безробіття: втрачене покоління? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/ 2013/10/2/397038/.

9. Штанська О. Зарубіжний досвід взаємодії державної молодіжної політики та політики зайнятості / О. Штанська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2008–1/doc/5/08.pdf

10. Таршина О.С. Теоретичні аспекти зайнятості трудових ресурсів та формування ринку робочої сили //Економіка та держава. – 2006. – № 4. – С. 92–94.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro zainiatist naselennia» [Elektronnyi resurs].- Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17

2. Zabuta N. Rehuliuvannia zainiatosti naselennia: teoriia i zarubizhnyi dosvid / N. Zabuta // Ekonomika. Problemy ekonomichnoho stanovlennia. – 2009. – # 5. – 212 c

3. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny : konspekt lektsii dlia studentiv spetsialnosti 7.050109 usikh form navchannia / Ye. P. Kozhanova, O. O. Tytar, V. I. Bilokonenko ta in. ; za red. Ye. P. Kozhanovoi. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2004. – 284 s

4. Hrishnova O. A. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny : pidruchnyk / Hrishnova O. A. – K. : Znannia, 2006. – 559 s.

5. Ilianytska O.V. Problemy bezrobittia i trudova mihratsiia ukraintsiv // Aktualni problemy ekonomiky. – 2005. – # 8(50). – S. 167-172

6. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua

7. Molodizhne bezrobittia v Ukraini: sutnist, prychyny ta shliakhy rozviazannia.[Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://asconf.com/rus/archive_view/634 .

8. Molodizhne bezrobittia: vtrachene pokolinnia? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.epravda.com.ua/publications/ 2013/10/2/397038/.

9. Shtanska O. Zarubizhnyi dosvid vzaiemodii derzhavnoi molodizhnoi polityky ta polityky zainiatosti / O. Shtanska [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2008-1/doc/5/08.pdf

10. Tarshyna O.S. Teoretychni aspekty zainiatosti trudovykh resursiv ta formuvannia rynku robochoi syly // Ekonomika ta derzhava. – 2006. – #4. – S. 92-94.

НЕФОРМАЛЬНА ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

SHADOW EMPLOYMENT IN UKRAINIAN LABOR MARKET

УДК 316.32:331.556.4

Волкова Н.В.
к.держ.упр.,
доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин
Університет митної справи та фінансів
Барабаш Н.М.
студент
Університет митної справи та фінансів
Білодід К.В.
студент
Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуто основні причини виникнення, сфери поширення, умови існування та наслідки тіньової зайнятості населення України. Проаналізовано статистичні дані, в результаті яких виявлено ризики поширення та шляхи мінімізації, обмеження масштабів тіньової зайнятості на ринку праці.
Ключові слова: *тіньова зайнятість, тіньова діяльність, тіньовий ринок праці, тіньові доходи, заробітна плата «в конвертах», детінізація зайнятості.*

В статье рассмотрены основные причины возникновения, сферы распространения, условия существования и последствия теневой занятости населения Украины. Проанализированы статистические данные, в результате которых выявлено риски распространения и пути минимизации, ограничения масштабов теневой занятости на рынке труда.
Ключевые слова: *теневая занятость, теневая деятельность, теневой рынок труда, теневые доходы, заработная плата «в конвертах», детенизация занятости.*

The article examines the main causes, incidence, conditions for the existence and consequences of shadow employment in Ukraine. Analyzed the statistics, in which the identified risks and ways to minimize the spread, limiting the shadow employment in the labor market.
Key words: *shadow employment shadow activities, black market labor, shadow income, wages «in envelopes» legalization of employment.*

Постановка проблеми. В Україні впродовж останніх років спостерігається погіршення загальної економічної кон'юнктури, значне відставання реального життя від існуючих стандартів, формується високий рівень суспільного незадоволення діяльністю влади. Так надмірна інфляція, спад виробництва, вимушена неповна зайнятість та безробіття, низькі стандарти оплати праці, значна непристосованість до нових умов системи соціального захисту, відсутність законодавчих важелів впливу призводять до падіння реальних доходів домогосподарств; посилення майнової диференціації населення; поширення та поглиблення бідності[5]. Зрозуміло, що за таких умов господарювання тіньова економіка набуває темпу росту. Проблема безробіття надзвичайно актуальна, так як праця – чи не найважливіший фактор виробництва, бо саме завдяки їй можна ефективно поєднати природні ресурси і засоби виробництва задля забезпечення максимального випуску товарів і послуг, що у свою чергу сприяє задоволенню потреб споживачів та зростанню прибутків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам регулювання ринку праці, відтворення трудового потенціалу приділено багато уваги в роботах М. Армстронга, Д. Гелбрейта, Р. Еренбурга, Дж. Кейнса, К. Макконнелла, А. Оукена, П. Самуельсона, В. Марцинкевича, А. Рофе, А. Смита, а також у працях українських вчених: О. Амоші, А. Базилюк, Д. Богині, І. Бондар, О. Грішнової, Т. Заяць, А. Колота, О. Кузнєцової, Е. Лібанової, О. Новикової та ін.

Теоретичні і практичні аспекти самозайнятості, неформальної зайнятості населення висвітлюються у роботах В. Гімпельсона, Р. Капелюшникова, Т. Базиленко, Д. Стребкова, П. Петракова. Серед українських вчених, що зробили вагомий внесок у дослідження причин неформальної зайнятості, слід відзначити праці С. Бандура, І. Гнибіденка, Е. Лібанової, О. Макарової, П. Саблука, М. Соколик, В. Юрчишина та ін.

Метою статті є аналіз тіньової зайнятості на ринку праці України, визначення існуючих проблем поширення та розвитку тіньової зайнятості та розробка пропозицій щодо напрямів мінімізації цієї проблеми.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ТІНЬОВОЇ ЗАЙНЯТОСТІ

<table>
<tr><td rowspan="2">Прямі</td><td colspan="3">Непрямі</td></tr>
<tr><td colspan="2">Формалізовані</td><td rowspan="2">Експертні</td></tr>
<tr><td>Методи оцінювання тіньового ринку праці</td><td>Методи оцінювання тіньової зайнятості через оцінювання тіньової економіки</td></tr>
<tr><td>Соціологічні опитування</td><td>Метод PREALC</td><td>«Італійський» метод</td><td>Індивідуальні</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Вибіркові обстеження</td><td rowspan="2">Метод «неврегульованого ринку праці»</td><td>Метод «валютного коефіцієнту»</td><td rowspan="4">Колективні</td></tr>
<tr><td>Метод «витрати населення — роздрібний товарооборот»</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Метод Контіні</td><td>Метод фізичного внеску</td></tr>
<tr><td>Метод сукупного попиту і сукупної пропозиції (Харазішвілі)</td></tr>
</table>

Виклад основного матеріалу. Вже сьогодні в Україні спостерігається відплив частини населення із офіційного сектора економіки до тіньового, що становить реальну проблему, загрожує безпеці, суспільній моралі та добробуту населення.

Неформальна зайнятість – зайнятість, що визначається кількістю неформальних робочих місць на підприємствах формального чи неформального секторів або в домогосподарствах упродовж звітного періоду. Іншими словами, це діяльність населення у неформальному секторі економіки. Такий процес виникає лише тоді, коли нормальна, діюча економіка не може задовольнити потреби людей. Так, наприклад, неформальна зайнятість виникає внаслідок безробіття та інших негативних соціальних та економічних явищ, коли заробітна плата не може покривати усі витрати на проживання. Власне тому для України пріоритетним завданням виступає детінізація ринку праці, що передбачає обмеження обсягів тіньового сектору та створення сприятливих умов для легальної економічної діяльності суб'єктів господарювання, використання тіньових капіталів на користь суспільства, прискорення соціально – економічного розвитку країни та наповнення на цій дохідної частини бюджету [3].

До основних причин і наслідків поширення тіньових схем у вітчизняній сфері зайнятості слід віднести: скорочення виробництва в основних видах економічної діяльності під впливом розгортання соціально-економічної та політичної кризи в країні; гальмування економічних реформ унеможливлює активізацію інвестиційно-інноваційних процесів, що надало б можливість збільшити кількість нових робочих місць; недосконаліть регулятивних механізмів ринку праці спричинює низькі економічні стимули до офіційного працевлаштування працівників; відсутність ефективної системи контролю й покарання за порушення роботодавцями чинного законодавства у сфері трудових відносин; нестабільність фіскальної політики в державі та несприятливі умови для ведення легального бізнесу; розбалансованість ринку праці й освітніх послуг зумовлює перекоси в професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили та її невідповідність потребам роботодавців; надмірний податковий тягар, фінансово-економічна вразливість і низькі доходи населення, поширення бідності серед працюючих; недієвість організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства; низька якість державних послуг і відсутність системи державних стандартів з їх надання знижує мотивацію населення до наповнення бюджету та соціальних фондів; низька довіра до державних інституцій і ліберальна система покарання за порушення додаткового й трудового законодавства провокують ухиляння від оподаткування та внесків у соціальні фонди тощо [4].

Існування такого соціально-економічного явища, як тіньовий ринок праці зумовлює суттєве скорочення у структурі доходів бюджету, зокрема, частки податкових надходжень. Проблема тіньової економіки – це не лише проблема економічна, а й соціальна. За великих обсягів тіньового сектора

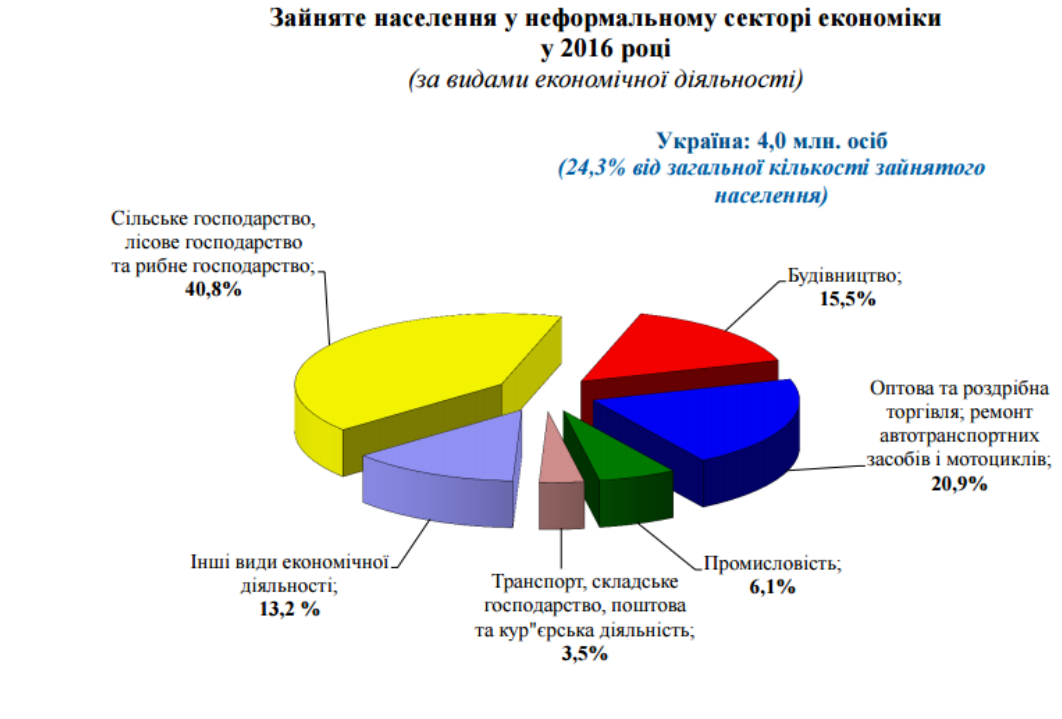

Рис. 1. Зайняте населення у неформальному секторі економіки у 2016 році

економіки суттєво зменшуються надходження до дохідної частини державного бюджету, а отже, зменшується видаткова частина на виплату пенсій та інших соціальних виплат, заробітної плати, стипендій тощо.

Протягом останніх років одним із головних завдань державної політики України є концентрація зусиль усіх гілок влади на комплексному здійсненні радикальних економічних, правових, організаційних і силових заходів щодо рішучого обмеження корупції і тіньової зайнятості. За оцінками Міжнародної організації праці (МОП), рівень тіньової зайнятості в Україні становить близько 9%. Разом з тим, специфікою тінізації ринку праці в Україні є наявність комбінованих форм оплати праці, які передбачають часткову виплату заробітної плати «в конвертах» [2].

За даними Державної служби статистики, кількість економічно активного населення віком від 15 до 70 років у середньому у 2016 році становила 18,0 млн осіб (у 2015 році – 18,1 млн осіб). Рівень економічної активності серед осіб віком 15–70 років, склав 62,2% (у 2015 році – 62,4%) Найвищий рівень економічної активності був у Миколаївській, Рівненській, Харківській, Дніпропетровській областях та м. Києві, а найнижчий – у Хмельницькій, Тернопільській, Донецькій та Волинській областях. Чисельність зайнятого населення у віці 15–70 років, становила 16,3 млн осіб (у 2015 році – 16,4 млн осіб). У структурі зайнятого населення 84,4% складають наймані працівники, 1,2% – роботодавці, 14,2% – самозайняті особи, решта – безкоштовно працюючі члени сім'ї. Серед зайнятого населення 24,3% (або 4,0 млн були зайняті у неформальному секторі економіки (у 2015 році частка таких осіб становила 26,2%).

Серед видів економічної діяльності найбільш поширеною неформальна зайнятість була у сільському, лісовому та рибному господарствах (40,8%), у оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів (20,9%), а також у будівництві (15,5%). У 2016 році не відбулося значних змін у професійному складі зайнятого населення[1]. Як і у попередні роки, кожен п'ятий займав робочі місця, що відносяться до класу найпростіших професій, 18% зайнятих становили – професіонали, 17% працівники сфери торгівлі та послуг, 12% – кваліфіковані робітники з інструментом, стільки ж фахівці,11% – робітники з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування та машин [2].

Основною причиною виникнення тіньового ринку праці є наявність можливостей для певної частини економічних агентів не дотримуватися існуючого законодавства. Доречно також виділити й фактори, що сприяють розвитку даного процесу:

1) низький рівень заробітної плати в державному секторі економіки;

2) складна система оподаткування, нестабільність податкового законодавства, високий податковий тиск і нерівномірність податкового навантаження на суб'єкти господарювання.

Сьогодні загальна сума цих відрахувань становить 37,5%, з яких пенсійний збір – 32%, страхові внески в зв'язку з тимчасовою втратою працездатності – 2,9%, страхування на випадок безробіття – 1,9%,

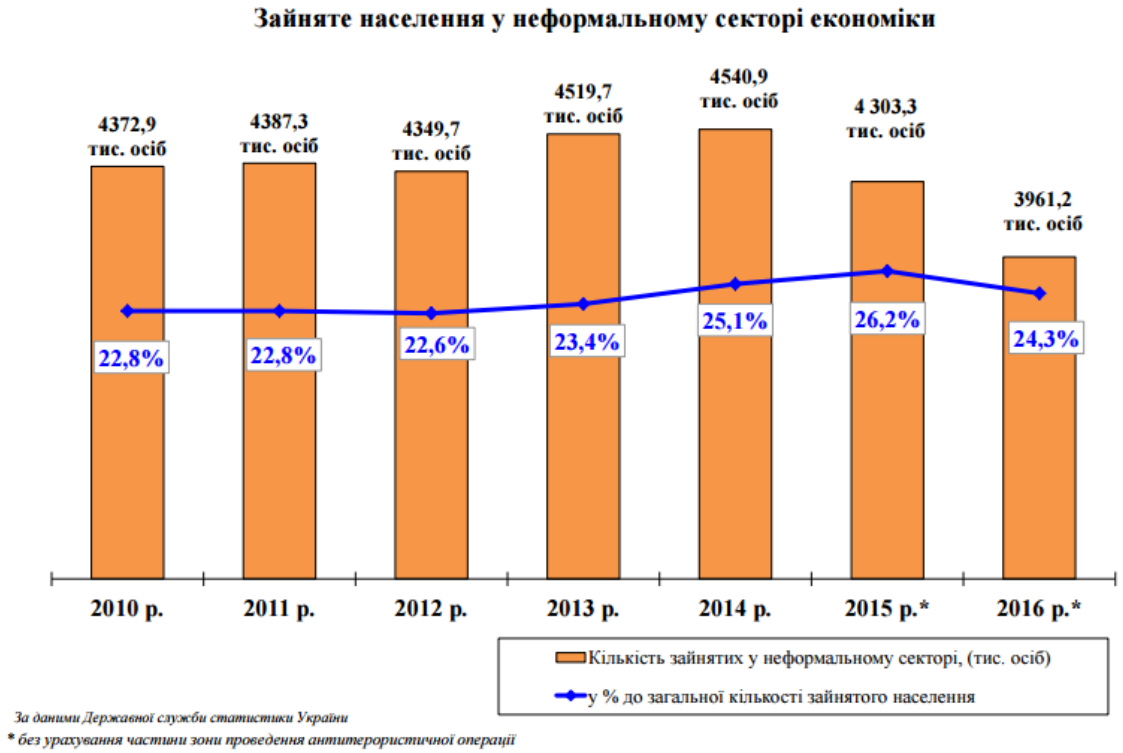

Рис. 2. Зайняте населення у неформальному секторі економіки

а ставка страхового збору в разі нещасного випадку на виробництві залежить від галузі. Разом з єдиною ставкою на доходи фізичних осіб, загальне навантаження на фонд заробітної плати становить 50,5%; [2].

– низька якість державних послуг, передусім тих, що стосуються життєзабезпечення громадян і надаються медичними установами, закладами освіти та комунальними службами;

– надмірне регулювання підприємницької діяльності, високий рівень корупції та некомпетентність державних службовців;

– відсутність довіри до державних інституцій.

На сьогодні в Україні серед головних причин існування тіньової економіки можна назвати кризу системи управління, дисбаланс між розвитком продуктивних сил та виробничими відносинами, великий розрив між багатими і бідними прошарками населення, відсутність середнього класу як стабілізаційного фактора в суспільстві, високі податки й нерівномірний їх розподіл, надмірне регулювання підприємницької діяльності, недосконалість законодавства, високу вартість кредитів, недостатню ефективність управління державним майном, низьку підприємницьку культуру, високий рівень корупції та відсутність науковообґрунтованої та ефективної, при практичному застосуванні, стратегії й програми детінізації економіки країни. Якщо дивитися за параметрами динаміки грошових доходів і витрат населення, виникає такий висновок: відбувається не стільки економічне зростання, хоча воно, безумовно, є, скільки детінізація економіки [5].

Одна з причин цього явища, з нашої точки зору, може бути пов'язана із запровадженням спрощеної системи оподаткування. Фактично у багатих людей з'явилася можливість показувати обсяги свого виробництва і нічого при цьому не платити до казни, що й стало потужним чинником детінізації останніми роками. З цим треба рахуватися. З іншого боку, неможливо зруйнувати тіньову економіку лише «згори». Треба впливати на свідомість середнього класу населення країни, який втягнутий у тіньові відносини. Власник підприємства, який приховує свої доходи, не робить це самостійно. Він обов'язково залучає до цього своїх працівників. Сьогодні на це згодні і власник підприємства, із зрозумілих причин, і найманий працівник, тому що він отримує більші кошти, не сплачуючи за це податки та нічого не втрачаючи.

Одним із завдань політики детінізації є розірвати цей зв'язок. Зробити це можна, на нашу думку, шляхом ефективної дії загального соціального страхування, передусім, пенсійного.

Тіньові гроші – це результат людської праці. Якщо існують тіньові гроші, то існують й сотні тисяч «під невільників», які в «тіні», тобто за межами будь-якого соціального захисту з боку держави, створюють багатство декількох десятків українських олігархів та магнатів.

Державна політика детінізації має містити дві взаємоузгоджені складові. З одного боку, це адміністративна складова детінізації, що передбачає кроки щодо посилення адміністрування збору податків та перекриття шляхів ухиляння від сплати податків [3].

Для посилення контролю за економічною діяльністю суб'єктів господарювання з метою запобігання тіньовій зайнятості можна запропонувати наступні заходи:

внесення змін до законодавства, що посилять відповідальність за несплату податків;

– розробка та прийняття нормативних актів про обов'язкову декларацію доходів при придбанні власності на значну суму;

– розширення повноважень Податкової адміністрації та збільшення кількості податкових перевірок.

Висновки з проведеного дослідження. Тіньову зайнятість розглядають в умовах трансформаційної економіки, як абсолютно очевидний факт, а її нелегальність зумовлена нестабільністю соціально-економічних інститутів. Збільшення тіньової зайнятості вбачаємо у скороченні виробництва в найосновніших видах економічної діяльності, низькій частці оплати праці у випуску, збереженні високого рівня бідності працездатного та працюючого населення, високому рівні оподаткуванні легального бізнесу, в т.ч. внесків у державні соціальні фонди, низькому рівні дотримання установлених законів і, як результат, втраті довіри до правоохоронної, судової систем держави. Хоча внаслідок зайнятості у тіньовій сфері можна зберегти трудовий потенціал, це призводить до сприяння вирішенню проблем доходів і навіть виживання певної частини населення, але також зумовлює велику додачу зусиль та ресурсів для приховування такої діяльності, так і її наслідків, а найголовніше – призводить до нестачі обов'язкових податкових надходжень у результаті тіньової оплати праці, що досить необхідні для забезпечення основних функцій держави.

Більшість населення, залученого до неформальної економіки, цілком свідомо та добровільно зробила вибір на її користь. У той же час багато роботодавців схильні порушувати норми трудового законодавства, нав'язуючи працівникам неформальну зайнятість як безальтернативне явище.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ангелко І.В. Тіньова зайнятість населення України: причини, наслідки та шляхи подолання [Електронний ресурс] / І.В. Ангелко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. – Т. 1. – С. 69–74. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2012_2_1/069–074.pdf.

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

3. Аналіз нелегального ринку праці в Україні та перспективи його подолання [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/16652/1/%D0%94%D0%B8%D1%88%D0%BA%D0%B0%D0%BD%D1%82%20%D0%9E.%D0%9C.pdf

4. Струченко О. Неформальна зайнятість населення України: кількісний та якісний виміри / О. Струченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://commons.com.ua/ neformalna-zajnyatist-naselennya/ #more-20575

5. Ангелко І.В. Неформальна зайнятість населення України в сучасних умовах [Текст] / І.В. Ангелко // Український соціум. – 2010. – № 3. – С. 124–132.

6. Білоскурський О. Неформальна економічна активність: спроба оцінки її масштабів в Україні [Текст] / О. Білоскурський // Наукові записки НаУКМА: Збірник наукових праць. – 2001. – Т. 19. Соціологічні науки. – С. 51–57.

7. Баланда А.Л. Неформальна зайнятість (методологія і методика дослідження) [Текст]: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.09.01 / А.Л. Баланда; Київський національний ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 1999. – 18 с.

REFERENCES:

1. Anhelko I.V. Tinova zainiatist naselennia Ukrainy: prychyny, naslidky ta shliakhy podolannia [Elektronnyi resurs] / I.V. Anhelko // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2012. – # 2. – T. 1. – S. 69–74. – Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2012_2_1/069-074.pdf.

2. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua

3. Analiz nelehalnoho rynku pratsi v Ukraini ta perspektyvy yoho podolannia [Elektronnyi resurs]. – 2017. – Rezhym dostupu do resursu: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/16652/1/%D0%94%D0%B8%D1%88%D0%BA%D0%B0%D0%BD%D1%82%20%D0%9E.%D0%9C..pdf

4. Struchenko O. Neformalna zainiatist naselennia Ukrainy: kilkisnyi ta yakisnyi vymiry / O. Struchenko [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://commons.com.ua/ neformalna-zajnyatist-naselennya/#more-20575.

5. Anhelko I.V. Neformalna zainiatist naselennia Ukrainy v suchasnykh umovakh [Tekst] / I.V. Anhelko // Ukrainskyi sotsium. – 2010. – #3. – S. 124-132.

6. Biloskurskyi O. Neformalna ekonomichna aktyvnist: sproba otsinky yii masshtabiv v Ukraini [Tekst] / O. Biloskurskyi // Naukovi zapysky NaUKMA: Zbirnyk naukovykh prats. – 2001. – T.19. Sotsiolohichni nauky. – S. 51-57.

7. Balanda A.L. Neformalna zainiatist (metodolohiia i metodyka doslidzhennia) [Tekst]: avtoref. dys. … kand. ekon. nauk: 08.09.01 / A.L. Balanda; Kyivskyi natsionalnyi un-t im. T. Shevchenka. – K., 1999. – 18 s.

ГРОШОВІ ТА НЕГРОШОВІ ФОРМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

MONETATY AND NON-MONETARY FORMS OF PERSONNEL MOTIVATION AT MODERN ENTERPRISES

УДК 658.331.101.3

Гончаренко М.Л.
к.е.н., доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна академія
Мацола О.П.
магістр
Українська інженерно-педагогічна академія

У статті розглянуто основні форми грошової та негрошової мотивації. Наведено перелік основних мотиваційних теорій з початку XX століття. Підкреслено важливість придання мотивації статусу функції управління. Обґрунтовано, що заробітна плата є найбільш ефективним способом матеріальної мотивації. Доведено необхідність застосування як грошової, так і негрошової мотивації для активізації особистих мотивів та задоволення потреб працівників.
Ключові слова: *персонал, мотивація, форми мотивації, методи мотивації, матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація, управління персоналом.*

В статье рассмотрены основные формы денежной и неденежной мотивации. Приведен перечень основных мотивационных теорий с начала XX века. Подчеркнута важность придания мотивации статуса функции управления. Обосновано, что заработная плата является наиболее эффективным способом материальной мотивации. Доказана необходимость применения как денежной, так и неденежной мотивации для активизации личных мотивов и удовлетворения потребностей работников.
Ключевые слова: *персонал, мотивация, формы мотивации, методы мотивации, материальная мотивация, нематериальная мотивация, управление персоналом.*

Herein provided the basic forms of monetary and non-monetary motivation. A list of major motivation theories developed since the beginning of the XX century is offered. The importance of recognition of a motivation as an administrative function is emphasized. The fact, that a salary constitutes the most efficient way of financial motivation, is proven. The necessity of utilizing both monetary and non-monetary types of motivation in order to activate personal engagement and satisfy requirements of employees is asserted.
Key words: *personnel, motivation, forms of motivation, motivation techniques, material motivation, immaterial motivation, human resource management*

Постановка проблеми. Ефективне управління будь-яким підприємством неможливе без створення усередині нього спеціальної атмосфери, коли весь персонал зацікавлений у досягненні загальної цілі, а кожний відчуває свою особисту причетність до перемог колективу. При цьому загальний високий та ефективний рівень управління досягається лише в тому випадку, коли кожний працівник максимально реалізує свій потенціал. У зв'язку з цим дослідження різних форм мотивації персоналу, виявлення спонукальних мотивів працівника та розробка методів впливу на роботу колективу є, безумовно, актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних, методологічних і практичних питань мотивації праці та підвищенню її ефективності взагалі присвячені праці багатьох вітчизняних та закордонних науковців таких, як: Жулина О.Г. [1], Данюк В.М., Петюх В.М., Цимбалюк С.О. [2], Нижник В.М., Харун О.А. [3] та ін. Наприклад, Петрова І.Л. [4] розглядає мотивацію через призму формування стратегії управління людськими ресурсами на різних стадіях життєвого циклу організації. Жиглей І.В. [5] доводить, що формування індивідуальної, адаптованої до кожного окремого підприємства системи додаткових заохочувальних виплат у поєднанні з негрошовою мотивацією призводить до покращення фінансових результатів господарювання. Однак, універсальних рекомендацій щодо поєднання різних форм і методів мотивації персоналу, як і дієвих механізмів їх втілення на підприємствах різних галузей та форм власності по цей час не розроблено.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення основних можливостей і шляхів поєднання методів грошової та негрошової мотивації для активізації роботи персоналу на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотив праці формується тільки тоді, коли трудова діяльність є якщо не єдиною, то основною умовою одержання блага. Сила мотиву визначається ступенем актуальності тієї або іншої потреби для працівника. Що нагальніше нестаток у тому або іншому благу, то сильніше прагнення його одержати та активніше діє працівник.

Мотивувати працівника можна різними методами. Добір набору мотиваційних чинників для конкретного працівника залежить від: індивідуальних потреб та цілей працівника; розуміння процесу мотивування керівником, знання мотиваційних технік і форм; ситуаційних чинників. Все це втілюється у формуванні механізму мотивації, який є індивідуальним для кожного сучасного підприємства.

Поняття мотивації досить багатогранне. Так у тлумаченні деяких сучасних українських авторів, це – «ключ до розуміння поведінки людини та можливостей впливу на неї, тобто це причини, спонукальні стимули до діяльності»; також мотивація – це «внутрішній процес вибору людиною типу поведінки, що визначається комплексним впливом зовнішніх та внутрішніх факторів» [6, с. 279].

Теорія мотивації пройшла багато етапів розвитку. Так перший етап відносить до початку XX ст., коли це поняття зводилось лише до виплати заробітної

плати працівникам і зовсім не враховувало індивідуальні потреби та психологічні мотиви працівника. Засновником цієї теорії мотивації був американський теоретик менеджменту Ф. Тейлор.

Другий етап пов'язаний з дослідженнями Е. Мейо та його доктриною людських відносин. Основний постулат цієї теорії стверджує, що вирішальний вплив на трудову активність і збільшення виробітку справляють не матеріально-речові, а морально-психологічні чинники. Тому у процесі виробництва треба враховувати психологію працівника, його мотиві процесі виробництва, характер міжгрупової взаємодії в колективі, комутаційні бар'єри тощо.

Третій етап відноситься до 60–80 рр. XX ст., коли розуміння мотивації доповнилося теорією «співучасті», яку висунув американський соціолог Д. Мак-Грегор. Він сформував два протилежні підходи до оцінки трудової поведінки людей – теорію «X» («економічної» людини) та теорію «Y» («соціальної» людини), за якими керівник потрібен класифікувати працівників стосовно їх особистого відношення до трудової діяльності.

Ще один підхід до поняття мотивації отримав назву «теорії Z», яку запропонував професор У. Оучі. На його думку стимули заохочування до трудової діяльності доцільно застосовувати в такій послідовності: матеріальне заохочення, моральне заохочення, самоствердження та примус.

Четвертий етап теорії мотивації пов'язаний з менеджментом людських ресурсів та теорією Д. Мак-Клеланда, яка підтверджує вирішальну роль організаційного «клімату», що склався в організації на трудову поведінку людей.

На сьогодні домінувальними є дві теорії мотивації: змістовні та процесуальні, які активно застосовуються у практиці діяльності сучасних підприємств різних країн. Змістовні теорії базуються на структуризації потреб людей з подальшим зв'язком їх задоволення через винагороду за досягнення цілей підприємства.

Процесуальні теорії аналізують те, як людина розподіляє зусилля для досягнення різних цілей та обирає конкретний тип поведінки [3].

Як видно з вищевказаного, теорії мотивації досить різнобічні та, втілюючись у життя на кожному підприємстві, повинні враховувати особливості виробничого процесу та особисті погляди керівників на природу мотиваційного процесу.

Найбільш важливим моментом сучасності є надання мотивації статусу функції управління. Мотивуючи працю у всі часи, керівники і з ними теорії управління не завжди вбачали в мотивації невід'ємну частину процесу управління, що зводило її до простого пропонування грошової винагороди в обмін на трудові зусилля. У результаті спотворювався процес цілеспрямованих дій на досягнення організаційного результату. Визначення місця мотивації в одному ряді з іншими функціями управління: плануванням, організацією, контролем дає можливість очікувати ефект від управлінських дій із налагодження взаємодії з персоналом та підвищення його продуктивності.

Провідна роль у процесі мотивації належить потребам людини, які в «укрупненому» вигляді можна подати, як сукупність трьох основних груп: матеріальних, трудових і статусних. Тому й мотивацію, як сукупність методів впливу на працівника, поділяють на матеріальну, трудову та статусну.

Мотивація трудової діяльності не може бути дієвою без задоволення матеріальних потреб і задіяння матеріального інтересу працівників. Підвищення значення трудових і статусних мотивів (перші з них породжуються змістом роботи, її умовами, організацією трудового процесу, режимом праці тощо, а другі – прагненням людини обійняти вищу посаду, виконувати складнішу і відповідальнішу роботу, працювати у сфері діяльності, яка вважається престижною і суспільно значущою, а також прагненням до лідерства в колективі та якомога вищого неофіційного статусу) не означає абсолютного зниження ролі матеріальних мотивів і стимулів. Вони, як і раніше, залишаються важливим каталізатором, здатним істотно підвищити трудову активність та сприяти досягненню особистих цілей і цілей організації [2].

Кожна людина, особливо та, яка працює за наймом, гарно розуміє важливість заробітної плати. Як правило, вона включає базову ставку та виплати, які залежать від результатів праці: премії, бонуси, можливість отримання акцій підприємства за пільговими цінами або безкоштовно. У багатьох випадках висока заробітна плата дозволяє залучити найбільш кваліфікованих працівників та скоротити плинність персоналу. Для робітника ж рівень оплати праці та додаткові виплати є в більшості випадків визначальним чинником при прийнятті рішення щодо праці саме на цьому підприємстві. У результаті можна стверджувати, що заробітна плата є найбільш ефективним способом матеріальної мотивації; при цьому акцентом є не сам рівень зарплати, а визначення величини її змін при досягненні тих чи інших результатів праці. Для того, щоб отримати реальну «віддачу» від працівника, розмір очікуваної винагороди повинен бути суттєвим, інакше це може викликати небажані реакції щодо виконання своїх трудових обов'язків.

Деякі керівники йдуть шляхом періодичного та регулярного збільшення заробітної плати персоналу на незначні суми, але, на наш погляд, більш дієвим для мотивації є хай однократне, але значне збільшення зарплати чітко співставлене з конкретними трудовими досягненнями працівника. В ідеалі прийняття рішення про підвищення оплати праці повинно прийматися керівником за власною ініціативою, але це спостерігається на вітчизняних підприємствах вкрай рідко, що пояснюється загальними кризовими умовами господарювання та необхідністю скорочувати свої виробничі витрати. Виходячи з цього, найбільш кваліфіковані працівники досить часто висувають вимоги про перегляд оплати праці, вису-

Таблиця 1

Характеристика впливу форм негрошової мотивації (складено авторами)

Форми негрошової мотивації	Характеристика позитивного впливу	
	для працівника	для підприємства
Гнучкий графік	Можливість регулювати свою зайнятість у часі	Оптимізація дисципліни з метою виключення прогулів
Професійне навчання й розвиток	Реалізація бажання про підвищення своєї кваліфікації, щоб відповідати постійно мінливим запитам ринку праці	Підвищення рівня знань і вмінь працівника є запорукою росту його продуктивності праці
Персональна робоча ділянка	Підвищення статусу працівника як у своїх очах, так і в очах колег	Придбання управлінського досвіду працівником дає можливість довірити йому надалі більш відповідальну роботу
Коштовні подарунки	Вироблення сприйняття особливості та унікальності нагороди за підвищення ефективності праці	Можлива варіація форм грошової винагороди, яка дасть працівникові додатковий стимул до праці
Символічні нагороди (почесні грамоти, значки й т.п.)	Розглядаються як знак публічного визнання заслуг	Можливість добитися певного соціального ефекту без особливих матеріальних витрат
Публічна подяка	Реалізація потреби в повазі й причетності до загальних заслуг колективу.	Підкреслення індивідуальності співробітника, увага до його особистості та визнання успіхів на професійній ниві формує прихильність працівника до даного колективу, знижує плинність кадрів.

ваючи вимогу у протилежному випадку залишити своє робоче місце.

Проблема підвищення матеріальної мотивації трудової діяльності є однією з «вічних» проблем, які кожного дня має вирішувати господарська практика. Особливо актуальна ця проблема для українських підприємств, що зумовлено принаймні двома причинами:

1) низьким рівнем доходів, деформаціями в їхній структурі та диференціації; 2) необхідністю становлення нових за змістом форм і методів стимулювання персоналу, який працює за наймом.

Однак, практика господарювання, особливо за останні роки продемонструвала, що людина оцінює привабливість працевлаштування не тільки за рівнем заробітної плати. На його вибір також впливають додаткові компенсації та пільги, перспективи подальшої кар'єри й професійного росту, варіації за графіком робочого часу і т. ін. Постає питання: як знайти правильне співвідношення матеріального і нематеріального мотивування персоналу, адже саме їх збалансована система дозволяє не тільки зберегти лояльність і ефективність праці співробітників, але й скоротити витрати, знизити опір при нововведеннях та організаційних змінах, домогтися запланованої своєчасної реалізації стратегії підприємства.

Негрошові (нематеріальні) форми винагороди унікальні тим, що виконують подвійне завдання: вони мають достатню цінність і привабливість щоб стимулювати людей до підвищення ефективності їх праці, а також забезпечують визнання, яке для сучасних працівників здобуває все більшого значення [7].

Розглянемо деякі форми негрошової мотивації персоналу, які все частіше зустрічаються на українських підприємствах та у практиці господарювання розвинених країн ринкової економіки (табл. 1).

Слід зазначити, що професійне навчання й розвиток, який може бути досить-таки витратним для підприємства, має й іншу форму прояву у вигляді навчання на робочому місці. Воно може проводитися різними способами – від ротації кадрів до наставництва й доброзичливого обміну досвідом серед співробітників колективу, що не спричинить додаткових грошових витрат. Наприклад, програми навчання менеджерів в компаніях США, під час яких вони переходять із своїх постійних підрозділів на інші ділянки роботи для отримання відповідного досвіду і знань, безумовно підтвердили свою корисність для просування робітників по службі й одночасно не мали негативного впливу на фінансові результати відповідних підрозділів.

Важливим моментом є правильний вибір методів нематеріальної мотивації персоналу. Для цього необхідно спочатку зібрати інформацію про дійсні потреби співробітників. У цьому випадку може допомогти піраміда потреб А. Маслоу, за якою можна ідентифікувати основний рівень потреб працівника та своєчасно зрозуміти, коли для нього буде здійснюватися перехід до потреб більш високого рівня. Так як з розвитком людини, як особистості, розширюються його потенційні можливості, потреба найвищого рівня – самовираження, не може бути задовільнена повністю. Тож і процес мотивації через врахування потреб буде нескінченним.

Нематеріальна мотивація повинна охоплювати всі категорії працівників. У більшості випадків, коли розробляються мотиваційні заходи, найбільша увага приділяється тим працівникам, які прямо впливають на виробіток продукції або приносять прибуток. Однак, не потрібно забувати, що крім них є категорії персоналу, які посередньо

причасні до виробітку й реалізації, а, значить, прибутку підприємства. Саме до таких людей можуть бути найчастіше застосовані форми негрошової мотивації у вигляді простого визнання праці, грамот, заохочень, що також чинить немалий стимулюючий вплив.

На наш погляд, слід звернути увагу на статтю J. Mac Adams, який виділив основні підстави для застосування негрошових форм винагороди на сучасних підприємствах.

Вони доповнюють слушну систему винагороди праці. Але, якщо люди вважають, що їх праця не винагороджується справедливо, слід спочатку виправити систему базової винагороди й лише потім намагатися ставити нові завдання, стимулюючи їх розв'язок негрошовими формами винагороди.

Забезпечують публічне визнання значних результатів і заслуг праці, тому володіють більшими можливостями.

Ефективні для більшості категорій співробітників і завжди можуть діяти вкупі з будь-якою стандартною формою заробітної плати.

Можуть забезпечити підвищення самовіддачі співробітників без додаткових грошових витрат, що сприймається керівниками завжди позитивно [7].

Висновки з проведеного дослідження. Системний підхід до комплексного застосування поєднаних форм грошової та негрошової мотивації із застосуванням прогресивних інструментів аналізу інформації про результативність праці робітників і економічних результатів діяльності підприємства значно підвищує якість управлінських рішень щодо персоналу, особливо у сфері його використання для підвищення фінансових показників. Однак, у сучасних підприємств результати господарчої діяльності можуть включати як фінансові, так і нефінансові показники, які визначаються на рівні підприємства, підрозділу, групи працівників або одного працівника. Це можуть бути показники, що відображають відношення зі споживачами, конкурентоспроможність продукції, успішність внутрішніх бізнес-процесів, інноваційність діяльності, гудвіл підприємства. Ураховуючи все це, керівництво повинно розробляти індивідуальні плани діяльності та взаємодії з робітниками (групами робітників) для виявлення цілей і задач співробітництва, форм оплати праці і стимулювання. Необхідно розробляти поєднані програми використання різних форм мотивації та досліджувати вплив їх окремих елементів таких, як: заробітна плата, програми преміювання, порядок просування кар'єрними сходами, особливості проходження навчання, індивідуальні подарунки та публічне визнання заслуг на різнопланові показники господарювання підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жулина Е.Г. Экономика труда: учеб. пособие / Е.Г. Жулина. – М.: ЭКСМО. – 2010. – 208 с.

2.Данюк В.М. Менеджмент персоналу: навч. посібник / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк. – К.: КНЕУ. – 2004. – 398 с.

3. Нижник В.М. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств: монографія / В.М. Нижник, О.А. Харун. – Хмельницький: ХНУ. – 2011. – 210 с.

4. Петрова І.Л. Стратегічне управління людськими ресурсами: навч. посібник – К.: КНЕУ, 2013. – 466 с.

5. Жиглей І.В. Облікове забезпечення заходів, пов'язаних з підвищенням мотивації праці, в світлі П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс] / І.В. Жиглей. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/?gfe_rd=cr&ei=tIb0WKLaMoq8zAXaq62QAQ&gws

6. Управління персоналом: навч. посібник / А.О. Азарова, О.О. Мороз, О.Й. Лесько, І.В. Романець; ВНТУ. – Вінниця: ВНТУ. – 2014. – 283 с.

7. Джерри МакАдамс Неденежные формы поощрения: когда и как они работают лучше всего [Електронний ресурс] / Джерри МакАдамс. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/hrm/hrm263.html

REFERENCES:

1. Zhulyna E. H. Ekonomyka truda : ucheb. posobye / E.H. Zhulyna. M. : EKSMO, 2010. 208 s.

2.Daniuk V. M. Menedzhment personalu : navch. posibnyk / V. M. Daniuk, V. M. Petiukh, S. O. Tsymbaliuk. K.: KNEU, 2004. 398 s.

3. Nyzhnyk V. M. Mekhanizm motyvatsii vysokoproduktyvnoi pratsi personalu pidpryiemstv : monohrafiia / V. M. Nyzhnyk, O. A. Kharun. Khmelnytskyi : KhNU, 2011. 210 s.

4. Petrova I. L. Stratehichne upravlinnia liudskymy resursamy : navch. posibnyk K.: KNEU, 2013. 466 s.

5. Zhyhlei I. V. Oblikove zabezpechennia zakhodiv, poviazanykh z pidvyshchenniam motyvatsii pratsi, v svitli P(S)BO 26 «Vyplaty pratsivnykam» [Elektronnyi resurs] / I. V. Zhyhlei. – Rezhym dostupu : https://www.google.com.ua/?gfe_rd=cr&ei=tIb0WKLaMoq8zAXaq62QAQ&gws

6. Upravlinnia personalom : navch. posibnyk / A. O. Azarova, O. O. Moroz, O. Y. Lesko, I. V. Romanets; VNTU. Vinnytsia : VNTU, 2014. 283 s.

7. Dzheppy MakAdams Nedenezhn ye form y pooshchrenyia: kohda y kak ony rabotaiut luchshe vseho [Elektronnyi resurs] / Dzheppy MakAdams. – Rezhym dostupu : http://www.management.com.ua/hrm/hrm263.html

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ

METHODICAL FEATURES OF EVALUATION OF SAFETY OF THE INSURANCE MARKET

УДК 368:33.012.42/.43–049.5

Корват О.В.
к.е.н., доцент кафедри управління фінансовими послугами
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті уточнено сутність безпеки страхового ринку. Проаналізовано сучасні методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки. Виокремлено особливості в оцінювані безпеки функціонування страхової галузі. Обґрунтована відмінність підходів до оцінки стійкості та безпеки страхового ринку.
Ключові слова: *безпека страхового ринку, економічна безпека, рівень безпеки, оцінювання безпеки, стійкість.*

В статье уточнена сущность безопасности страхового рынка. Проанализированы современные методические подходы к оценке уровня экономической безопасности. Выделены особенности в оценивании безопасности функционирования страховой отрасли. Обосновано различие подходов к оценке устойчивости и безопасности страхового рынка.
Ключевые слова: *безопасность страхового рынка, экономическая безопасность, уровень безопасности, оценивание безопасности, устойчивость.*

The essence of safety of the insurance market is specifies. Modern methodological approaches to assessing of the level of economic safety are analyzed. The peculiarities in safety assessment of the functioning of the insurance industry are singled out. The difference in approaches to the assessment of the stability and safety of the insurance market is substantiated.
Keywords: *safety of the insurance market, economic safety, level of safety, safety assessment, stability.*

Постановка проблеми. Фінансова безпека є однією з найважливіших складових економічної та національної безпеки країни. Актуальність проблеми запобігання та попередження загроз фінансовій безпеці визначена Концепцією забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, затвердженою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15.08.2012 р. № 569-р [1].

Результати функціонування страхового ринку як найбільшої частини небанківського фінансового сектору безпосередньо позначаються на стані національної економіки. Дієве реагування на реальні та потенційні загрози страхового ринку можливе лише у разі їх вчасного виявлення. Саме тому наявність об'єктивних оцінок рівня його безпеки вкрай необхідне для захисту національних інтересів у сфері страхування і забезпечення безпеки національної страхової галузі в умовах кризового стану економіки України та динамічних змін глобального економічного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика проблеми оцінювання рівня економічної безпеки цікавить багатьох вітчизняних дослідників, зокрема: В.М. Вареник [2], А.І. Сухорукова [3; 4], О.В. Тимошенко [5], Ю.М. Харазішвілі [6–8]. Публікації цих науковців побудовані переважно на обговоренні переваг і недоліків методичних підходів до розрахунку економічної безпеки, затверджених на законодавчому рівні [9; 10]. Згідно із цими методиками рівень безпеки страхового ринку є складником фінансової безпеки, яка у свою чергу є складником безпеки економічної.

Низка наукових робіт І.Г. Бабець [11], Г.С. Бовсуновської [12], О.Й. Жабинець [13] присвячена аналізу результатів розрахунків рівня безпеки страхового ринку України на базі офіційних статистичних даних з використанням індикаторів, що пропонуються у вищезазначених нормативних документах [9; 10]. При цьому авторами не ставиться питання щодо об'єктивності оцінювання безпеки ринку страхових послуг за офіційними методичними рекомендаціями [9; 10].

Постановка завдання. Метою статті є аналіз методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки та виокремлення особливостей оцінювання безпеки страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність поняття «безпека страхового ринку» здебільше трактується науковцями [11, с. 224; 14; 15, с. 226; 16, с. 190], як «певний стан», який характеризується різними ознаками: рівновагою і збалансованістю відносин, забезпеченістю фінансовими ресурсами, захищеністю інтересів, здатністю формувати попит на страхові послуги, стабільністю та ефективністю функціонування, своєчасністю виконання страхових зобов'язань. Перелічені формулювання пояснюють багатогранність досліджуваної категорії.

Заслуговує уваги робота Л.П. Коваль щодо вирішення проблеми удосконалення понятійно-категоріального апарату дослідження фінансової безпеки [17]. З точки зору статичного підходу Л.П. Коваль визначає фінансову безпеку, як стан, який характеризується збалансованістю фінансової складової економічної системи, відсутністю загроз або здатністю їх нейтралізувати, а також протистояти загрозам тобто адаптуватись до нових умов. Фінансова стійкість і відсутність загроз трак-

туються науковцем, як ключові ознаки фінансової безпеки. Для розширення розуміння фінансової безпеки Л.П. Коваль пропонує розглядати її комплексно з використанням статичного та діяльнісного підходів, як певний стан та сукупність умов функціонування [17, с. 98–99].

На думку автора, визначення безпеки, як здатності до адаптації в умовах дії ризиків або здатності протистояти загрозам, є неточним, оскільки наявність адаптаційних механізмів і здатність системи виконувати свої функції при суттєвих негативних ситуаціях описується категорією «стійкість» [18, с. 77].

З позицією трактування безпеки, як процесу або діяльності з нейтралізації загроз, автор також не погоджується: дії щодо запобігання, нейтралізації та мінімізації загроз слід розглядати, як процес забезпечення безпеки, а саму безпеку у загальному розумінні – як відсутність загроз в окремий момент часу. Таким чином, безпека страхового ринку є результатом процесу її забезпечення, а її рівень має вимірюватись на певну дату оцінювання.

Для уточнення змісту поняття «безпека страхового ринку» слід з'ясувати сутність пов'язаної із ним категорії «загроза». Слід відзначити суперечливість поглядів дослідників на цей термін. Доволі часто використовується визначення загроз, як нереалізованих, проте, можливих збитків [19, с. 286; 21, с. 15] чи «наявних або потенційно можливих явищ і чинників, що створюють суттєву небезпеку … інтересам» [20]. Зауважимо, що поняття «інтерес» в економічній науці позначає потреби, мотиви або стимули дій [17, с. 97]. Думається, що найбільш правильно трактувати негативну спрямованість впливу загроз не на інтереси чи активи, а на майбутнє ефективне функціонування і розвиток суб'єкта безпеки (у цьому дослідженні – страховий ринок).

Враховуючи, що в науці вже узгоджена класифікація загроз на внутрішні та зовнішні, автором пропонується розглядати сутність безпеки страхового ринку, як комбінацію двох складових: стану страхового ринку (внутрішня складова) та сукупності макроекономічних умов функціонування страхового ринку (зовнішня складова), кожна з яких характеризується відсутністю загроз для ефективного виконання страховим ринком своїх функцій з трансформації фінансових ресурсів [18, с. 77]. Такий підхід до визначення безпеки узгоджується з висновками досліджень О.І. Барановського [21, с. 13] та Л.П. Коваль [17, с. 99].

Базуючись на вищенаведеному визначенні безпеки страхового ринку, її оцінювання, слід сприяти на основі виявлення та вимірювання рівня внутрішніх і зовнішніх загроз ефективному функціонуванню страхового ринку. *Крім внутрішніх і зовнішніх загроз* О.І. Барановський радить розрізняти *загрози* наявні та потенційні, *загальні й одиничні, довго-*, середньо- *та короткострокові, тимчасові й постійні та с*истематизувати їх стосовно *об'єкта, способу (механізму) реалізації; суб'єктів, причетних до реалізації загроз; наслідків і характеру їх впливу після реалізації* [21, с. 20].

Оцінювання рівня економічної безпеки згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [10] здійснюється в такому порядку: формується множина індикаторів у розрізі складових економічної безпеки, визначаються їх характеристичні значення та типи (стимулятор, дестимулятор або змішаний тип), приводяться різні за типами індикатори до інформаційної односпрямованості та розмірності (нормування), визначаються вагові коефіцієнти та розраховуються інтегральні індекси за окремими сферами економіки й інтегральний індекс економічної безпеки держави в цілому.

На думку О.В. Тимошенко [5, с. 33], А.І. Сухорукова та Ю М. Харазішвілі [4, с. 14; 7; 8], в офіційних підходах до комплексного оцінювання безпеки відсутнє обґрунтування критеріїв відбору відповідних індикаторів, встановлення їх порогових значень, потребує удосконалення методологія розрахунку інтегрального показника та вимагається перегляд складу індикаторів.

Проблема вибору методик об'єктивного інтегрального оцінювання безпеки (адитивної, мультиплікативної, матричної та графічної моделей) обговорюється науковцями [5; 7; 6]. За дослідженнями Ю М. Харазішвілі, найбільш доцільним є використання мультиплікативної форми інтегрального індексу [7; 8].

Важливим зауваженням щодо удосконалення офіційного методичного забезпечення є необхідність визначення порогових значень таким чином, щоб під час оцінювання мати можливість порівнювати значення індикаторів і виявляти зони та рівні небезпек. Крім того, порогові значення мають переглядатися залежно від стану економіки та макроекономічних завдань [7].

Важливий науковий результат, з точки зору автора, було отримано В.М. Вареник під час порівняння складових і груп показників за Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України та Індексом глобальної конкурентоспроможності [2, с. 75]. Аналіз зазначених методик, проведений В.М. Вареник, дав змогу виявити, що у цілому групи індикаторів відображають однакову суть, проте в українській методиці не використовуються такі показники, як етика, корупція, зловживання впливом, марнотратство державних витрат, якість освітньої системи тощо, а також те, що національна методика не бере до уваги рівень розвитку держави.

Ю.М. Харазішвілі також наголошує на важливості розширення показників оцінювання економічної безпеки, зокрема тими, що дозволять враховувати тіньові аспекти розвитку країни та темпи науково технічного прогресу [7; 8]. Він також вважає, що мето-

дологія інтегрального оцінювання повинна дозволяти отримувати оцінку економічної безпеки як кінцевий результат соціально-економічного розвитку.

Згідно із вищенаведеним визначенням сутності безпеки, стан економічної системи, що характеризується, зокрема, рівнем розвитку та конкурентоспроможністю, є внутрішньою складовою безпеки, тому використання груп показників, які враховують ступінь розвитку, є доцільним для отримання об'єктивної оцінки.

Безпека страхового ринку як складова фінансової й економічної безпеки може оцінюватись за розглянутими методичними підходами, але з урахуванням особливостей функціонування страхового ринку. До основних специфічних характеристик страхової діяльності слід віднести ризиковість страхових операцій, інверсне ціноутворення страхових послуг, довгостроковий характер страхування життя, формування страхових резервів для майбутніх страхових виплат, розміщення резервів у дозволені активи, отримання доходу від інвестування, зниження рівня технічного ризику через перестрахування, наявність нормативних вимог до капіталу.

Слід зазначити, що натепер офіційні методики містять обмежену систему показників, за якою неможливо повноцінно виявити внутрішні та зовнішні загрози функціонування страхового ринку. Так Методика **розрахунку рівня економічної безпеки** [9] включала шість показників для оцінювання безпеки страхового ринку:

показник проникнення страхування (страхові премії до ВВП);

– показник «щільності страхування» (страхові премії на одну особу), дол. США;

– частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, відсотків;

– рівень страхових виплат, відсотків;

– частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам, відсотків;

– частка сукупного обсягу статутних капіталів страхових компаній, що належать нерезидентам у загальному їх обсязі, відсотків.

Цими показниками вимірювався рівень забезпеченості страховиків фінансовими ресурсами для відшкодування збитків за договорами страхування, а також ефективного функціонування ринку [9]. Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [10] було скасовано обчислення рівня безпеки страхового ринку, а перелік індикаторів був змінений та скорочений до двох:

– рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), відсотків;

– частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), відсотків.

Таким чином, адекватна діагностика безпеки страхового ринку за офіційною методикою не може бути проведена. Для оцінювання безпеки доцільно використовувати подібний методичний підхід, який застосовується в страхуванні у тестах раннього попередження [23] й індикаторах стійкості страхових компаній, що пропонуються МВФ [24]. Оцінювання стійкості страхового ринку здійснюється у пруденційному нагляді на підставі консолідованих звітних даних з розширенням системи тестів раннього попередження показниками, що дозволяють враховувати макроекономічні ризики, зовнішні та внутрішні економічні зв'язки системи. Індикатори стійкості структуровані за такими групами [25, с. 10–12]:

– агреговані макропруденційні індикатори за підходом CARAMELS;

– показники внутрішніх зв'язків усередині страхового ринку;

– показники зв'язків страхового ринку з макросистемами світу;

– показники концентрації страхового ринку;

– показники системної значущості страхового ринку;

– індикатори потенційних економічних навантажень.

Підхід CARAMELS у страхуванні передбачає аналіз достатності капіталу (capital), якості активів (asset quality), перестрахування (reinsurance), адекватності виплат і актуарних зобов'язань (adequacy of claims and actuarial liabilities), менеджменту і корпоративного управління (management and corporate governance), доходності і прибутковості (earnings), ліквідності та узгодженості активів і зобов'язань (liquidity and asset/liability matching), уразливості до дій пов'язаних осіб (subsidiaries and related parties), чутливості до ринкового ризику (sensitivity to market risk) [22, с. 3].

Методики вимірювання стійкості та безпеки будуть відрізнятись за показниками, оскільки мають різний об'єкт оцінки: для безпеки – це наявні та потенційні загрози при певному рівні розвитку системи, для стійкості – ризики функціонування та здатність системи їм протистояти.

Ураховуючи, що ризик стає загрозою, якщо його рівень високий, то показники стійкості страхового ринку, що вимірюють ризики, можуть застосовуватись для оцінювання безпеки. Відмінними в оцінюванні стійкості будуть індикатори, що відображають здатність системи протистояти загрозам, які не враховуються для оцінювання безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Безпеку страхового ринку доцільно регулярно оцінювати Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, одночасно із оцінюванням стійкості страхової галузі через те, що більшість розрахунків буде однаковою.

Методичний підхід до оцінювання рівня безпеки функціонування страхової галузі потребує розробки. Для побудови дієвої системи індикаторів безпеки страхового ринку слід здійснити декомпозицію

системи та «розглянути комплекс взаємозв'язаних структурних складових безпеки, які відображають функціонування окремих сфер» [8, с. 29], зокрема: страхування життя, страхування іншого, ніж страхування життя, інфраструктури страхової галузі. Оцінювання має проводитися у першу чергу на базі аналізу основних фінансових потоків за видами та у розрізі типів економічних відносин і місцезнаходження контрагентів суб'єктів страхового ринку.

Під час формування системи показників, визначення порогових значень, обрання підходів до обчислення інтегрального індексу безпеки страхового ринку слід враховувати зауваження та пропозиції щодо удосконалення методик оцінювання економічної безпеки країни, запропоновані провідними науковцями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.2012 № 569-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/569–2012-р.

2. Вареник В.М. Аналіз методик розрахунку економічної безпеки України / В.М. Вареник // Академічний огляд. – 2016. – № 1. – С. 70–79 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo-15–16/15253.pdf.

3. Сухоруков А.І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.

4. Сухоруков А.І. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3. – С. 5–15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/3–1437122251.pdf.

5. Тимошенко О.В. Методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки держави / О.В. Тимошенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 32–37.

6. Харазішвілі Ю.М. Методологічні підходи до оцінки рівня економічної безпеки країни / Ю.М. Харазішвілі // Наука та наукознавство. – 2014. – № 4. – С. 44–58.

7. Харазішвілі Ю.М. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України: Аналітична записка / Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька – К.: НІСД, вересень 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1358/.

8. Харазішвілі Ю.М. Адаптивний підхід до визначення стратегічних орієнтирів економічної безпеки України / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь // Економіка України. – 2014. – № 5. – С. 28–45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2014_5_3.

9. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua-info.biz/legal/basejw/ua-qmtipe/index.htm.

10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii.

11. Бабець І.Г. Інтегральна оцінка безпеки страхового ринку України / І.Г. Бабець, О.Й. Жабинець // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 223–228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_2_38.

12. Бовсуновська Г.С. Інтегральна оцінка рівня фінансової безпеки страхового ринку України / Г.С. Бовсуновська // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 16(1). – С. 167–173 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2014_16(1)__26.

13. Жабинець О Й. Фінансова безпека страхового ринку / О.Й. Жабинець, Н.І. Вакиряк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.4. – С. 233–237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2011/21_4/233_Zhab.pdf.

14. Гладчук О.М. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України / О.М. Гладчук // Ефективна економіка. – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2931.

15. Нужнов Є.В. Актуальні питання фінансової безпеки в сфері страхування / Є.В. Нужнов // Європейські перспективи. – 2012. – № 4. – С. 223–228.

16. Бовсуновська Г.С. Специфічні прояви загроз фінансовій безпеці страхового ринку / Г.С. Бовсуновська // Економічний простір. – 2015. – № 93. – С. 189–199 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_93_19.

17. Коваль Л.П. Понятійно-категоріальний апарат дослідження фінансової безпеки / Л.П. Коваль // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 95–100.

18. Корват О.В. Теоретичні аспекти забезпечення безпеки страхового ринку / О.В. Корват // Сучасні проблеми фінансового моніторингу: зб. матеріалів V Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Харків, 8–9 грудня. 2016 р.). – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, ТО Ексклюзив, 2016. – С. 76–79. .

19. Сокол С.В. Страховий ринок та основні загрози його фінансовій безпеці / С.В. Сокол, О.М. Деркач // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми. – 2012. – Вип. 34. – С. 285–291.

20. Концепція фінансової безпеки України (проект) / Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/koncepcia/008.doc.

21. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–25.

22. Внукова Н.М. Пруденційний нагляд у сфері страхування: монографія / Н.М. Внукова, О.В. Корват, Н.С. Опешко. – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – 2016. – 260 с.

23. Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків [Електронний ресурс]: затв. Розпорядженням Держфінпослуг від 17.03.2005 р. № 3755 // Правова бібліотека України. – Режим доступу: http://ukraine.uapravo.net/data/base21/ukr21633.htm.

24. Показатели финансовой устойчивости [Электронный ресурс]: руководство по составлению // Международный Валютный Фонд. – 2007. – Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf.

25. Корват О.В. Формування системи забезпечення пруденційного нагляду за діяльністю зі страхування життя: автореф. дис… канд. екон. наук: 08.00.08 / О.В. Корват. – Х. – 2011. – 20 с.

REFERENCES:

1. Pro skhvalennia Kontseptsii zabezpechennia natsionalnoi bezpeky u finansovii sferi : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 15.08.2012 # 569-r [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-r.

2. Varenyk V. M. Analiz metodyk rozrakhunku ekonomichnoi bezpeky Ukrainy / V. M. Varenyk // Akademichnyi ohliad. – 2016. – # 1. – S. 70–79 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo-15-16/15253.pdf.

3. Sukhorukov A. I. Teoretyko-metodolohichnyi pidkhid do intehralnoi otsinky ta rehuliuvannia rivnia ekonomichnoi bezpeky derzhavy / A. I. Sukhorukov, Yu. M. Kharazishvili // Bankivska sprava. – 2011. – # 4. – C. 13–32.

4. Sukhorukov A. I. Shchodo metodolohii kompleksnoho otsiniuvannia skladnykiv ekonomichnoi bezpeky derzhavy / A. I. Sukhorukov, Yu. M. Kharazishvili // Stratehichni priorytety. – 2013. – # 3. – S. 5–15 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/3-1437122251.pdf.

5. Tymoshenko O. V. Metodychni pidkhody do otsiniuvannia rivnia ekonomichnoi bezpeky derzhavy / O. V. Tymoshenko // Biznes Inform. – 2014. – # 6. – S. 32–37.

6. Kharazishvili Yu. M. Metodolohichni pidkhody do otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky krainy / Yu. M. Kharazishvili // Nauka ta naukoznavstvo. – 2014. – # 4. – S. 44–58.

7. Kharazishvili Yu. M. Shchodo vdoskonalennia metodolohii intehralnoho otsiniuvannia rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy : Analitychna zapyska / Yu. M. Kharazishvili, A. I. Sukhorukov, T. P. Krupelnytska – K. : NISD, veresen 2013 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.niss.gov.ua/articles/1358/.

8. Kharazishvili Yu. M. Adaptyvnyi pidkhid do vyznachennia stratehichnykh oriientyriv ekonomichnoi bezpeky Ukrainy / Yu. M. Kharazishvili, Ye. V. Dron // Ekonomika Ukrainy. – 2014. – # 5. – S. 28–45 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2014_5_3.

9. Pro zatverdzhennia Metodyky rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy : nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy vid 02.03.2007 # 60. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://ua-info.biz/legal/basejw/ua-qmtipe/index.htm.

10. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy : nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy vid 29.10.2013 # 1277. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Metodichni Rekomendatsii.

11. Babets I. H. Intehralna otsinka bezpeky strakhovoho rynku Ukrainy / I. H. Babets, O. Y. Zhabynets // Biznes Inform. – 2015. – # 2. – S. 223-228 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_2_38.

12. Bovsunovska H. S. Intehralna otsinka rivnia finansovoi bezpeky strakhovoho rynku Ukrainy / H. S. Bovsunovska // Ekonomichnyi analiz. – 2014. – T. 16(1). – S. 167-173 [Elektronnyi resurs].– Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2014_16(1)__26.

13. Zhabynets O Y. Finansova bezpeka strakhovoho rynku / O. Y. Zhabynets, N. I. Vakyriak // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2011. – Vyp. 21.4. – S. 233-237 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2011/21_4/233_Zhab.pdf.

14. Hladchuk O. M. Finansova bezpeka suchasnoho strakhovoho rynku Ukrainy / O. M. Hladchuk // Efektyvna ekonomika. – 2014. – # 4 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.economy.nayka.com.ua / ?op=1&z=2931.

15. Nuzhnov Ye. V. Aktualni pytannia finansovoi bezpeky v sferi strakhuvannia / Ye. V. Nuzhnov // Yevropeiski perspektyvy. – 2012. – # 4. – S.223–228.

16. Bovsunovska H. S. Spetsyfichni proiavy zahroz finansovii bezpetsi strakhovoho rynku / H. S. Bovsunovska // Ekonomichnyi prostir. – 2015. – # 93. – S. 189-199 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_93_19.

17. Koval L. P. Poniatiino-katehorialnyi aparat doslidzhennia finansovoi bezpeky / L. P. Koval // Finansovyi prostir. – 2013. – # 3. – S. 95-100.

18. Korvat O. V. Teoretychni aspekty zabezpechennia bezpeky strakhovoho rynku / O. V. Korvat // Suchasni problemy finansovoho monitorynhu : zb. materialiv V Vseukr. nauk.-prakt. konf. (m. Kharkiv, 8–9 hrudnia. 2016 r.). – Kh. : KhNEU im. S. Kuznetsia, TO Ekskliuzyv, 2016. – S. 76-79.

19. Sokol S. V. Strakhovyi rynok ta osnovni zahrozy yoho finansovii bezpetsi / S. V. Sokol, O. M. Derkach // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy : zb. nauk. prats / DVNZ «UABS NBU». – Sumy, 2012. – Vyp. 34. – S. 285-291.

20. Kontseptsiia finansovoi bezpeky Ukrainy (proekt) / Informatsiino-analitychnyi portal Ukrainskoho ahentstva finansovoho rozvytku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ufin.com.ua/koncepcia/008.doc.

21. Baranovskyi O. I. Bankivska bezpeka: problema vymiru / O. I. Baranovskyi // Ekonomika i prohnozuvannia. – 2006. – # 1. – S. 7-25.

22. Vnukova N. M. Prudentsiinyi nahliad u sferi strakhuvannia : monohrafiia / N. M. Vnukova, O. V. Korvat, N. S. Opeshko. – Kh. : KhNEU im. S. Kuznetsia, 2016. – 260 s.

23. Rekomendatsii shchodo analizu diialnosti strakhovykiv [Elektronnyi resurs] : zatv. Rozporiadzhenniam Derzhfinposluh vid 17.03.2005 r. # 3755 // Pravova biblioteka Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://ukraine.uapravo.net/data/base21/ukr21633.htm.

24. Pokazately fynansovoi ustoichyvosty [Elektronn yi resurs] : rukovodstvo po sostavlenyiu // Mezhdunarodn yi Valiutn yi Fond. – 2007. – Rezhym dostupa : http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf.

25. Korvat O. V. Formuvannia systemy zabezpechennia prudentsiinoho nahliadu za diialnistiu zi strakhuvannia zhyttia: avtoref. dys.... kand. ekon. nauk : 08.00.08 / O. V. Korvat. – Kh., 2011. – 20 s.

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ У ПРОЦЕСІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

LOCAL BUDGETS IN ECONOMIC DEVELOPMENT AND BUDGET DECENTRALIZATION PROCESS

УДК: 336.145 (045)

Кулакова О.Ю.
студент
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Далєвська Т.А.
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто сутність і роль бюджетної децентралізації в контексті формування системи бюджетного регулювання місцевих бюджетів України та Європейських країн, що є основою формування ефективного економічного та соціального розвитку суспільства. Розглянуто проблеми розвитку фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні. Проведено дослідження бюджетів базового рівня Вінницької області. Доведено недоліки формування місцевих бюджетів України, які сформували стереотипи пасивної поведінки органів місцевого самоврядування.
Ключові слова: *бюджетна децентралізація, місцеве самоврядування, органи місцевого самоврядування, фінансове забезпечення, трансфертні надходження, адміністративно-територіальний устрій.*

В статье рассмотрены сущность и роль децентрализации в контексте формирования системы бюджетного регулирования местных бюджетов Украины и Европейских стран, является основой формирования эффективного экономического и социального развития общества. Рассмотрены проблемы развития финансового обеспечения местного самоуправления в Украине. Проведено исследование бюджетов базового уровня Винницкой области. Доказано недостатки формирования местных бюджетов Украины, которые сформировали стереотипы пассивного поведения органов местного самоуправления.
Ключевые слова: *бюджетная децентрализация, местное самоуправление, органы местного самоуправления, финансовое обеспечение, трансфертные поступления, административно-территориальное устройство.*

The article deals with the essence and role of budget decentralization in the context of budget regulation system formation of local budgets of Ukraine and European countries; that is the basics for the formation of effective economic and social society development. The problems of the financial security development of local government in Ukraine are regarded. The research on basic level of budgets in Vinnitsya Region has been done. The Ukrainian local budget formation shortcomings which have formed the stereotypes of local government passive behavior are revealed.
Keywords: *budget decentralization, local arbitrary government, local arbitrary bodies, financial security, transfers, administrative territory structure.*

Постановка проблеми. У сучасний період розвитку української державності, проблема оптимального перерозподілу повноважень та фінансових ресурсів між центральними та місцевими органами влади та самоврядування є одним з найбільш актуальних питань підвищення ефективності бюджетної системи України. Бюджетна децентралізація збільшує можливості участі органів місцевого самоврядування, сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади, територіальними громадами з місцевими потребами та пріоритетами. Необхідною складовою бюджетної децентралізації також є укрупнення територіальних громад з метою посилення фінансових можливостей місцевих бюджетів для раціональних виконань їх функціональних повноважень.

Чітке законодавче розмежування функціональних повноважень центральних і місцевих органів влади, а також у системі органів місцевого самоврядування (ОМС), яке повинне визначити сфери виключних повноважень ОМС і усунути дублювання функцій центральних і місцевих органів влади. Необхідно встановити розподіл видаткових зобов'язань між різними видами бюджетів, який повинен відповідати розподілу функціональних повноважень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з децентралізацією державного та місцевого бюджету, досліджували вітчизняні вчені та практики. Зокрема: В.О. Григоренко, Л.М. Кліві денко, І.Я. Чугунова, О.Д. Василик, Дж. Б'юкенен, І. Гоптарьова, О. Крохіна, Д. Веймер та Е. Вайнінг.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття теоретичних засад функціонування місцевих бюджетів та пропозиції вдосконалення елементів фінансової забезпеченості місцевого самоврядування в умовах бюджетної децентралізації.

Виклад основного матеріалу і дослідження. Дж. Б'юкенен, досліджуючи бюджетну децентралізацію, у 1980 р. розробив гіпотезу «Левіафана», в якій розглядає бюджетну децентралізацію, як стримуючий фактор максимізації доходів уряду. Влада діє в інтересах максимізації власних надходжень, так горизонтальна і вертикальна конкуренція між різними рівнями влади визначає розмір їхнього бюджету, обмежуючи загальний розмір бюджету сектору державного управління. З цього виходить, що бюджетна децентралізація може сприяти уникненню надлишкової пропозиції суспільних послуг і відповідно зменшенню загального рівня державних витрат.

Однак, децентралізація бюджетних повноважень має як позитивні, так і негативні аспекти. На думку І. Гоптарьової, децентралізація створює основу для майбутніх конфліктів між різними рівнями влади, оскільки може виникнути спроба місцевих органів

влади сконцентрувати більше владних повноважень, що призводить до конкуренції між різними рівнями влади і відповідно до боротьби за фінансові ресурси. [2, с. 144]. Д. Веймер та Е. Вайнінг вважають, що децентралізація становить перешкоду на шляху реалізації тієї або іншої політики, яку проводить центральний уряд. [1, с. 130].

Цю думку поділяє і Ю. Крохіна, яка вважає, що надмірна децентралізація може спричинити втрату державою можливості макроекономічного врегулювання суспільних процесів. [4, с. 128].

В останні роки в Україні актуальною проблемою є нестача фінансових ресурсів в органах місцевого самоврядування та нестабільність їхніх доходних джерел. За таких умов чинником стабілізації економічної ситуації в Україні має стати ефективне формування місцевих бюджетів, здатне перетворити територіальні громади з дотаційних на суб'єкти, які самостійно, за рахунок власних доходів, спроможні розв'язувати будь-які соціально-економічні проблеми.

Роль місцевих органів влади можна оцінити як за показниками доходів і видатків місцевих бюджетів, так і за ступенем самостійності органів місцевого самоврядування у питаннях їх формування та використання.

В умовах реформування суспільних фінансів, місцевого самоврядування та територіальної організації влади, які переживає Україна, питання бюджетної децентралізації набувають особливої ваги в силу того, що вона за своїм змістом покликана забезпечити перерозподіл дохідних джерел, повноважень між рінями влади та забезпечити максимальне фінансове забезпечення як соціальних стандартів, так і проектів розвитку підвідомчих територій.

З іншої сторони практична затребуваність дослідження даної проблематики обумовлена низькою результативністю використання бюджетних коштів, які є бар'єром ефективного управління бюджетними видатками на регіональному та місцевому рівні. Тому, вплив бюджетної децентралізації на соціально-економічні процеси в регіонах, його ступінь, причини активізації, моделі бюджетної децентралізації, і що не менш важливо, умови та готовність суспільства до її реалізації – це невеликий перелік питань, які в умовах існуючих суспільно- політичних викликів та процесів, що відбуваються в сфері державних фінансів в Україні, потребують додаткового дослідження та обговорення.

Україна у 2012–2014 рр. за обсягом видатків місцевих бюджетів (середньорічний показник у 2012–2014 рр. сягав 14,5% ВВП,) займала найвищу позицію серед постсоціалістичних країн Європи.

Існують європейські країни, місцеві бюджети яких формуються більшою мірою за рахунок трансфертів з центрального бюджету. Приміром в Ірландії, Італії, Португалії трансфертні надходження складають від 60 до 80% поточних доходів, в Албанії – до 96% загального обсягу надходжень місцевих бюджетів. Цікавим є досвід Великобританії, де всі місцеві бюджети отримують кошти від центрального уряду у вигляді грантів, їх частка становить близько 48% доходів.

До країн з високим рівнем надходжень податку на майно у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів належать: Великобританія (99,5%), Іспанія (40%), Франція (30%), а також Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Португалія. Оскільки податки на власність (володіння нерухомістю, землею, транспортними засобами) відповідають засадам справедливого оподаткування, то і оподаткування цих об'єктів не суперечить вимогам врахування платоспроможності платників.

В Україні частка власних доходів зменшилася – із 47,0% у середньому за 2010–2014 рр. до 40,9%, а у 2016 р. збільшилися, адже трансферти були одним із основних джерел надходжень до місцевих бюджетів (52–59%).

Дослідження бюджетів базового рівня Вінницької області показало, що передумовами трансформаційних перетворень стали: значний рівень фінансової залежності від державного бюджету, що мав вияв у високій питомій вазі офіційних трансфертів у доходах бюджетів територіальних громад (у середньому 46% за 2012–2014 рр.) та низькому рівні незв'язаних трансфертів (27,6%) у загальній структурі офіційних трансфертів, що обмежувало органи базового рівня у визначенні напрямів використання трансфертів; низька частка доходів міст та селищ у зведеному бюджеті області (частка доходів бюджетів селищ Вінницької області коливалася у середньому в межах 0,01–0,09%), що свідчило про необхідність укрупнення територіальних громад області.

Попри низку фінансових ризиків бюджетної децентралізації фахівці виокремлюють ще одну групу управлінських ризиків.

Часто такі ризики пов'язують із низькою кваліфікацією управлінського апарату органів місцевого самоврядування.

Для чіткого та оптимального розмежування повноважень між регіональними та місцевими рівнями необхідно дотримуватися таких принципів:

– Територіального прив'язування податків

(місцеві органи влади повинні впливати на розмір податкових і неподаткових надходжень, які формуються на відповідній території і сплачуються мешканцями і суб'єктами господарської діяльності. За таких умов у мешканців адміністративно – територіальних одиниць виникають стимули сплачувати вищі податки для отримання якісніших суспільних послуг);

– Субсидіарності

(надання бюджетних послуг має бути закріпленим за рівнем влади, який може максимально ефективно їх профінансувати та є максимально наближеним у споживачів бюджетних послуг);

– Економії від масштабу

(повинно бути створено можливість зниження витрат з надання деяких бюджетних благ за рахунок збільшення обсягів їх надання).

За кожним видом бюджетних послуг, що надаються на регіональному та місцевому рівнях, законодавство повинно чітко встановити рівень влади, який буде здійснювати нормативно-правове регулювання і визначати стандарти надання тих чи інших бюджетних послуг, здійснювати фінансування тих або інших бюджетних послуг та організовувати їх надання населенню.

Висновки з проведеного дослідження. Важливою проблемою, наявність якої стримує ефективність механізму формування і виконання бюджетів усіх рівнів в Україні, є перевищення видатків бюджету над його надходженнями. При цьому дефіцит властивий як державному бюджету, так і місцевим бюджетам, а його негативний вплив виявляється у недофінансуванні таких життєво важливих галузей, як охорона здоров'я, освіта, житлово-комунальне господарство і соціальна сфера.

Реформування системи бюджетної децентралізації та забезпечення ефективності механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку України потребує:

– зростання фінансової незалежності бюджетів місцевого рівня і ступеня фінансового забезпечення делегованих їм повноважень;

– підвищення зростання автономності місцевих бюджетів у сфері видатків;

– оптимізації взаємовідносин між місцевими та центральним бюджетом;

– збільшення частки інвестиційних ресурсів у структурі місцевих бюджетів.

Суттєвим є і той факт, що в Україні штучно створено значний прихований дефіцит місцевих бюджетів, ліквідувати який не можуть навіть трансфертні кошти, що надаються з державного бюджету.

Особливість бюджетної системи України пов'язана з необхідністю застосування ефективних методів управління бюджетними ресурсами на рівні регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

26. Бондаренко А.І. Вплив держави на формування місцевих бюджетів у країнах Європи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv/gov.ua/

27. Зубко Г. Кошти на розвиток в регіонах є, тепер потрібні якісні проекти [Електронний ресурс]. – 2016. – Доступний з: http://www.minregion.gov.ua/

28. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 3–12.

29. Міністерство фінансів України. // Офіційний веб-портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/

30. Яресько Н. Бюджетна децентралізація – це не додаткові субвенції із збереженням «схем» [Електронний ресурс]. – 2015. – Доступний з: http://www.epravda.com.ua/news/

REFERENCES:

1. Bondarenko A. I. Vplyv derzhavy na formuvannia mistsevykh biudzhetiv u krainakh Yevropy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.nbuv/gov.ua/

2. Zubko H. Koshty na rozvytok v rehionakh ye, teper potribni yakisni proekty [Elektronnyi resurs]. – 2016. – Dostupnyi z : http://www.minregion.gov.ua/

3. Lunina I.O. Formuvannia mistsevykh biudzhetiv na osnovi pryntsypu ekvivalentnosti: shliakh do efektyvnoi biudzhetnoi systemy Ukrainy // Finansy Ukrainy. – 2010. – # 9. – S. 3–12.

4. Ministerstvo finansiv Ukrainy. // Ofitsiinyi veb-portal. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.minfin.gov.ua/

5. Yaresko N. Biudzhetna detsentralizatsiia – tse ne dodatkovi subventsii iz zberezhenniam "skhem"[Elektronnyi resurs]. – 2015. – Dostupnyi z : http://www.epravda.com.ua/news/

ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: РИЗИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

FOREIGN EXCHANGE MARKET UKRAINE: RISKS FUNCTIONING AND DEVELOPMENT PROSPECTS

УДК 336,74(045)

Пархонюк Ю.М.
студент
Вінницький торговельно-економічного інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Далєвська Т.А
к.е.н. кафедри фінансів
Вінницький торговельно-економічного інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Розглянуто стан валютного ринку України. Визначено суть та основи його функціонування. Проаналізована валютна політика та державне валютне регулювання, що впливає на формування валютного ринку. Визначені основні суб'єкти та об'єкти валютного ринку. Розкрито основні проблеми та тенденції сучасного ринку праці.
Ключові слова: *валютний ринок, Національний банк України, валютний курс, фінансова безпека, світова фінансова криза, валютне регулювання, золотовалютні резерви, валютні операції, міжбанківський валютний ринок.*

Рассмотрены состояние валютного рынка Украины. Определена суть и основы его функционирования. Проанализирована валютная политика и государственное валютное регулирование, влияющим на формирование валютного рынка. Определены основные субъекты и объекты валютного рынка. Раскрыты основные проблемы и тенденции современного рынка труда.
Ключевые слова: *валютный рынок, Национальный банк Украины, валютный курс, финансовая безопасность, мировой финансовый кризис, валютное регулирование, золотовалютные резервы, валютные операции, межбанковский валютный рынок.*

The state of the currency market of Ukraine. Defined the nature and basis of its functioning. Analyzed monetary policy and currency regulation state that affects the formation of the exchange market. The basic subjects and objects of the currency market. The basic problems and tendencies of the modern labor market.
Key words: *foreign exchange market, the National Bank of Ukraine exchange rate, financial security, the global financial crisis, currency regulation, foreign reserves, foreign exchange, interbank foreign exchange market.*

Постановка проблеми. Курсові коливання на валютному ринку відіграють значну роль в економіці держави, оскільки в них зосереджені проблеми національної та світової економіки. Процес глобалізації відображається на курсі України до євроінтеграції, а валютні коливання спричиняють дискомфорт у проведенні міжнародних розрахунків. Валютна політика держави прямо впливає на економічний розвиток у країні, від окремих секторів, підприємств і галузей до позиції на світовому ринку. Відсутність оптимального валютного курсу в Україні підкреслюється негативним сальдо торгівельного балансу, високими темпами інфляції та скорочення золотовалютних резервів.

Необхідність вибору оптимальної системи регулювання валютного ринку в сучасних умовах є актуальною і важливою, особливо під час світових фінансових криз, політичних конфліктів, революцій, що відбуваються зараз в Україні. На даному етапі розвитку грошово-кредитного ринку України доцільно провести адекватну валютну політику інструментами національного банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання системи валютного регулювання в Україні, особливостей адаптації досвіду, проведення відповідних реформ, потребують узагальнення та розвитку теоретичних та практичних підходів. Відомими авторами даних досліджень є: Брайан Р.С., Браун С., Булатов А.С., Долан Е. Дж., Елайбер Р.З., Ікенгрін Б., Кемпбелл К.Д. Кемпбелл р. Дж., Красавіна Л.М., Ліндерт И.Х., Ломакін В.К., Мейєр Г.М., Менкью Н.Г., Пебро М., Платонова І.Н., Фрідмен М. Щодо вітчизняних економістів, у роботах яких висвітлюються питання валютного регулювання, є: Галь В.М., Гальчинський А.І., Гребений Н.І., Дробязко А.І., Михайличенко С.Ю., Науменкова С.В., Петрик О.І., Плотніков О.В., Юрчишин В.В., Ющенко В.А.

Мета статті. Метою статті є висвітлення результатів дослідження в частині аналізу підходів та проблем оцінки ефективності валютного регулювання та валютної політики в Україні.

Виклад основного матеріалу. Успішний розвиток валютних відносин можливий за умови існування особливого ринку, на якому можна вільно здійснювати операції по купівлі-продажу валюти. Без такої можливості економічні контрагенти просто не змогли б реалізувати свої валютні відносини – не мали б іноземної валюти для здійснення своїх зовнішніх зобов'язань, не могли б перетворити одержану інвалютну виручку в національні гроші для виконання своїх внутрішніх зобов'язань. Такий ринок заведено називати валютним.

Валютний ринок займає провідне місце серед усіх інших видів фінансових ринків та є складовою економічних процесів, що відбуваються в державі. За своєю природою валютний ринок – це система економічних відносин, пов'язана з операціями купівлі-продажу іноземних валют з метою їх використання в міжнародних розрахунках. Сучасний валютний ринок – один із видів грошового ринку, який забезпечує купівлю-продаж іноземної та національної валюти. Існування такого ринку є важливою складовою економіки України [8].

Валютний ринок в Україні – це переважно міжбанківський ринок, адже саме в ході міжбанківських операцій здійснюється основний обсяг угод з купівлі-продажу іноземних валют. Шляхом проведення міжбанківських операцій на валютному ринку забезпечується обслуговування міжнародного обороту товарів, послуг і капіталів (міжнародних платежів).

Учасниками валютного ринку є різні групи економічних суб'єктів, кожна з яких прагне здобути максимальний прибуток. Характерним для сучасного валютного ринку є наявність широкого кола регулюючих інституцій, до яких належать: відповідні державні органи; система міжнародних фінансових організацій, угруповань і угод, діючих на міждержавній основі, а також система страхування від валютного ризику. Хоча в сучасних умовах роль держави у валютному регулюванні зростає, державне регулювання не повинно підміняти ринкові саморегулятори, а має лише доповнювати та коригувати відповідним чином їх дію, тому валютний ринок України відрізняється високим рівнем урегульованості всіх найважливіших сегментів.

Суб'єктами валютного ринку є:

– продавці валюти;

– покупці валюти;

– посередники [7].

До складу валютного ринку України, входять такі суб'єкти:

– Національний банк України;

– комерційні банки, які одержали ліцензію Національного банку на право здійснення операцій із валютними цінностями (уповноважені банки);

– інші кредитнофінансові установи – резиденти (страхові, інвестиційні, дилерські компанії), які одержали ліцензію Національного банку;

– юридичні особи, які уклали з уповноваженими банками угоди на відкриття пунктів обміну іноземної валюти;

– кредитно-фінансові установи – нерезиденти, в тому числі іноземні банки, які одержали індивідуальний дозвіл Національного банку України на право здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України;

– валютні біржі або валютні підрозділи товарних чи фондових бірж, які одержали ліцензію Національного банку на право організації торгівлі іноземною валютою [6].

Організацію валютного ринку України, згідно з чинним законодавством покладено на Національний банк України. Офіційний курс національної грошової одиниці до іноземних валют, організацію торгів на валютному ринку та використання валютних інтервенцій з метою стабілізації валютного курсу входить до повноважень національного банку і є однією з першочергових цілей.

Валютний ринок України завжди був нестабільним. Причиною цього є великий вплив змін як всередині держави, так і за її межами. Курс гривні з моменту її введення в обіг 2 вересня 1996 року багато разів змінювався, переважно знижувався відносно іноземних валют. Так у 1996 році курс гривні відносно долара не перевищував 1.8 гривні за 1 долар. Згодом відбулися три різкі стрибки девальвації національної валюти: у 1999 курс до долара встановився на рівні 5,3–5,4 грн, а під час світової економічної кризи 2008 року на рівні близько 8,1 грн. Новий стрімкий обвал стався у 2014. Протягом цього року валютний ринок України розвивався в умовах вкрай несприятливого зовнішнього середовища та загострення соціально-політичного напруження в суспільстві. Протягом року національна валюта втратила значну частину своєї вартості. Причин для такої тенденції декілька, зокрема: негативні ділові очікування, скорочення обсягу експорту, зменшення притоку прямих іноземних інвестицій та значні витрати на обслуговування державного боргу, підтримка НБУ платежів НАК «Нафтогаз Україна» за імпортований природний газ. Основними наслідками девальвації національної валюти є подорожчання імпортної продукції, розрахунки за яку здійснюються в іноземній валюті, а згодом – продукції галузей української економіки в першу чергу – внаслідок подорожчання пального і збільшення транспортних витрат. Додатково очікується згортання довгострокового кредитування та скорочення обсягів інвестиційної діяльності. Зниження економічної активності спричиняє загальну нестабільність економічної кон'юнктури. Протягом 2014 року обсяг інтервенцій з продажу НБУ іноземної валюти міжбанківському валютному ринку (10146,1 млн грн у гривневому еквіваленті) значно перевищив обсяг купівлі іноземної валюти регулятором (980,9 млн грн у гривневому еквіваленті).

Курс національної валюти протягом 2014 року змінився від позначки 7.94 гривень за один долар до позначки 15.76 гривень за 1 долар, що свідчить про девальвацію гривні і її знецінення майже у 2 рази або у 200%.

За 2015 рік офіційний курс національної валюти зменшився з 1576,86 грн/100 дол. США станом на 01.01.2015 р. до 2400,07 грн/100 дол. США станом на 01.01.2016 р. Протягом вказаного проміжку часу пікове значення офіційного курсу було зареєстроване 26 лютого 2015 року – 3001,01 грн за 100 дол. США. Сукупний обсяг інтервенцій НБУ на міжбанківському валютному ринку за підсумком 2015 року (4250,7 млн дол. США) є значно меншим, ніж аналогічний показник за 2014 рік (11127,0 млн дол. США). Метою такої інтервенції є забезпечення відносно стабільного співвідношення курсів валют. В умовах режиму плаваючого курсоутворення обсяги інтервенцій Національного банку з продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку були незначними. Якщо у 1 кварталі 2015 року НБУ ще здійснював такі банківські операції, то вже у 2 кварталі припинив, зважаючи на певне встановлення рівноваги та стабільності.

Сукупний обсяг операцій з готівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України за підсумком 2015 року склав лише 2960,5 млн дол. США (у 2014 році – 13918,0 млн дол. США). Тенденцією 2015 року було значне переважання обсягів продажу валюти з боку населення над обсягами купівлі. НБУ зі свого боку стимулює це явище шляхом пом'якшення адміністративних обмежень на валютному ринку. У той же час така тенденція значною мірою обумовлена вичерпанням фінансових ресурсів населення та вилученням валютних заощаджень для фінансування поточних витрат.

У той же час нове прискорення девальвації на початку 2016 року змусило Регулятора витрачати кошти з резервів для задоволення попиту на валютному ринку і утримання курсу. Лише за січень-лютий 2016 року сальдо інтервенцій на міжбанківському валютному ринку склало (–) 233,1 млн дол. США. У 2016 році завдяки певній стабілізації НБУ валютного ринку спостерігається незначна зміна курсу, так станом на 01.01.2016 року за 1 долар пропонувалося 24.007 гривні, а станом на 01.12.2016 року вже 1 долар дорівнював 25.5 гривням, але вже першого січня 2017 року курс національної валюти впав і дорівнював 27.1 гривень за 1 долар.

Звичайно девальвація гривні спостерігалася в Україні майже завжди, але значного піку і прискорення вона зазнала внаслідок погіршення політичної і соціальної ситуації у країні з 2014 року, які у свою чергу призвели і до погіршення функціонування всіх сфер економіки. Для кращого розуміння цього негативно стрибка розглянемо зміну курсу національної валюти відносно долара, євро і рубля за період з 2013 по 2017 рік за допомогою таблиці.

Таблиця 1

Номінальний валютний курс гривні до іноземних валют

Назва валюти	2013	2014	2015	2016	2017
100 доларів	799	1188,7	2345	2621	2719
100 євро	1061,22	1571,6	2523	2984	2842
1000 рублів	251	311	410	380	450
100 фунтів стерлінгів	1223	1985	3515	3632	3377
100 злотих	247	385	628	684	383

Розглянувши динаміку валютного курсу гривні до євро, доларів США, російських рублів за допомогою таблиці, ми бачимо, що з 2014 року у зв'язку з невтішними подіями в Україні гривня продовжує девальвувати. Плюсами таких стрибків валюти є привабливість для іноземних інвесторів, які при незначних інвестиціях можуть організувати свою діяльність в Україні. Також дохід отримують спекулянти та верстви населення, які вчасно купили, а потім продали валюту, щонайменше вони зберегли свої заощадження.

Висновки з проведеного дослідження. Валютний ринок займає провідне місце серед усіх інших видів фінансових ринків та є складовою економічних процесів, що відбуваються в державі. Ситуація, що існує на сучасному валютному ринку невтішна, однак, поступово економіка стає на етап піднесення, проводяться реформи у різних секторах, тому залишається сподіватись на позитивні зміни, що принесуть ці реформи, у тому числі і для валютного ринку. Необхідність реальних дій та змін, запровадження дієвого законодавства, якісне виконання НБУ та іншими суб'єктами своїх основних функцій призведе до покращення тенденцій, що притаманні валютному ринку та поверне довіру українців до стабільності національної валюти [4].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний огляд валютного ринку України за підсумками І півріччя 2015 року [Електронний ресурс] / НРА «Рюрік». – Режим доступу: http://rurik.com.ua
2. Береславська О. Інтервенції на валютних ринках як інструмент курсової та грошово-кредитної політики // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 10. – С. 36–37.
3. Бодрова Н.Е. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи / Н.Е. Бодрова // Вісник СумДУ. Серія «102 Економіка». – 2012. – № 1. – С. 102–114.
4. Журавка Ф.О. Методологічні підходи до вивчення поняття «валютний ринок» / Ф.О. Журавка // Вісник науковця – 2009 р.: збірник матеріалів Всеукраїнської науково0практичної конференції (2 квітня 209 р.) – Миколаїв: НУК. – 2009. – С. 40–42.
5. Офіційний сайт Національного банку України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
6. Береславська О. Інтервенції на валютних ринках як інструмент курсової та грошово-кредитної політики // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 10. – С. 36–37.
7. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік: [http://www.bank.gov.ua].
8. Рибаченко К.В. Моделювання стану валютного ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua

REFERENCES:

1. Analitychnyi ohliad valiutnoho rynku Ukrainy za pidsumkamy I pivrichchia 2015 roku [Elektronnyi resurs] / NRA «Riurik». – Rezhym dostupu: http://rurik.com.ua
2. Bereslavska O. Interventsii na valiutnykh rynkakh yak instrument kursovoi ta hroshovo-kredytnoi polityky // Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy. – 2014. – # 10. – S. 36–37.
3. Bodrova N. E. Valiutnyi rynok Ukrainy: stan, problemy y perspektyvy / N. E. Bodrova // Visnyk SumDU. Seriia «102 Ekonomika». – 2012. – # 1. – S. 102–114.
4. Zhuravka F.O. Metodolohichni pidkhody do vyvchen0 nia poniattia "valiutnyi rynok" / F.O. Zhuravka // Visnyk naukovtsia – 2009 r.: zbirnyk materialiv Vseukrainskoi naukovo0praktychnoi konferentsii (2 kvitnia 209 r.) – Mykolaiv: NUK, 2009. – S. 40–42.
5. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.bank.gov.ua
6. Bereslavska O. Interventsii na valiutnykh rynkakh yak instrument kursovoi ta hroshovo-kredytnoi polityky // Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy. – 2014. – # 10. – S. 36–37.
7. Osnovni zasady hroshovo-kredytnoi polityky na 2015 rik: [http://www.bank.gov.ua].
8. Rybachenko K. V. Modeliuvannia stanu valiutnoho rynku Ukrainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРАХУВАННЯ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

MODELING OF MANAGEMENT INVESTMENTS IN REAL REALIZATION OF INVESTMENT PROJECTS

УДК 368: 330.322

Слободянюк Н.О.
к.е.н, доцент
Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Пишна О.В.
студент
Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто поняття реальних інвестицій, а також їх форми. Змодельована система управління страхування реальними інвестиціями, яка складається із об'єкта та суб'єкта управління, механізму управління, інформації про стан навколишнього середовища та зворотного зв'язку. Обґрунтована практична цінність такої системи й виявлено її переваги.
Ключові слова: *інвестиційна діяльність, страхування, система управління, інвестиційний проект, ризики, реальні інвестиції.*

В статье рассмотрено понятие реальных инвестиций, а также их формы. Смоделирована система управления страхования реальными инвестициями, которая состоит из объекта и субъекта управления, механизма управления, информации про состояние окружающей среды и обратной связи. Обоснована практическая ценность такой системы и выявлены ее преимущества.
Ключевые слова: *инвестиционная деятельность, страхование, система управления, инвестиционный проект, риски, реальные инвестиции.*

The article discusses the concept of real investment and their shape. Simulated system of insurance of real investment, which consists of the object and the subject of management, management mechanism, information on the environment and feedback.Proved the practical value of such a system and discovered its benefits.
Keywords: *investment, insurance, governance, investment project risks, actual investment.*

Постановка проблеми. Наряду з розвитком світової економіки та національних економік країн, а також посиленням інтеграційних та глобалізаційних процесів, питання інвестицій, інвестиційної діяльності та вчасності їх захисту набувають все більшої актуальності. Світова практика захисту інвестицій доводить ефективність використання наступних інструментів: укладання двосторонніх договорів про сприяння здійсненню та захисту інвестицій; державні гарантії; страхування тощо [5]. Проте, для українського інвестиційного ринку використання саме страхування в якості сучасного інструменту мінімізації ризиків при реалізації інвестиційних проектів є не поширеним та мало дослідженим.

Страхування реальних інвестицій – це новий напрям, який потребує подальшого глибокого теоретико-прикладного дослідження. Отже, цей механізм не опрацьований в Україні, що і зумовлює актуальність даної наукової роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розв'язання питань, пов'язаних із страхуванням інвестицій, зробили такі вчені вітчизняного і зарубіжного простору, як: Базилевич В.Д., Бірман Г., Бланк І.О., Норткотт Д., Осадець С.С., Самойловський, А.Л., Слюсаренко О.О., Фурман В.М., Шмідт С. та інші. Відзначаючи важливість досліджень зазначених авторів, уважаємо, що питання страхування реальних інвестицій при реалізації інвестиційних проектів потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є моделювання системи управління страхування реальними інвестиціями при реалізації інвестиційних проектів, яка дозволить мінімізувати ризики та підвищити ефективність управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні в Україні страхування реальних інвестицій при реалізації інвестиційних проектів не набуло належного розвитку. Це можна пояснити кількома причинами: по-перше, вітчизняні страхові організації не володіють достатнім досвідом у здійсненні страхування реальних інвестицій, по-друге, компанії не володіють достатньою капіталізацією для прийняття подібних ризиків на страхування, по-третє, у недостатньому обсязі опрацьована теоретична база страхування реальних інвестицій, вітчизняне законодавство не регламентує й не прописує особливості функціонування механізму страхування реальних інвестицій на практиці.

Для подальшого розвитку страхового ринку необхідний саме якісний розвиток, що виражається у підвищенні якості послуг, що надаються, у розширенні страхового покриття, у підвищенні фінансової стійкості страхових організацій і проведених ними операцій. Якісний розвиток страхового ринку має відбуватися з урахуванням усіх його сегментів і їх особливостей. При цьому особлива увага повинна бути приділена перспективним напрямкам, серед яких є страхування реальних інвестицій, оскільки даний сегмент ринку має величезний потенціал. У даний час роль реальних інвестицій для подальшого розвитку держави дуже важлива.

Реальні інвестиції – це вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи. До матеріальних об'єктів інвестування належать: будинки, споруди, обладнання, дорогоцінні метали, колекції, інші товарно-матеріальні цінності. До цієї групи включають інвестиції у відтворення й приріст основних фондів, які здійснюються у формі капітальних вкладень [3].

Існує три форми реальних інвестицій:

Капітальні інвестиції – це вкладення капіталу у відтворення основних фондів підприємства.

Інноваційні інвестиції (інновації) – це вкладення капіталу в нематеріальні активи підприємства з метою використання в Діяльності підприємства нових наукових і технологічних знань.

Інвестиції в матеріальні оборотні активи – це вкладення капіталу в приріст запасів матеріальних оборотних активів підприємства з метою забезпечення необхідної пропорційності в розвитку основних та оборотних активів підприємства [6].

В останні часи страхування інвестицій стає як засобом захисту вкладень від природних ризиків, так і засобом убезпечення інвестора від несприятливої економічної кон›юнктури. У такого страхування існує єдиний мінус – необхідність інвестора відволікати частину власних коштів на укладення договорів страхування з самого початку інвестиційного процесу, що, зважаючи на вартість інвестиційних проектів, може складати до 3–5% загальних витрат на їх реалізацію [4].

Однак, специфіка страхування інвестицій являю собою відшкодування завданих збитків, що здійснюється зазвичай по закінченні строку страхування з врахуванням реальних результатів інвестиційної діяльності, саме тому при визначенні строку дії угоди необхідно враховувати наявний досвід, наукові та практичні рекомендації, важливі дані про окупність витрат за окремим інвестиційним проектом у вітчизняній та зарубіжній практиці. Проте, страхова виплата і до закінчення строку дії договору страхування може бути проведена, якщо у результаті будь-якої події стає неминучим крах інвестиційного проекту.

Як верхня межа відповідальності згідно з договором, розмір страхової суми встановлюється на основі заяви страхувальника за згоди страхової компанії за двома можливими варіантами. Один із варіантів встановлює страхову суму у межах вкладень страхувальника в інвестиційний проект, а у другому випадку – у страхову суму і включає очікуваний прибуток та видатки інвестора. Сама сутність страхування залежить від методу визначення страхової суми. З однієї сторони відшкодуванню підлягають витрати страхувальника, тобто безпосередньо інвестиції, а з іншої – з видатками відшкодовується прибуток, тобто має місце так зване страхування інвестиційного доходу.

Основним завданням інвестора як страхувальника є оптимальний розрахунок складових страхового договору, тільки б він був достатнім для того, щоб покрити максимальну суму втрат у разі реалізації ризику та для мінімізації витрат на страхування, що може привести до здешевлення самого інвестиційного проекту. У такому випадку одним із можливих варіантів дій є строк дії договору, бо при мінімізації терміну страхування, зменшуються й витрати на нього, а з іншої сторони – стимулювання інвестора до швидкої реалізації запланованого проекту. Результатом реалізації даного заходу стане підвищення ефективності як страхування, так і самих інвестицій.

Авторами була прийнята спроба змоделювати систему страхування реальних інвестицій (рис. 1), що складається з двох підсистем управління: керівної підсистеми (суб›єкта управління) і керованої підсистеми (об›єкта управління).

Суб'єктом управління страхуванням реальних інвестицій поділяються на:

Внутрішні:

– власник підприємства;

– інвестиційний менеджер.

Зовнішні:

– державні суб'єкти (центральні та регіональні органи державної влади; державні інститути, що впливають на інвестиційну діяльність);

– недержавні суб'єкти (зовнішні інвестори; інформаційні, консалтингові, маркетингові організації; інші недержавні підприємства і організації).

Об'єктом управління страхуванням реальних інвестицій є:

– страхування інвестиційних ризиків інвестором або отримувачем інвестиції;

– страхування майнових та немайнових прав власності, які є інвестицією; страхування предмета застави;

– страхування відповідальності отримувача інвестиції;

– страхування відповідальності розробника інвестиційного проекту перед замовником;

– страхування відповідальності експертів інвестиційного проекту перед інвестором;

– страхування відповідальності інвестора перед отримувачем інвестиції.

Механізм управління страхування реальних інвестицій представлений структурою, яка складається із обов›язкових елементів, до яких відносять: цілі, стратегії, функції, завдання та методи управління.

Ціллю управління страхуванням реальних інвестицій є захист реальних інвестицій від можливого впливу різного роду ризиків для здійснення безперебійного процесу інвестування.

До стратегій управління страхуванням реальних інвестицій відносять:

«Ніша» – образна стратегія. Вона відображає єдині і чітко виражені цілі, певний набір пропонованих послуг і методів розподілу коштів, що надійшли у створений страховий фонд. Прихильники даної стратегії концентрують свою діяльність у певних ринкових секторах або регіонах, надають певні послуги однієї вибраної групи страхувальників, що може здаватися досить привабливим для останніх.

«Багатопрофільна стратегія» – дає гарне уявлення про різні напрямки певної лінії страхового бізнесу, для якого характерні деякі загальні ознаки. Мета стратегії – досягти для своєї компанії найкращого розподілу ризиків (невдачі на одному ринку можна компенсувати за рахунок інших, більш сприятливих секторів ринку). Можливість одночасного покриття кількох ризиків служить залученню страхувальників.

Стратегія злиття і поглинання – пошук стратегічного партнера для організації більш стійкого спільного бізнесу.

Стратегія, що надає клієнтам пакет різних фінансових і страхових послуг за коштами фінансового супермаркета – дозволяє одноразово надавати клієнту як фінансову, так і страховий захист по можливості протягом всього його життя.

Стратегія розробки нових страхових продуктів – інноваційний шлях розвитку. Переваги даної стратегії: створення іміджу новатора. Недоліки- складність розрахунку тарифної ставки.

Стратегія «наступного за лідером»: наслідувач-двійник –дублює продукт лідера, його систему розподілу аж до рекламної компанії.

Стратегія «наступного за лідером»: імітатор-щось дублює у лідера, але зберігає відмінності в цінах, рекламі, тощо.

Стратегія «наступного за лідером»: пристосуванець – зазвичай видозмінює або покращую продукцію лідера.

Система управління страхування реальних інвестицій здійснює певні функції. До них відносяться: загальні та спеціальні функції.

Загальні функції управління страхуванням реальних інвестицій – це певні функції, які здійснюються системою управління незалежно від умов і особливостей інвестиційної діяльності. До них, зазвичай відносять:

– аналіз – призначений для своєчасної оцінки безперервного процесу інвестиційної діяльності;

– контроль – зіставляє фактичні результати інвестиційної діяльності із запланованими показниками та виявляє причини відхилень фактичних показників від запланованих;

– планування – на довгостроковий і короткостроковий періоди встановлює планові завдання інвестиційної діяльності;

– стимулювання – пропонуються заходи щодо підвищення інвестиційної активності підприємства;

– регулювання – розробляються та пропонуються організаційно-економічні заходи, які ліквідують при-

Рис. 1. Система управління страхування реальними інвестиціями, авторська розробка

чини відхилення фактичних показників інвестиційної діяльності від запланованих

Спеціальні функції – це функції, здійснення яких залежить від специфіки інвестиційної діяльності. До них відносяться:

– управління інвестиційними ризиками – дана функція націлена на зниження ризиків інвестиційної діяльності;

– управління реальними інвестиціями – направлена на підвищення ефективності вкладень в оборотні фонди, капітальних вкладень та інновацій підприємства, а також оптимізацію інвестиційної програми реального інвестування підприємства;

– управління фінансовими інвестиціями – спрямована на підвищення ефективності вкладень в цінні папери і оптимізації інвестиційного портфеля підприємства.

До головних завдань управління страхування реальними інвестиціями відносять наступні:

– отримання очікуваної прибутковості і забезпечення максимальної прибутковості з урахуванням всіх можливих ризиків;

– гарантоване забезпечення різних методів інвестиційної підтримки, у тому числі формування перспективних інвестиційних програм;

– забезпечення матеріально-фінансової стабільності інвестора у результаті реалізації своєї інвестиційної діяльності

можливість проводити роботи, які спрямовані на мінімізацію можливих ризиків, пов›язаних з інвестиційними процесами;

– можливість проводити комплекс численних заходів, які спрямовані на забезпечення максимально можливої ліквідності капіталовкладень;

– здійснення постійного моніторингу та чіткого контролю над виконанням інвестиційних проектів;

– пошук методів, які дозволять вдосконалити, а також прискорити процес реалізації інвестиційних програм.

До методів управління страхуванням реальних інвестицій відносять:

Страхування ризику – метод покриття конкретних ризиків страховими ресурсами, що можуть бути надані зовні або сформовані всередині підприємства. Страхування ризиків можна розподілити на зовнішнє (передача ризику страховій компанії) та внутрішнє (формування страхових фондів). Зовнішнє страхування ризику полягає у тому, що ризик передається від страхувальника страховій компанії за визначену плату, яку називають страховою премією. В основі управління такими ризиками покладено оптимізацію страхових портфелів, в наслідок формування яких здійснюється ефективний набір варіантів розподілу страховок по ризиках. До внутрішніх способів страхування можна віднести резервування, лімітування, диверсифікацію, отримання додаткової інформації та ін.

Створення резервів, запасів на покриття ймовірних збитків є одним з поширених на практиці способів зниження ступеня ризику. Такими резервами можна визнавати як резервні капіталу (запас грошових коштів) для покриття втрат, так і матеріальні резерви (накопичення запасів). Основною проблемою при цьому є співставлення втрат з витратами, що супроводжують утворення резервів (транзакції грошових потоків витрати на зберігання запасів та ін.).

Лімітування – встановлення заданої верхньої межі для заданої операції або ресурсу. Даний спосіб обмежує розмір обсягів вкладень капіталу інвесторами в конкретний проект.

Диверсифікація – це процес розподілу вкладених ресурсів між різними об’єктами (напрямами) інвестування, що безпосередньо не пов’язані між собою. Диверсифікація забезпечує управління оптимальними інвестиційними портфелями.

Здобуття додаткової інформації пов’язане із отримання невідомої інформації та залученням додаткових інформаційних джерел, що забезпечать ступінь зниження інформаційної невизначеності.

Несприйняття ризику або відміна заходу, внаслідок якого можливе виникнення критичних чи катастрофічних розмірів ризиків. Несприйняття ризиків для інвестора може характеризувати відмову від отримання прибутків внаслідок визначених проектних рішень, тобто виникає ситуація упущеної вигоди або невикористаних можливостей.

Попередження ризику – метод, згідно якого проводиться оцінка можливих станів щодо отримання розвитку ситуацій ризику та відмова від них або реагування певними діями. Так у випадку інвестиційних ризиків попередженням є: відмова в інвестуванні надмірно ризикованим проектам; контроль по схемах грошових надходжень; перегляд умов інвестування.

Прийняття ступеня ризику – надання відповідальності про наслідки ситуацій ризику за особою, що приймає рішення. інвестування конкретних проектів має бути підтверджене, можливостями покриття збитків та втрат.

Розподіл ризиків – перерозподіл частки відповідальності за ризик на учасників реального інвестиційного проекту, що здатні його контролювати краще за інших. Так у разі реального інвестування є необхідним проведення аналізу щодо можливості взяття часток ризиків як на інвесторів, так і на виконавців проектів.

У запропонованій авторами системі управління страхування реальних інвестицій є ще такі два елементи, як інформація зворотного зв’язку та інформація про стан зовнішнього середовища.

Інформація зворотного зв’язку дозволяє своєчасно оцінити ефективність обраної стратегії, методів управління, тощо. Іншими словами дана інформація надходить від суб’єкта до об’єкта управління та навпаки.

Важливе значення у системі управління страхування реальними інвестиціями займає інформація про стан інвестиційного та страхового ринків, фінансової, податкової й валютної системи, індикатори

національної економіки з питань політичної стабільності, екологічної безпеки, наявності трудових, матеріальних, фінансових ресурсів тощо, а також відповідної нормативно-правової бази, що регламентує процес страхування реальних інвестицій на національному та міжнародному рівнях.

Нормативно-правову базу функціонування системи управління страхування реальними інвестиціями складають: [1] ЗУ «Про страхування»; ЗУ «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту»; ЗУ «Про режим іноземного інвестування»; ЗУ «Про інститути спільного інвестування»; ЗУ «Про концесії»; ЗУ «Про інвестиційну діяльність» [2]; ЗУ «Про режим іноземного інвестування»; ЗУ «Про ратифікацію Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами», а також Директива Європейського Союзу Solvency з питань регламентації вимог до капіталу страховика з метою забезпечення його платоспроможності та ін.

В Україні діє торгова площа «Стартап», на якій формується попит та пропозиція на інвестиційний проект/ресурс. Учасники інвестиційного проекту здатні отримувати інформацію щодо існуючих актуальних пропозицій на ринку інвестиційних проектів та приймати ефективні рішення, а відповідна інформація щодо таких рішень поступає до блоку «Інформація про стан зовнішнього середовища» та оцінюється суб'єктом управління.

Запропонована система управління страхування реальними інвестиціями є відкритою, а практична цінність авторських досліджень полягає у підвищенні ефективності управлінських рішень щодо страхування інвестиційних ризиків шляхом своєчасного надання комплексної релевантної інформації суб'єкту управління відносно об'єкта управління.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, авторами уперше розроблена система управління страхування реальними інвестиціями, що складається з обов'язкових компонентів: суб'єкта та об'єкта управління; механізму управління; інформації зовнішнього середовища та інформації зворотного зв'язку. Метою моделювання даної системи став захист реальних інвестицій від можливого впливу різного роду ризиків для здійснення безперебійного процесу інвестування.

Страхування реальних інвестицій – це важливий та необхідний елемент подальшого розвитку економіки країни. По-перше, за його допомогою забезпечується захист реальних інвестицій від можливого впливу різних ризиків, що гарантує безперебійність процесу інвестування. По-друге, впевненість в якісному страховому захисті реальних інвестицій покращує інвестиційний клімат у країні, що своєю чергою служить позитивним фактором для зростання інвестицій в економіку України. По-третє, можна розробити програму страхування, яка враховує індивідуальні особливості реалізації конкретного інвестиційного проекту. Перспективами подальших наукових досліджень є практична апробація системи управління страхування реальними інвестиціями, а також розробка алгоритму дій страховика при виборі стратегій захисту інвестицій (науковий інтерес представляє сценарний підхід та динамічний фінансовий аналіз в цьому аспекті).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
3. Вовчак О.Д. Страхова справа: підручник. / О.Д. Вовчак. – К: Знання. – 2011. – 391 с.
4. Слободянюк Н.О., Пишна О.В. Проблеми та перспективи вдосконалення страхування інвестиційних ризиків. Розвиток національної економіки України: нові реалії та можливості в умовах євроінтеграції: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 28 жовтня 2016 р.). – Запоріжжя: Класичний приватний університет. – 2016.–С.41–44
5. Пишна О.В. Інструменти захисту інвестицій. Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами: матеріали всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., Луцьк, 8 груд.2016 р., Частина 6 – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – С. 306–308.
6. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навч. посіб. / О.О Удалих. – К.: Центр навчальної літератури. – 2006. С. 140–145

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro Strakhuvannia» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.rada.gov.ua
2. Zakon Ukrainy « Pro investytsiinu diialnist» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.rada.gov.ua
3. Vovchak O.D. Strakhova sprava: pidruchnyk. / O.D. Vovchak. - K: Znannia, 2011. - 391 s.
4. Slobodianiuk N.O., Pyshna O.V. Problemy ta perspektyvy vdoskonalennia strakhuvannia investytsiinykh ryzykiv. Rozvytok natsionalnoi ekonomiky Ukrainy: novi realii ta mozhlyvosti v umovakh yevrointehratsii: materialy dopovidei Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Zaporizhzhia, 28 zhovtnia 2016 r.). – Zaporizhzhia: Klasychnyi pryvatnyi universytet, 2016. – S. 41-44
5. Pyshna O.V. Instrumenty zakhystu investytsii. Aktualni problemy upravlinnia sotsialno-ekonomichnymy systemamy: materialy vseukr. nauk.-prakt. internet-konf., Lutsk, 8 hrud. 2016 r., Chastyna 6 – Lutsk: RVV Lutskoho NTU, 2016. – S. 306-308.
6. Udalykh O.O. Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu promyslovoho pidpryiemstva: Navch. posib. / O O Udalykh. – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2006. – S. 140-145

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ

MACROECONOMIC STRESS-TESTING PRACTICES AS THE INSTRUMENT OF ANTICRISIS MANAGEMENT OF THE BANKING SYSTEM

УДК 336.71

Стойка В.С.
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов и банковского дела
Ужгородский национальный университет

Статья посвящена исследованию макроэкономического стресс-тестирования как инструмента антикризисного управления банковской системой. Акцентировано внимание на опыте стран ЕС и США по поводу применения стресс-тестирования в банковской деятельности. Рассмотрено толкование понятия «стресс-тестирование» в банковской сфере. Исследованы особенности внедрения стресс-тестирования для банковской системы Украины. Проанализированы главные требования по поводу организации стресс-тестирования отечественных банков в современных условиях.
Ключевые слова: *стресс-тестирование, макроэкономическое стресс-тестирование, центральный банк, банки, антикризисное управление*

Стаття присвячена дослідженню макроекономічного стрес-тестування як інструменту антикризового управління банківською системою. Акцентовано увагу на досвіді країн ЄС та США щодо застосування стрес-тестування в банківській діяльності. Розглянуто тлумачення поняття «стрес-тестування» в банківській сфері. Досліджено особливості впровадження стрес-тестування для банківської системи України. Проаналізовано головні вимоги щодо організації стрес-тестування вітчизняних банків у сучасних умовах.
Ключові слова: *стрес-тестування, макроекономічне стрес-тестування, центральний банк, банки, антикризове управління*

The article is devoted to the study of macroeconomic stress-testing practices as the instrument of anticrisis management of the banking system. An attention is focused on the experience of countries of the USA and the EU concerning the use of stress analysis in the banking activities. An interpretation of a concept «stress-testing practices» in the banking sector is considered. Features of implementation of stress-testing practices for the banking system of Ukraine are investigated. The main requirements concerning the organization of stress testing of domestic banks in modern conditions are analysed.
Keywords: *stress-testing practices, macroeconomic stress testing, central bank, banks, anticrisis management.*

Постановка проблемы. В современных условиях экономического развития Украины крайне важной является проблема эффективного управления ее финансовой сферой, в частности, банковской системой. Развитие отечественного банковского сектора характеризуется сокращением капитала, ухудшением качества активов, наличием значительной доли проблемной задолженности, а также катастрофическими убытками. Решение указанных проблем невозможно без применения действенных мер. Одним из таких инструментов может стать макроэкономическое стресс-тестирование банковской системы.

Анализ последних исследований и публикаций. В течение последних лет среди исследователей усилился интерес к изучению стресс-тестирования и особенностей его применения в банковской сфере. Статья Беленькой Г. [1] посвящена изучению стресс-тестирования как метода оценки стабильности банковской системы. Максимова А.В. [2] исследует возможности и проблемы макроэкономического стресс-тестирования банков в Украине. Макаренко М.И. и Костюченко О.Я. [3] рассматривают международный опыт организации стресс-тестирования в банковской сфере. Изучению особенностей макроэкономического стресс-тестирования банков в Украине посвящена монография украинских экономистов Ивасива И.Б., Максимовой А.В. и Корнилюка Р.Ю. [4]. Несмотря на наличие ряда публикаций и существенный вклад ученых в исследование указанной проблемы, является актуальным дальнейшее изучение макроэкономического стресс-тестирования банковской системы и возможности его применения в качестве инструмента антикризисного управления.

Постановка задачи. Целью данной статьи является исследование сущности и особенностей применения макроэкономического стресс-тестирования в банковской сфере в кризисных условиях.

Изложение основного материала исследования. В апогей мирового финансового кризиса 2008–2009 годов американские регуляторы сумели внедрить такой вариант укрощения паники как стресстестирование банковской системы: способ более сложный, но менее затратный для клиентов и налогоплательщиков. С тех пор центральные банки всего мира пытаются понять, как аналитическую процедуру можно превратить в действенный механизм борьбы с финансовым кризисом.

Тимоти Гайтнер, министр финансов США в непростые 2009–2013 годы, называет стресстест центральной идеей успешного выхода экономики Соединенных Штатов со дна финансового кризиса. Его коллега глава ФРС США Бен Бернанке неоднократно называл стресстесты одним из трех главных рецептов, использованных американскими регуляторами для возобновления доверия к финансовой системе, наравне с государственными гарантиями и экстренными вливаниями капитала [5].

Стресс-тестирование банков является новейшим инструментом оценки финансовой чувствительности банков или банковской системы в целом к воздействию негативных факторов. Первоначально стресс-тесты развивались как инструменты оценки рисков на уровне отдельных портфелей. В настоящее время они широко используются финансовыми организациями как инструмент управления рисками. Постепенно техника стресс-тестирования стала применяться в более широком контексте с целью измерения чувствительности к общим шокам групп институтов (таких, как коммерческие банки) или даже всей финансовой системы.

Настройка эффективного механизма стресс-тестирования банков становится одной из определяющих основ стабильности финансовой системы, которая по определению Г. Дж. Шинази «может считаться стабильной, если не только облегчает эффективное распределение финансовых ресурсов в пространстве и времени, но и дает возможность совершать оценку, идентификацию и управление финансовыми рисками, а также сохраняет способность использовать эти наиболее важные функции даже при условиях внешних потрясений или усиления диспропорций» [6].

Стресс-тестирование как инструмент риск-менеджмента и моделирования кризисных ситуаций в банковской системе возникло в начале 90 – х годов XX в. В мае 1990 г. Международным валютным фондом и Всемирным банком была внедрена программа оценки финансового сектора FSAP (Financial Sector Assessment Program) с целью количественного измерения платежеспособности и стабильности национальных финансовых систем. В рамках этой программы был разработан ряд стресс-тестов с использованием макроэкономических моделей, которые в дальнейшем успешно использовались для оценки состояния банковских систем Великобритании, Дании, Австрии, Чехии, Венгрии, Канады и других стран. Стресс-тесты охватывали кредитный, процентный, рыночный, операционный риски и риск ликвидности [1, с. 189].

Впервые стресс-тестирование банковской системы было внедрено в США. Со временем ряд европейских стран использовали подобный опыт в своей практике. Централизованное макроэкономическое стресс-тестирование на уровне европейских стран развивалось с начала 2000-х годов в рамках Программы оценки финансового сектора МВФ (FSAP), а также во время реализации национальных программ банковского мониторинга и надзора. Национальные системы макроэкономического стресс-тестирования банков получили дальнейшее развитие после принятия Европейским парламентом нормативных требований «Базель II» (в том числе по поводу стресс-тестирования кредитного риска), а также в Директиве № 2006/48/ЕС от 14 июня 2006 года «О требованиях к капиталу» [7].

На начальных стадиях кризиса стресс-тестирование носило более поверхностный эффект, поэтому уровень доверия был слишком низким. В связи с нестабильным финансовым состоянием существенно повысились требования. В 2009 г. Базельский комитет по банковскому надзору представил более строгие рекомендации по прохождению финансовыми учреждениями стресс-тестов на предмет соответствия требованиям к капиталу и ликвидности в условиях шоковой ситуации.

Наиболее жесткие местные рекомендации приняты в Великобритании, Германии и Скандинавских странах. Например, Управлением по финансовому регулированию и надзору Великобритании в декабре 2009 г. была издана Декларация принципов в сфере стресс-тестирования и выдвинута на первый план важность развития комплексного подхода к его совершению. Германский регулятор, – Федеральное управление финансового надзора Германии, – в конце 2010 г. издал новую версию Положения о минимальных требованиях к организации управления рисками. В частности, в нем предвидено создание банками «реестра рисков» и продуманной структуры стресс-тестирования, которая включает разработку сценариев, регрессионное стресс-тестирование и регулярное представление отчетности.

В след за этими советами в 2010 г. Европейский комитет органов банковского надзора разработал свои требования. Согласно с новыми рекомендациями банки обязаны определять и реализовать как внутренние сценарии стресс-тестирования, так и сценарии, определенные регулятором, которые должны быть жесткими, но способными к осуществлению. Регуляторы также требуют, чтобы организации проводили стресс-тестирование в рамках исполнения системного анализа. При этом большое внимание следует уделять кредитным рискам и рискам ликвидности, а также привлекать высшее руководство, которое должно гарантировать, что результаты стресс-тестирования верно оценены и учитываются при управлении финансовой деятельностью. Европейский орган банковского надзора (European Banking Authority, EBA) ежегодно проводит общее стресс-тестирование почти 100 европейских банков, результаты которого послужили причиной введения дополнительных требований для банков, как с точки зрения исполнения процедур стресс-тестирования, так с точки зрения раскрытия информации участникам рынка [3, с.21].

Таким образом, страны Евросоюза довольно серьезно относятся к регулированию банковской деятельности, а к стресс-тестированию наблюдается особенное внимание, с целью избегания его поверхностного эффекта и обеспечения высокого уровня доверия бизнеса к банкам. Кроме того, Евросоюз часто проводит стресс-тестирование банковской системы, где оценивается ее общая устойчивость, но, например, в США рассматриваются только отдельные финансовые институты. Отличие стресс-тестирования европейских и американских банков в том, что США постоянно экспериментируют с методологией проведения стресс-тестов, а европейцы более консервативны

и редко соглашаются на нестандартные решения. Стресс-тестирования европейских и американских банков проводится по двум сценариям – «базовым» и "наихудшем» (или «неблагополучным"). Однако, в каких бы условиях и на каких бы методиках не проводилось стресс-тестирование, оно непременно должно быть способным объяснить финансовую ситуацию в стране и повлиять на ее бизнес-активность.

Весной 2009 г. после распространения финансового кризиса США на основании созданной программы TARP (Troubled Assets Relief Programm) провели тестирования своих 19 наибольших коммерческих и инвестиционных банков с целью оценки масштабов докапитализации, стимулирования роста кредитования и повышения доверия инвесторов. Результаты оказались не столь пессимистичными, как ожидалось. Докапитализация была необходима только 10 банкам, причем большая часть суммы необходимого капитала приходилась на балансы двух банков – Bank of America и Wells Fargo, которым была необходима неотложная помощь. Другие банки согласно проведенным расчетам были способны самостоятельно решить проблемы (таблица 1):

Таблица 1

Результаты стресс-тестирования европейской и американской банковских систем в 2009–2014 гг. [8, с.93] (количество банков)

Год	США		Евросоюз	
	прошли	не прошли	прошли	не прошли
2009	19	10	22	0
2010	53	12	91	7
2011	53	6	91	8
2012	19	4	-	-
2013	18	1	-	-
2014	30	1	124	-

Таким образом, Bank of America 2009 г. для выхода из сложного положения объявил о привлечении 17 млрд долл. США путем продажи акций, конвертации привилегированных акций в обычные, а также продажи компании по управлению активами Columbia Menegement и First Republic Bank. В свою очередь, Wells Fargo проводит дополнительную эмиссию акций на 6 млрд долл. США.

Стресс-тестирование американских банков в 2010 г., которое проводилось по инициативе МВФ продемонстрировало, что 12 из 53 финансовых учреждений по «базисном» сценарии развития экономики в 2010–2014 гг. будет необходим дополнительный капитал в сумме 14,2 млрд долл. США. Наихудший сценарий развития событий не выдерживают уже 17 банков. В 2011 г. ситуация улучшилась – только 6 банкам было необходимым проведение дополнительной капитализации. Критерием для прохождения стресс-теста было избрано значение капитала первого уровня в 6%. Последний стресс-тест американские банки выдержали. По его результатам, серьезный спад в экономике способны выдержать 29 банков из 30. Тест не прошел Zions Bancorp.

Евросоюз в 2009 г. не спешил с проведением стресс-тестов банковского сектора. Но практика стресс-тестирования в США и довольно сложное финансовое положение Еврозоны, а также факт, что около 80% кредитования корпоративного сектора проходит через европейские банки (тогда как в США только 20%) заставило Евросоюз к применению подобных шагов. Осенью 2009 г. были опубликованы результаты проведенного стресс-тестирования европейской банковской системы, которая продемонстрировала свою устойчивость. Стресс-тест совершался под руководством Комиссии по надзору за европейскими банками (CEBS), где банки отдельно, согласно определенной методологии, проводили анализ и подавали результаты национальному регулятору. В соответствии с «Базель II» показатель достаточности капитала не должен быть ниже 4%. Стресс-тестирование продемонстрировало, что в среднем указанный показатель в 22 группах европейских банков составил 9% и ни в одном из них он не будет меньше установленной границы.

В 2010 г. стресс-тестирование не прошли 7 из 91 наибольших банков Европы. Потребность в докапитализации составила 3,5 млрд евро. согласно отчетности CEBS, показали очень плохие результаты такие банки как немецкий Hypo Real Estate, греческий Atebank, испанские Banca Civica, Diada, Espiga, Unnim и Unicaja. Стресс-тестирование европейской банковской системы в 2011 г. продемонстрировало худшие результаты. Так 16 банков еле прошли стресс-тест, а 8 – не справились с ним. Большинство из них – это греческие, испанские и австрийские финансовые учреждения. Главной причиной банкротства указанных банков в период кризиса CEBS признала недостаточные резервы. Данные по поводу результатов стресс-тестирования европейских банков в 2012–2014 гг. пока не опубликованы [8, с.92–94].

Таким образом, стресс-тесты в современных реалиях стоит рассматривать в двух измерениях: как средство предупреждения кризисных явлений и как основу для преодоления их последствий. Банковские стресс-тестирования в США и странах ЕС в течение последних лет довели свою эффективность как элемента надзорного процесса. Данный инструмент более точно и гибко оценивает риски и возможные потери и прогнозирует возможные изменения наперед, что является существенным преимуществом, ведь установленные нормативы и показатели регуляторов только фиксируют текущее положение. Но если банк отвечает установленным стандартам в данный момент, то это не свидетельствует о его устойчивости в будущем. Количественная оценка потенциальных потерь позволяет разработать механизм государственной поддержки и подготовить проекты изменений в регуляторной политике на случай развития пессимистических сценариев.

Таким образом, стресс-тестирование включает как компоненты количественного, так и качественного анализа. Количественный анализ направлен, прежде всего, на определение масштаба и последовательности возникновения неблагоприятных событий и силы их воздействия на различные показатели деятельности банков. Качественный – сконцентрирован на оценке возможностей банков по минимизации потенциальных потерь и определении комплекса возможных мероприятий, которые должны предприниматься для снижения уровня рисков и сохранения требуемого уровня устойчивости банковского сектора.

Разнообразие целей стресс-тестирования отражено в научных толкованиях данного термина. Банк международных расчетов определяет стресс-тестирование как «термин, который описывает разные методы, которые используются финансовыми институтами для оценки своей чувствительности по отношению к исключительным, но возможным событиям» [9].

Согласно документам Комитета по вопросам глобальной финансовой системы «стресс-тестирование – это инструмент риск-менеджмента, который используется для оценки потенциального влияния на компанию некоторого события и/или динамики комплекса финансовых переменных. Таким образом, стресс-тестирование применяется как дополнение к статистическим моделям, таким как VaR» [10].

Представители МВФ связывают стресс-тестирование с индикаторами финансовой стабильности в целом по финансовому сектору и характеризируют его как инструмент анализа финансовой системы, который носит перспективный характер в том смысле, что его задание – оценить последствия возможных макроэкономических событий, вероятность которых точно не известна [11].

Белорусский исследователь Дубков С. [12, с. 17] считает, что стресс-тестирование можно определить как оценку потенциального эффекта на финансовое состояние банка при изменениях рисков его деятельности, исходя из вероятностей потенциальных событий.

Макаренко И.В. и Костюченко Я.О. [3, с. 20] утверждают, что необходимость стресс-тестирования заключается в том, что уже на ранних этапах можно спрогнозировать изменения в системе и сформировать упредительные меры для недопущения стресса или (в случае наличия стресса) иметь понятие о том, как будет реагировать на него система. Он является одним из видов тестирования, которое оценивает надежность и устойчивость системы в условиях превышения границ нормального функционирования. Результатом стресс-тестирования является определение устойчивости системы под большей нагрузкой, чем те, которое позволяет системе пребывать в устойчивом состоянии в обыкновенных условиях.

Другие отечественные исследователи [4, с.15] макроэкономическое стресс-тестирование предлагают понимать как комплексный многоэтапный процесс оценки чувствительности банковской системы, а также ее способности противостоять влиянию рисков, которые генерируются серией исключительных, но вероятных событий.

Национальный банк Украины (НБУ) [13] под стресс-тестированием понимает метод количественной оценки риска, который заключается в определении величины несогласованной позиции, которая подвергает банк риску, и в определении шоковой величины изменения внешнего фактора – валютного курса, процентной ставки и т.п. Сочетание этих величин дает представление о том, какую сумму убытков или доходов получит банк, если события будут развиваться в соответствии с заложенными предположениями.

Таким образом, стресс-тесты носят прогнозный характер и направлены на определение чувствительности портфеля финансового учреждения или всей системы к разным потрясениям, которые могут совершать значительное негативное влияние в случае возникновения. Целью стресс-тестирования является оценка потенциального влияния таких потрясений на достаточность капитала банков и необходимость применения мер для усиления их устойчивости. Обязательное стресстестирование на регулярной основе проводится Федеральной резервной системой США, Европейским центральным банком и Банком Англии.

В Украине стресс-тестирование стало объектом рекомендаций с 2004 года, когда НБУ утвердил Методические указания по инспектированию банков под названием «Система оценки рисков» [14]. В том же году вышел нормативный акт [15], в котором этот вопрос был продуман более детально, в частности, стресс-тестирование было включено в качестве компонента в систему управления рисками.

Впервые стресс-тестирование банковской системы Украины было совершено в 2008 г. с привлечением всего 17 банков. А в 2009 г. были разработаны «Методические указания по поводу порядка проведения стресс-тестирования в банках» [13]. Они содержат описание цели, задач стресс-тестирования, типов рисков, которые используются в стресс-тестах, методов, основных этапов, периодичности проведения стресс-тестирования и другие вопросы. Главные факторы рисков, которые следует учитывать в процессе стресс-тестирования отражены в таблице 2.

В указанном документе также говорится о том, что систему стресс-тестирования можно считать эффективной, если она: обеспечивает возможность определения наиболее плохого сценария развития событий; устанавливает размер возможных убытков в случае реализации наиболее плохого сценария; выявляет уязвимые и слабые места в системе защиты от рисков; дает возможность руководству оперативно вмешиваться в процессы, которые угрожают банку, определять, организовывать и внедрять комплекс необходимых мер, направленных на уменьшение влияния рисков и избегания финансовых потерь.

Макроэкономическое стресс-тестирование отечественной банковской системы впервые было проведено в 2008 г. (при участии 17 банков) и в 2010 г. с при-

влечением 176 банков. Но полученные результаты не стали публичной информацией.

Таблица 2

Главные факторы финансовой устойчивости банков [16, с. 89]

Группа факторов	Перечень факторов	Направление влияния
Стабильность экономической ситуации	уровень политической и геополитической стабильности	общие потенциальные условия для развития банковской системы
	вероятность кризисов отдельных сфер экономики	кредитоспособность заемщиков
	волатильность цен на энергоресурсы	
	цены на рынке недвижимости, возможность обесценивания имущества	стоимость обеспечения по кредитным операциям
Устойчивость финансовых рынков	колебания курса национальной валюты	валютный риск
	открытость межбанковского рынка	риск ликвидности
	возможность противодействовать спекулятивным атакам	рыночный, операционный риски
	изменения процентных ставок (учетной ставки, LIBOR)	рыночный, кредитный риски, риск ликвидности
Микро-экономические факторы	доступность банка к внешним источникам поддержки ликвидности	риск ликвидности
	конкурентная позиция банка, определенная методикой SWOT-анализа	рыночный, кредитный риски, риск ликвидности

В 2012 г. Всемирный банк настаивал на необходимости обязательного стресс-тестирования банковской системы Украины. Но на эту рекомендацию отреагировали только дочерние учреждения европейских банков (ING Bank, Unicredit, Credit Agricole, Alfa Bank, Swedbank, Piraeus Bank Group), которые провели стресс-тестирование наиболее значительных для банков видов риска. НБУ от рекомендации Всемирного банка проводить стресс-тестирование в Украине отказался в 2012 г., аргументируя это тем, что банковская система имеет положительные темпы развития.

В конце 2013 г. Всемирный банк снова рекомендовал НБУ вслед за США и ЕС провести стресс-тестирование и украинских банков. Согласно с подписанным с МВФ меморандумом о проведении реформ в Украине в рамках программы «stand-by» только в 2014 г. в Украине прошли стресс-тестирование 37 больших коммерческих банков. Результаты украинского тестирования оказались впечатляющими, ведь из 37 банков прошли проверку только 9, а 18 кредитным учреждениям была необходима докапитализация на сумму 66 млрд грн.

В 2015 г. НБУ представил разработанные стресс-тесты для отечественных банков. Но в связи с разительными отличиями в масштабах, структуре, профиле рисков банковских систем, а также возможностях регуляторов не обошлось без национальных особенностей в методологии и практическом исполнении. Оказалось, не совсем просто адаптировать цивилизованные методы регулирования сложнейших систем с деривативами и структурированными финансовыми продуктами к потребностям незамысловатого традиционного банкинга с высокой долей кредитования инсайдеров, полулегальных операций и непрогнозированных пассивов.

Особенностью отечественного стресстеста стало также отсутствие негативного макроэкономического сценария, мотивированное «достижением нижней границы экономического кризиса». Расчеты базировались на стандартном базовом прогнозе на 2015–2017 годы, разработанном вместе с МВФ, в котором для 2015го прирост реального ВВП составлял –9%, годичное изменение реальной зарплаты – –18,5%, среднемесячная заработная плата – 4256 гривен, инфляция – 45,8%, межбанковский курс доллара – 23,5 гривны [5]. Главное отличие отечественных стресстестов от зарубежной практики – это отсутствие опции государственных вливаний в капитал при невозможности акционеров спасти банк самостоятельно, хотя юридически они предусмотрены законодательно.

Выводы из проведеного исследования. Опыт развитых стран убеждает, что применение макроэкономического стресс-тестирования может стать эффективным инструментом антикризисного управления банковской системы. Результаты стресс-тестирования предоставляют ценную информацию не только для банков, надзорных органов, правительства, но и общества в целом. С помощью стресс-тестирования можно оценить устойчивость всей системы в целом к разным потрясениям. Благодаря проведению стресс-тестирования банковская система страны подвергается регулярному контролю, постоянно усовершенствуется механизм ее функционирования, что служит хорошим сигналом финансовой стабильности в стране и стимулирует бизнес к активному капиталовложению.

Реализация стресс-тестирования банков в Украине является нелегким заданием для НБУ. С целью повышения его эффективности центральному банку страны необходимо обеспечить регулярность его проведения, применение сложных эконометрических инструментов и соответственных IT-технологий, наличие специалистов высокого профессионального уровня, а также использование качественных финансовых данных для стресс-тестов.

Очень важной задачей является также обеспечение прозрачности макроэкономического стресс-тестирования и предоставление полученных результатов не только менеджменту банков, но и потенциальным инвесторам. Ведь «…асимметрия информации, которая сегодня существует в Украине по поводу методологии и результатов тестирования, превращает этот ценный инструмент в очередную бюрократическую процедуру» [2, с. 320].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бєленька Г. Стрес-тестування як метод оцінки стабільності банківської системи: етапи, методологія та світовий досвід / Г. Бєленька // Вісник СНАУ. – 2008. – № 2. – с. 187–193.
2. Максимова А.В. Макроекономічне стрес-тестування банків в Україні: проблеми та можливості / А.В. Максимова // Збірник наукових праць ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2012. – Випуск 35. – с. 313–324.
3. Макаренко М.І. Міжнародний досвід організації стрес-тестування в банківській сфері / М.І. Макаренко, О.Я. Костюченко // Економіка та держава. – 2014. – № 7. – с. 19–23.
4. Івасів І.Б. Макроекономічне стресс-тестування банків: [монографія] / І.Б. Івасів, А. Максимова, р. Корнилюк. – К.: КНЕУ, 2014. – 186 с.
5. Корнилюк р. Проверка на прочность: как стресс-тесты помогают банкам контролировать риски в финсекторе. И чему еще стоит научиться НБУ? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://forbes.net.ua/business/1409891-proverka-na-prochnost-kak-stress-testy-bankov-pomogayut-kontrolirovat-riski-v-finsektore.
6. Шинази Г. Дж. Сохранение финансовой стабильности / Г. Дж. Шинази. – Нью-Йорк. – МВФ: Управление внешних связей, 2005. – с. 23.
7. EU Capital Requirements Directive 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006.
8. Анісімова Л. Стрес-тестування банківської системи / Л. Анісімова // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 3. – с. 90–100.
9. Банн Ф. Стресс-тестирование как метод оценки системных рисков / Ф. Банн // Банки: мировой опыт. – 2006. – № 1. – с. 33–35.
10. Stress testing by large financial institutions: current practice and aggregation issues. – Committee on the Global Financial System. – 2000. – № 4.
11. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению. – Вашингтон: Международный валютный фонд, 2007. – 312 с.
12. Дубков С. Стресс-тестирование – инструмент оценки банковских рисков / С. Дубков // Банкаускі весник. – 2008. – № 5 (май). – с. 17–23.
13. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України. Постанова Правління НБУ № 460 від 06.08.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0460500–09
14. Про схвалення Методичних вказівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків». Постанова Правління НБУ № 104 від 15.03.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0104500–04
15. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в комерційних банках України. Постанова Правління НБУ № 361 від 02.08.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0361500–04
16. Штефан Л.Б. Сучасні методичні підходи до вдосконалення стрес-тестування банків / Л.Б. Штефан // Економіка та держава. – 2015. – № 4. – с. 87–89.

REFERENCES:

1. Bielenka H. Stres-testuvannia yak metod otsinky stabilnosti bankivskoi systemy: etapy, metodolohiia ta svitovyi dosvid / H. Bielenka // Visnyk SNAU. – 2008. – #2. – S. 187–193.
2. Maksymova A.V. Makroekonomichne stres-testuvannia bankiv v Ukraini: problemy ta mozhlyvosti / A.V.Maksymova // Zbirnyk naukovykh prats DVNZ «UABS NBU». – 2012. – Vypusk 35. – S. 313–324.
3. Makarenko M.I. Mizhnarodnyi dosvid orhanizatsii stres-testuvannia v bankivskii sferi / M.I. Makarenko, O.Ya. Kostiuchenko // Ekonomika ta derzhava. – 2014. – # 7. – S. 19–23.
4. Ivasiv I.B. Makroekonomichne stress-testuvannia bankiv: [monohrafiia] / I.B. Ivasiv, A. Maksymova, R. Kornyliuk. – K.: KNEU, 2014. – 186 s.
5. Kornyliuk R. Proverka na prochnost: kak stress-test y pomohaiut bankam kontrolyrovat rysky v fynsektore. Y chemu eshche stoyt nauchytsia NBU? [Elektronn yi resurs]. – Rezhym dostupa: http://forbes.net.ua/business/1409891-proverka-na-prochnost-kak-stress-testy-bankov-pomogayut-kontrolirovat-riski-v-finsektore.
6. Shynazy H.Dzh. Sokhranenye fynansovoi stabylnosty / H.Dzh. Shynazy. – Niu-York. – MVF: Upravlenye vneshnykh sviazei, 2005. – S. 23.
7. EU Capital Requirements Directive 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006.
8. Anisimova L. Stres-testuvannia bankivskoi systemy / L. Anisimova // Visnyk KNTEU. – 2015. – # 3. – S. 90–100.
9. Bann F. Stress-testyrovanye kak metod otsenky systemn ykh ryskov / F. Bann // Banky: myrovoi op yt. – 2006. – # 1. – S. 33-35.
10. Stress testing by large financial institutions: current practice and aggregation issues. – Committee on the Global Financial System. – 2000. – # 4.
11. Pokazately fynansovoi ustoichyvosty. Rukovodstvo po sostavlenyiu. – Vashynhton: Mezhdunarodn yi valiutn yi fond, 2007. – 312 s.
12. Dubkov S. Stress-testyrovanye – ynstrument otsenky bankovskykh ryskov / S. Dubkov // Bankauski vesnyk. – 2008. – # 5 (mai). – S. 17–23.
13. Pro skhvalennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo poriadku provedennia stres-testuvannia v bankakh Ukrainy. Postanova Pravlinnia NBU # 460 vid 06.08.2009 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09
14. Pro skhvalennia Metodychnykh vkazivok z inspektuvannia bankiv “Systema otsinky ryzykiv”. Postanova Pravlinnia NBU #104 vid 15.03.2004 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04
15. Pro skhvalennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta funktsionuvannia system ryzyk-menedzhmentu v komertsiinykh bankakh Ukrainy. Postanova Pravlinnia NBU # 361 vid 02.08.2004 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04
16. Shtefan L.B. Suchasni metodychni pidkhody do vdoskonalennia stres-testuvannia bankiv / L.B. Shtefan // Ekonomika ta derzhava. – 2015. – # 4. – S. 87 – 89.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

FOREIGN EXPERIENCE AND MONETARY CONTROL OF ITS POSSIBILITIES IN UKRAINE

УДК 38.42.13.9

Штефан Л.Б.
к.е.н., доцент кафедри
фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового
інституту економіки
Тернопільського національного
економічного університету

У статті проаналізовано стан та негативні процеси монетарного регулювання НБУ. Досліджується зарубіжний досвід механізмів здійснення монетарної політики, акцентується увага на таких країнах, як Польща, Великобританія, Нова Зеландія. Визначаються особливості монетарної політики зазначених країн у контексті можливості їх інтерпретації в українських реаліях. Автор робить загальний висновок, що швидке запровадження досвіду інших країн не принесе значних результатів у монетарній політиці Україні.

Ключові слова: *монетарна політика, процентна політика, обов'язкові резерви, інфляція, таргетування, фіксований курс валюти.*

В статье проанализированы состояние и негативные процессы монетарного регулирования НБУ. Исследуется зарубежный опыт механизмов осуществления монетарной политики, акцентируется внимание на таких странах, как Польша, Великобритания, Новая Зеландия. Определяются особенности монетарной политики указанных стран в контексте возможности их интерпретации в украинских реалиях. Автор делает общий вывод, что быстрое введение опыта других стран не принесет значительных результатов в монетарной политике Украины.

Ключевые слова: *монетарная политика, процентная политика, обязательные резервы, инфляция, таргетирование, фиксированный курс валюты.*

The article analyzes the status and negative processes monetary regulation NBU. We study the international experience mechanisms of monetary policy focuses on countries such as Poland, Great Britain, New Zealand. Identify the features of these countries monetary policy in the context of their possible interpretation in the Ukrainian realities. The author makes a general conclusion that the rapid introduction of foreign experience will bring significant results in monetary policy Ukraine.

Keywords: *monetary policy, interest rate policy, required reserves, inflation targeting, a fixed exchange rate.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день банківська система України перебуває у найскладнішій ситуації за весь період свого існування від моменту здобуття незалежності. Загострення довготривалої фінансової та банківської кризи від початку 2014 р., стало результатом нагромаджених упродовж двох десятиліть розвитку нашої країни цілої низки макро- і мікроекономічних проблем, які проявилися під впливом політичної нестабільності, що на рівні з військовим конфліктом з Російською Федерацією по суті зруйнували фінансову стабільність держави. Помилки у монетарному регулюванні підривають довіру до банків, деморалізують учасників ринку, обумовлюють категоричне небажання розміщувати свої активи у банківському секторі. У цій ситуації виникають різні проблеми та труднощі, які свого часу вже виникали в інших країнах. Відповідно до цього можна стверджувати, що Національний банк України може здійснювати монетарне регулювання відповідно до того, як здійснювали його інші країни, які досягли успіху і забезпечили можливість для ефективного розвитку всієї економіки через якісну реалізацію монетарної політики. Тому варто оцінити досвід деяких країн та визначити особливості, які було б доцільно використати для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам необхідності модернізації механізму монетарного регулювання присвячена значна кількість наукових праць, серед яких акцентуємо увагу на працях А.Т. Ковальчука [1], В.С. Лук'янова [2], В.С. Найдьонова [3], А.В. Матіоса [4] та ін. Але все ж маючи значні досягнення щодо зазначеної проблеми, використання зарубіжного досвіду для більш ефективної трансформації механізму монетарної політики приділяється недостатня увага.

Постановка завдання. Аналіз позитивного зарубіжного досвіду здійснення монетарного регулювання із подальшою трансформацією можливого використання Україною.

Виклад основного матеріалу дослідження. Монетарна політика світу розвивалася протягом значного часу, у той же час Україна – молода держава, у якій до сьогодні проходить процес формування монетарної політики. Для того, щоб підвищити ефективність механізму монетарної політики України, доцільно вивчати та запроваджувати зарубіжний досвід інших країн, які пройшли через проблеми, з якими зіткнулася Україна.

Аналізуючи досвід зарубіжних країн щодо режиму монетарної політики, зазначимо, що Польща має тісні зв'язки з нашою державою, межує з Україною, при цьому є схожі тенденції і в монетарній політиці: Польща здійснювала монетарну політику на основі валютного таргетування, після чого, починаючи з 1999 року, поступово обрала курс на встановлення режиму інфляційного таргетування і остаточно перейшла на нього лише у 2004 році. Таке рішення було прийняте через неможливість контролювати інфляцію через валютний курс чи монетарні агрегати [8].

Важливим етапом у розвитку монетарної політики у Польщі є створення спеціального комітету при НБП (Narodowy Bank Polski), який має назву Monetary Policy Council. Зазначений комітет здійснює дослідження у сфері монетарної політики, звітує перед сеймом, а також встановлює норми для усіх інструментів монетарної політики та здійснює їх регулювання [13].

НБУ також має у своїй структурі департамент, який займається монетарною політикою, при цьому він позбавлений можливості самостійно встановлювати нормативи щодо реалізації монетарної політики і здійснює переважно аналітичну роботу. Для покращення ефективності здійснення грошово-кредитної політики доцільно з часом реструктуризувати його відповідно до вигляду, який має місце у Польщі.

У ході цього переходу Національний Банк Польщі розробив відповідні заходи щодо переходу жорсткої «прив'язки» валюти до керованого плаваючого курсу. Дана дія була проведена з метою зниження необхідності проведення значних інтервенцій центральним банком для досягнення курсової стабільності. При цьому «вільно плаваючий курс» не було затверджено, адже разом зі вступом до ЄС Польща має намір долучитися до Єврозони. Для досягнення зазначеного Національний Банк Польщі повинен підтримувати ринковий курс злотого до євро у дозволених рамках встановленого центрального паритету.

При цьому з огляду на зазначене, грошово-кредитна система Польщі є достатньо молодою; для реалізації монетарної політики Національним банком Польщі застосовуються різні інструменти монетарної політики, основними з яких є:

– обов'язкові резерви;
– операції на відкритих ринках;
– кредитно-депозитні операції [11].

Серед цих інструментів Польща має ряд особливостей, впровадження яких може бути корисним для України. Так Польща регулює банківську систему за рахунок впровадження обов'язкових резервів. При внесенні коштів на рахунок Національного банку Польщі, на резервні кошти нараховується відсоток, який становить близько 90% від облікової ставки. Тобто, хоч ці кошти і вилучаються у банків і дещо погіршують їхнє фінансове положення, проте, мають і пом'якшувальний ефект, який допомагає підтримувати ліквідність банків [13].

Даний інструмент в Україні також представлений, проте відсотки за резерви не нараховуються. У перспективі можливе введення платних обов'язкових резервів, що надасть можливість зменшити тиск на банківську систему [5].

Крім того, у Польщі існує можливість вкладу депозитів овернайт у Національний Банк Польщі, що дає комерційним банкам у кінці кожного операційного дня вкладати надлишкові кошти в центральний банк за мінімальною ставкою, що стимулює розвиток міжбанківських відносин. Крім того, за рахунок використання такого інструмента, з'являється можливість вилучення надлишкової ліквідності, що допомагає здійснювати більш прозору діяльність на відкритому ринку, уникнути спекуляцій [8].

Однак, у цій країні відсутні тотальна корупція і тінізація фінансово-економічних відносин, ефективно діють владні структури, які не допускають зловживання інсайдерською інформацією. Керівництво НБУ схвалило основні засади монетарної політики на 2017 р. під вимоги МВФ, заклавши режим «вільного плавання». Це провокує непомірну волатильність курсу гривні, що розхитує внутрішній ціновий ринок та шкодить фінансово-економічним відносинам у країні. Тому необхідно в першу чергу стабілізувати валютно-курсову політику шляхом жорсткої фіксації обмінного курсу гривні.

Якщо ж поглянути на валютний простір у глобальному вимірі, то в останні роки світова палітра режимів обмінних курсів виглядає так. Лише у 15 країнах національні валюти знаходяться у вільному плаванні. У 39 країнах має місце практика «керованого плавання», тобто регульованого (у рамках визначеного валютного коридору) курсу, 56 країн узгоджують свій валютний курс у рамках регіональних валютних союзів. Також 44 країни (передусім мусульманські), а також Китай застосовують режим жорстко фіксованого курсу [2]. До речі, саме ці країни практично оминула глобальна фінансова криза 2008–2009 років.

Слід погодитися з думкою вітчизняних вчених, які зазначають: «через еволюційну обумовленість фіксованого валютного курсу передчасний перехід на плаваючий курс може спричинити гальмування економічного розвитку» [3]. Однак, місія МВФ продовжує наполягати на пролонгації так званого «інфляційного таргетування». Така політика знекровлює нашу економіку, позбавляє банківську систему ресурсів. Значною мірою дефіцит державного бюджету був профінансований шляхом розміщення облігацій внутрішньої державної позики. Очевидно, що така монетизація державного боргу інструментами центрального банку є по суті емісійним нарощуванням грошової маси, з усіма інфляційними наслідками. Тому сьогодні зарубіжні центральні банки пріоритетними вбачають стимулювання довгострокового економічного розвитку, стабільність цін на внутрішньому ринку, зростаючу зайнятість працездатного населення саме через активне емісійне кредитування економіки [3].

Нова Зеландія – країна, яка першою у світі розпочала використовувати режим таргетування інфляції у 1989 році. Впровадження режиму дало позитивний результат, унаслідок чого інфляція в країні була не шкідливою для економіки, забезпечуючи стабільне функціонування усіх галузей держави. У ході реалізації такої монетарної політики Резервний Банк Нової Зеландії використовує лише таргет інфляції, встановлюючи допустиме значення індексу споживчих цін, станом на 2017 рік цей показник повинен знаходитись у межах від 1 до 3% [12].

Визначення таргету в такому вигляді не є поширеним через те, що вираження його у вигляді діапазону без визначення середнього може призвести до зростання невпевненості стосовно можливостей банку регулювати інфляцію і зрештою збільшити тиск на банк зі сторони Уряду та інших економічних суб'єктів. У подальшому це може призвести до додаткових втрат в економіці, падіння довіри до банку у суспільства тощо.

Враховуючи ситуацію в країні та украй недовірливе ставлення населення до банківської системи і діяльності НБУ запровадження такого таргету в Україні є недоцільним.

Для якісної реалізації монетарної політики Резервний банк Нової Зеландії видає щоквартальний документ, у якому аргументовано повідомляє про свої дії стосовно монетарної політики, це свідчить про підвищення інформованості всіх органів та населення у цілому, крім того

робить монетарну політику простішою для контролю зі сторони уряду, що також є позитивним моментом [9].

Для України варто зробити щоквартальні звіти стосовно виконання «Основних засад грошово-кредитної політики на 2017 р. та середньострокову перспективу». Це буде більш прозоро і відкрито. Якби НБУ чітко декларував свої наміри утримувати коливання валютного курсу в межах визначеного коридору та усіляко запобігав би спекулятивним атакам на валютний ринок, а також не припускав би безконтрольної емісії через кредити рефінансування і монетизацію державного боргу, то вочевидь можна було б не допустити стрімкого обвалу курсу національної валюти.

При розгляді особливостей монетарної політики Нової Зеландії слід зауважити, що країна є високорозвиненою в економічному плані, має низький рівень корупції та доволі прогресивний банківський сектор. За цих умов Резервний Банк Нової Зеландії використовує лише один інструмент монетарної політики для досягнення своїх цілей, а саме: здійснює процентну політику. Банк змінює ставку OCR, яка відповідно, впливає на всю економіку країни подібно до ключових ставок в інших країнах. При цьому Резервним Банком Нової Зеландії було доведено, що зміна ставки приносить повний результат зі значним лагом, який триває до двох років [7].

Щодо цього кроку стосовно України то на сьогоднішній день запроваджувати лише один інструмент монетарної політики, відмовившись від інших буде недоцільно, проте, у разі подолання корупції і подальшого розвитку банківського сектору, разом із досягненням достатньої ліквідності можливий вихід відсоткової ставки на перший план, проте, дана дія буде доцільною лише після вирівнювання економічної ситуації та досягнення позитивної динаміки в економіці, стабілізації інфляції тощо.

Монетарна політика Нової Зеландії є ефективною і сьогодні, проте, через те, що довгий час відсоткові ставки є досить високими, у країни різко збільшується зовнішній борг, валюта є переоціненою, наявний значний дефіцит поточного рахунку. Зазначені факти з часом можуть призвести до погіршення економічної ситуації в країні. Із досвіду Нової Зеландії можна підсумувати, що хоча високі ставки і приносять додаткові кошти з-за кордону та допомагають втримати валюту та інфляцію, проте, довгострокове встановлення ставок на високому рівні може принести негативні явища, які є невідчутними у коротко чи середньостроковій перспективі, проте можуть значно зашкодити розвитку економіки в майбутньому.

Монетарна політика Великої Британії ґрунтується на основі інфляційного таргетування, однак має ряд особливостей, які не використовують більшість країн, що дотримуються того ж монетарного режиму.

Монетарну політику Великобританії здійснює Банк Англії (Bank of England), важливим аспектом його діяльності є повна самостійність у здійсненні монетарної політики, що є вагомим чинником у досягненні макроекономічної стабільності країни. Діяльність Банку Англії підпорядковується Уряду. У разі невиконання завдань, поставлених перед Банком, голова повинен звітувати міністру фінансів, у звіті крім причин, які призвели до негативних наслідків мають бути вказані шляхи вирішення проблеми та дії, які здійснює Банк для вирішення проблеми [10].

Україні варто перейняти систему звітності у Великобританії, адже комунікація між державними органами є необхідною і її недостача може призвести до додаткових втрат для економіки та громадян.

Важливою особливістю монетарної політики Об'єднаного Королівства є те, що показник інфляції є не єдиним, за який відповідає Банк Англії, він також має на меті забезпечити ріст економіки та зайнятості [6].

Основною ціллю залишається забезпечення низького рівня інфляції, допустимий рівень якої встановлюється урядом країни. На відміну від інших країн, Велика Британія ставить чіткий таргет інфляції, який дорівнює 2%. При цьому будь-які відхилення є небажаними [14].

Встановлення жорсткого таргету інфляції є позитивним орієнтиром для економіки відносно перспектив, які постають перед ними, що позитивно впливає на очікування всіх економічних суб'єктів. Така ідентифікація наразі є неприйнятною для введення в Україні, але після подолання високої інфляції та укріплення економіки можливий перехід саме на жорстку прив'язку.

Як і Резервний Банк Нової Зеландії, у Британії монетарна політика здійснюється за рахунок низької процентної ставки і продовження програми викупу державних облігацій у рамках реалізації цілей «кількісного пом'якшення». При цьому варто зазначити, що у 2016 році Банк Королівства увів обмеження на зміну відсоткової ставки, встановивши її на рівні 0,5%, це було здійснено до того часу, поки не буде досягнуто рівень безробіття менше за 7% [14].

Цей хід дозволив пришвидшити темпи зростання економіки та зменшити рівень безробіття до встановлених 7%. Запровадження такого заходу було доволі ризикованим, адже це могло спровокувати ріст інфляції та девальвувати валюту, проте Банк Англії втримав ситуацію і досяг своїх цілей. Якщо трансформувати досвід використання наднизьких процентних ставок на українські реалії, то стає зрозумілим, що такий хід буде просто неможливим через низьку надійність національної валюти, недостатню довіру населення до Національного банку України, банківської системи в цілому, нестабільну політичну ситуацію в країні, військову агресію Російської Федерації.

Таким чином, на сьогодні в Україні щодо монетарного регулювання з боку НБУ діє деструктивна практика, згідно з якою грошово-кредитна політика в державі самостійно формується і реалізується Національним банком, однак при цьому надалі вільно корегуються ним на власний розсуд. Причому у монетарній сфері має запанувати, врешті-решт, не диктат МВФ, а виважений, націлений на загальнонародні інтереси «фінансовий націоналізм».

Отже, у подальшому регулятивні заходи НБУ повинні бути такими:

– здійснювати поступову реструктуризацію в НБУ, створивши департамент, який зможе самостійно реалізовувати рішення стосовно монетарної політики, при цьому модернізувавши систему підзвітності (один раз в три місяці) для досягнення кращої комунікації між органами державного управління;

– внести зміни у процес використання інструменту обов'язкових резервів, запровадивши сплачуваність цих резервів, що може позитивно позначитись на рівні ліквідності банківської системи;

– ввести можливість вкладення овернайт депозитів на рахунок НБУ для зменшення можливості спекуляцій з використанням надлишкової ліквідності банків та поступово розвивати міжбанківські відносини;

– після подолання високого рівня інфляції, поступово перейти до політики жорсткої інтерпретації таргета інфляції, що дозволить суб'єктам економіки краще окреслювати свої перспективи та покращити очікування (можливо лише за умови досягнення таких цілей).

– не орієнтуватися лише на необхідній рівень інфляції, але й намагатися забезпечувати гармонійний розвиток економіки та знижувати рівень безробіття;

– у віддаленій перспективі надати перевагу такому інструменту монетарної політики, як процентна політика, як найдієвішому із наявних в розпорядженні банку інструментів. Проте, така дія можлива лише після подолання корупції і подальшого розвитку банківського сектору, разом із досягненням достатньої ліквідності.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи світовий досвід реалізації монетарної політики, можна зробити висновок, що монетарна політика в Україні потребує поступового оновлення. Моментальне запровадження змін, відповідно до того, як здійснюється монетарна політика в інших країнах не принесе значних результатів і може лише погіршити ситуацію в країні, при цьому іноземним досвідом не можна нехтувати, адже орієнтація на нього дозволить більш ефективно проводити монетарну політику в нашій країні та досягти успіхів значно швидше.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальчук А.Т. Банківська система в Україні: становлення та розвиток ринкової моделі / А.Т. Ковальчук // Банківська справа. – 2012. – № 6. – С. 26–34.

2. Лук'янов В.С. Роль монетарної політики і монетарного регулювання в активізації фінансових ринків / В.С. Лук'янов // Банківська справа. – 2012. – № 3. – С. 60–75.

3. Сценарно-поетапна модель валютно-фінансових криз: системи індикаторів / І.П. Макаренко, В.С. Найдьонов, О.Г. Рогожин, Я.В. Петраков. – К.: Профі, 2014. – 184 с.

4. Матіос А.В., Ковальчук А.Т. Законодавчі засади оптимізації валютно-курсової та емісійної політики в Україні // Право України. – 2014. – № 12. – С. 78–81.

5. Штефан Л.Б. Вплив грошово-кредитної політики на пожвавлення кредитної діяльності комерційних банків / Л.Б. Штефан // Молодий вчений. – № 4 (19) квітень, 2015. – С. 87–91.

6. Bank of England Act [Електронний ресурс] / Bank of England, 2016. – Режим доступу: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2016/11/pdfs/ukpga_20160011_ en.pdf

7. Explaining New Zealand's Monetary Policy, [Електронний ресурс] / Reserve Bank of New Zealand, 2015. – Режим доступу: http://www.rbnz.govt.nz/research _and_publications/fact_sheets_and_guides/3064172.pdf

8. Monetary Policy [Електронний ресурс] / Narodowy Bank Polski, 2015. – Режим доступу: http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/onbp/politykapieniezna. html

9. Monetary policy accountability and monitoring [Електронний ресурс] / Reserve Bank of New Zealand. – Режим доступу: http://www.rbnz.govt.nz/monetary_ policy/about_monetary_policy/2851362.pdf

10. Monetary Policy Committee [Електронний ресурс] / Bank of England. – Режим доступу: http://www.bankofengland.co.uk/monetarypolicy/Pages/ overview.aspx

11. Monetary Policy Instruments [Електронний ресурс]/ Narodowy Bank Polski, 2015. – Режим доступу: http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/onbp/ informacje/polityka_pieniezna.html

12. Monetary Policy Statement [Електронний ресурс] / Reserve Bank of New Zealand, 2015. – Режим доступу: http://www.rbnz.govt.nz/monetary_policy/monetary_policy_statement/ 2015/mpsmar15.pdf

13. The Act on the National Bank of Poland [Електронний ресурс] / Journal of Laws, 2014. – Режим доступу: https://www.nbp.pl/en/aktyprawne/the_ act_on_the_nbp.pdf

14. Monetary Policy Framework [Електронний ресурс] / Bank of England. – Режим доступу: http://www.bankofengland.co.uk/monetarypolicy/Pages/ framework/framework.aspx

REFERENCES:

1. Kovalchuk A.T. Bankivska systema v Ukraini: stanovlennia ta rozvytok rynkovoi modeli / A.T. Kovalchuk // Bankivska sprava. – 2012. – #6. – S. 26-34.

2. Lukianov V.S. Rol monetarnoi polityky i monetarnoho rehuliuvannia v aktyvizatsii finansovykh rynkiv / V.S. Lukianov // Bankivska sprava. – 2012. – #3. – S. 60-75.

3. Stsenarno-poetapna model valiutno-finansovykh kryz: systemy indykatoriv / I.P. Makarenko, V.S. Naidonov, O.H. Rohozhyn, Ya.V. Petrakov. – K.: Profi, 2014. – 184 s.

4. Matios A.V., Kovalchuk A.T. Zakonodavchi zasady optymizatsii valiutno-kursovoi ta emisiinoi polityky v Ukraini // Pravo Ukrainy. – 2014. – #12. – S. 78-81.

5. Shtefan L.B. Vplyv hroshovo-kredytnoi polityky na pozhvavlennia kredytnoi diialnosti komertsiinykh bankiv / L.B. Shtefan // Molodyi vchenyi. – # 4 (19) kviten, 2015. – S. 87-91.

6. Bank of England Act [Elektronnyi resurs] / Bank of England, 2016. – Rezhym dostupu: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2016/11/pdfs/ukpga_20160011_ en.pdf

7. Explaining New Zealands Monetary Policy, [Elektronnyi resurs] / Reserve Bank of New Zealand, 2015. – Rezhym dostupu: http://www.rbnz.govt.nz/research_and_publications/fact_sheets_and_guides/3064172.pdf

8. Monetary Policy [Elektronnyi resurs] / Narodowy Bank Polski, 2015. – Rezhym dostupu: http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/onbp/politykapieniezna. html

9. Monetary policy accountability and monitoring [Elektronnyi resurs] / Reserve Bank of New Zealand. – Rezhym dostupu: http://www.rbnz.govt.nz/monetary_policy/about_monetary_policy/2851362.pdf

10. Monetary Policy Committee [Elektronnyi resurs] / Bank of England. – Rezhym dostupu: http://www.bankofengland.co.uk/monetarypolicy/Pages/ overview.aspx

11. Monetary Policy Instruments [Elektronnyi resurs]/ Narodowy Bank Polski, 2015. – Rezhym dostupu: http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/onbp/informacje/polityka_pieniezna.html

12. Monetary Policy Statement [Elektronnyi resurs] / Reserve Bank of New Zealand, 2015. – Rezhym dostupu: http://www.rbnz.govt.nz/monetary_policy/monetary_policy_statement/ 2015/mpsmar15.pdf

13. The Act on the National Bank of Poland [Elektronnyi resurs] / Journal of Laws, 2014. – Rezhym dostupu: https://www.nbp.pl/en/aktyprawne/the_ act_on_the_nbp.pdf

14. Monetary Policy Framework [Elektronnyi resurs] / Bank of England. – Rezhym dostupu: http://www.bankofengland.co.uk/monetarypolicy/Pages/ framework/framework.aspx

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ: МЕХАНІЗМ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ

SIMPLIFIED TAX SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCERS: THE MECHANISM OF OPTIMIZATION AND REFLECTION IN THE REPORTING

УДК 336.2:633.11:657.37

Гудзенко Н.М.
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницький національний аграрний університет
Романович Л.А.
студентка
Вінницький національний аграрний університет

У статті проаналізовано специфіку оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, особливості організації обліку та формування звітності платниками четвертої групи єдиного податку, представлення звітності в електронній формі з використання сучасного програмного забезпечення, розглянуто можливість оптимізації представлення інформації суб'єктами малого бізнесу з метою надання повної та достовірної інформації про здійснення господарської діяльності та її результати.
Ключові слова: *система оподаткування, єдиний податок, суб'єкти малого бізнесу, спрощений облік. спрощена фінансова звітність.*

В статье проанализирована специфика налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, особенности организации учета и формирования отчетности плательщиками четвертой группы единого налога, представления отчетности в электронной форме с использованием современного программного обеспечения, рассмотрена возможность оптимизации представления информации субъектами малого бизнеса с целью предоставления полной и достоверной информации об осуществлении хозяйственной деятельности и ее результаты.
Ключевые слова: *система налогообложения, единый налог, субъект малого бизнеса, упрощенный учет, упрощенная финансовая отчетность.*

The article analyzes the specifics of the taxation of agricultural producers, the specifics of the organization of accounting and reporting by payers of the fourth group of the single tax, reporting in electronic form using modern software, the possibility of optimizing the presentation of information by small business subjects with the purpose of providing complete and reliable information on the performance of economic activities And its results.
Keywords: *taxation system, single tax, small business entity, simplified accounting, simplified financial reporting.*

Постановка проблеми. Розвиток економіки України залежить від активності малого підприємництва, яке забезпечує виробництво продукції, надання послуг, сприяє більшій зайнятості населення, наповнення місцевих бюджетів. Протягом часу свого існування спрощена система оподаткування, обліку та звітності забезпечує динамічний розвиток сфери малого підприємництва та стабільні надходження податкових платежів завдяки зменшенню податкового навантаження, що одночасно стимулює розвиток малого бізнесу. Саме спрощення процедури сплати податків забезпечує адаптованість і прийнятливість її для значної категорії суб'єктів малого підприємництва. Малий (особливо дрібний) бізнес має свою специфіку, яка робить спрощене оподаткування необхідним та соціально бажаним. Більше того, можна аргументувати, що навіть деяке послаблення податкового тиску може бути виправданим в якості компромісу для виведення малого бізнесу з тіні. Це саме стосується спрощеного ведення обліку, формування та представлення звітності.

Але, на жаль, дієвість заходів державної політики щодо підтримки розвитку малого бізнесу в Україні не є достатньо ефективною і малі підприємства не досягли бажаного рівня розвитку та стикаються з різного роду проблемами, особливо у сфері організаційно-правового забезпечення оподаткування суб'єктів малого бізнесу через неврегульованість законодавства. **Спрощена система оподаткування (ССО)** повинна зберігатися в існуючому вигляді принаймні на сьогодні, оскільки чинна система оподаткування в Україні створює значне податкове навантаження на господарських суб'єктів. Підприємства малого бізнесу створюють додану вартість і займають свою власну нішу, яка не цікавить більші та продуктивніші підприємства. З фіскальної точки зору пільга у вигляді спрощеного оподаткування для низькопродуктивних підприємств є виправданою, бо допомагає заощадити на виплатах з безробіття, разом з тим генеруючи хоч якийсь дохід для бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оподаткування сільськогосподарського товаровиробництва та особливості оподаткування платників четвертої групи єдиного податку та сутність спрощеного оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, проблеми і особливості практичного застосування простої та спрощеної форми обліку досліджували науковці, серед яких: В. Андрущенко [2; 3], В. Вишневський [4; 5], Ю. Гарасим [6]; О. Десятнюк [7], Ю. Іванов [8] та інші. У наукових працях проблема податкових розрахунків та

відображення їх в обліку є надзвичайно актуальною, висвітлюється з економічної, юридично-облікової точки зору.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення сутності нарахування та сплати єдиного податку четвертої групи, виділення існуючих проблем та можливих шляхів їх вирішення щодо організації та ведення обліку такими платниками, відображення їх господарської діяльності у звітності.

Виклад основного матеріалу Спрощена система оподаткування – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 ПКУ [1], на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених статтею 297 ПКУ спрощеною системою обліку та звітності, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності1 [1]. Юридична особа чи фізична особа-підприємець може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим главою 297.1 статті 297 ПКУ, та реєструється платником єдиного податку в порядку [1].

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на чотири групи платників єдиного податку. Відповідно до мети досліджуються платники четвертої групи єдиного податку, організація обліку у цих платників та відображення операцій у звітності.

Четверта група платників – це сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків обсягу всієї діяльності. Якщо сільськогосподарський товаровиробник утворюється шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу або виділення згідно з відповідними нормами Цивільного кодексу України, то норма щодо дотримання частки сільськогосподарського товаровиробництва, яка дорівнює або перевищує 75 відсотків за попередній податковий (звітний) рік, поширюється на:

– усіх осіб окремо, які зливаються або приєднуються;

– кожну окрему особу, утворену шляхом поділу або виділу;

– особу, утворену шляхом перетворення.

Новоутворені сільськогосподарські товаровиробники можуть бути платниками податку з наступного року, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік, дорівнює або перевищує 75 відсотків [2].

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди. Базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка з одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого розділом XII Податкового кодексу [1].

Центральні органи виконавчої влади, що реалізують державну політику у сфері земельних відносин та у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно, щомісяця, але не пізніше 10 числа

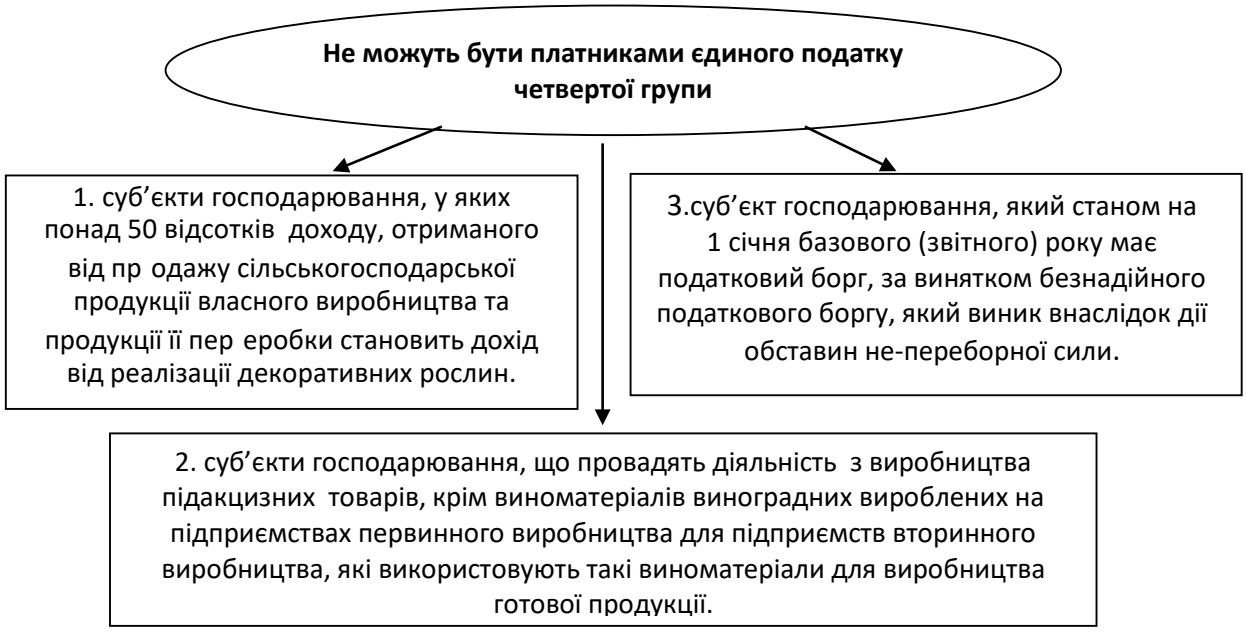

Рис. 1. Не можуть бути платниками єдиного податку четвертої групи

наступного місяця, а також за запитом відповідного контролюючого органу за місцезнаходженням земельної ділянки подають інформацію, необхідну для обчислення і справляння податку. Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку четвертої груп є календарний рік. Податковий (звітний) період починається з першого числа першого місяця податкового (звітного) періоду і закінчується останнім календарним днем останнього місяця податкового (звітного) періоду [1]. Однак, механізм спрощеного оподаткування постійно «ускладнюється» постійними змінами, що вносяться в тому числі до Податкового кодексу. За прогнозами аналітиків платники єдиного податку 4 групи відчують на собі збільшення податкового пресу в 2017 році, а саме: зміна розміру ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування). Розглянемо розмір ставок податку у таблиці 1.

Таблиця 1

Розмір ставок податку

Категорії земель	Нормативна грошова оцінка
1. для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників.	0, 95%
2. для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях.	0,57%
3. для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях).	0,57%
4. для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях,	0,19%
5. для земель водного фонду.	2,43%
6. для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди.	5,4%

Збільшення ставок податку для платників четвертої групи – не єдина негативна зміна. Більшість новацій спрямовуються на те, щоб наблизити спрощену систему до загальної. При цьому не враховується той факт, що спрощена система оподаткування є єдиним відходом від принципу «вибіркового застосування не виконуваних норм», що притаманне вітчизняній податковій системі. ССО була спеціально розроблена якомога простішою та однозначнішою, аби уникнути будь-якої дискреції (можливості «вирішувати питання» на власний розсуд чиновника) чи виправдання для чинення тиску на підприємців. Її основною перевагою є те, що платники, сплачуючи податки, рідко зустрічаються з інспектором особисто; перевірка є виключенням із правил, а самі правила визначення та сплати податку, звітування за сплаченими податковими зобов'язаннями прості, чітко прописані, однозначні та уніфіковані. Тим не менше, вона не позбавлена проблем, в основному через те, що співіснування двох систем оподаткування з принципово різними базами в одній економіці майже неминуче створює можливості для законної мінімізації податків. Такі можливості повинні бути обмежені настільки, наскільки це можливо, але не шляхом наближення спрощеної системи оподаткування до найгірших рис «загальної» системи.

Якщо розглянути історію, то єдиний податок спершу був єдиним відрахуванням у спрощеної системи оподаткування і поєднував у собі відрахування до місцевого податкового бюджету, Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування. Зараз єдиний податок сплачується тільки до місцевого бюджету, а решта відрахувань включені до єдиного соціального внеску, що дає змогу суттєво скоротити кількість облікової та звітної документації. Саме такий підхід до формування системи оподаткування, на нашу думку, є оптимальним для сільськогосподарських підприємств, які мають в обробітку незначну кількість земель та отримують порівняно невеликий фінансовий результат.

Статус єдинника четвертої групи є далеко не таким привабливим, яким раніше був статус платника ФСП. Адже сума, яку повинні сплачувати до бюджету єдинники цієї групи, суттєво перевищує розмір колишнього ФСП. Це сталося через значне підвищення бази та ставки оподаткування у 2016 році, а також чергове підвищення ставки єдиного податку для четвертої платників четвертої групи у 2017 році. Крім того, умови перебування у цій групі є більш жорсткими, зокрема, через появу санкцій за неправомірне перебування у ній. Є низка причин на користь спеціального спрощеного оподаткування для дрібного (мікро-) бізнесу, які є поширеними у світі. Саме тому такий вид оподаткування існує в багатьох країнах.

Перша причина універсальна, оскільки вона стосується самої природи дрібного бізнесу: для ведення справ він не потребує обліку. Дійсно, облік є інструментом для ведення бізнесу (аж ніяк не оподаткування), який був розроблений, щоб допомогти власникам і топ-менеджерам контролювати їх бізнес. У цьому сенсі, відповідні видатки є виправданими, хоча вони можуть бути кваліфіковані, як транзакційні витрати. Однак, оскільки дрібний бізнес не потребує таких інструментів – це є частиною його загальної переваги мінімальних адміністративних витрат –

ця стаття заощаджень частково компенсує брак економії на масштабах і дозволяє малому бізнесу бути конкурентоспроможним.

Податок на отриманий прибуток може існувати лише у формі декларацій, які мають підтверджуватися обліком доходів та витрат та належним чином зібраною первинною документацією, яка забезпечує можливість подальшої перевірки. У таких умовах підприємець повинен витрачати значну частку свого часу для ведення обліку, або залучати для цього спеціаліста. Але навіть за умови залучення зовнішніх спеціалістів для ведення обліку та формування звітності присутні людський фактор, який припускає можливість помилок. Більше того, у процесі облікового відображення операцій поточної діяльності завжди є можливість знайти порушення, що призведуть до фінансових санкцій. Адже природа дрібного бізнесу (мікробізнесу) не завжди дозволяє розділити витрати на ведення бізнесу та ведення домогосподарства. Процес організації обліку та його ведення для суб'єктів малого бізнесу варто оцінити з точки зору економічної доцільності: вартість дотримання податкового законодавства (включно з веденням обліку та звітності) є надзвичайно регресивною.

В Україні Міжнародна фінансова корпорація (МФК) оцінила її на рівні 8,2% від обороту фірми малих підприємств (до 300 тисяч гривень на рік), що є суттєво вищою сумою, ніж податки, які повинні сплачувати такі фірми. Для порівняння: якщо річний оборот фірми *понад 35 млн грн, то частка таких витрат становитиме 0.07%. (дані за 2008 р., найновіші з доступних) [11].*

Найважливішою перевагою єдиного податку є те, що його адміністрування не вимагає обліку витрат і первинної документації. Ця перевага має особливу вагу для мікропідприємств, які більшість операцій здійснюють в невеликих обсягах за безготівковим розрахунком. Весь їх дохід можна легко від слідкувати, в тому числі фіскальними органами, тому потреба в перевірках відпадає.

Отже, за підрахунками МФК спрощена система оподаткування в Україні заощаджує близько 0,5% ВВП (приблизно 7 мільярдів гривень), які в іншому випадку були б витрачені на непотрібну роботу [11].

Також це частково вирівнює умови для великого та малого бізнесу, зменшує бар'єри для його відкриття.

Головною формою фінансової звітності для платників єдиного податку є подання Податкової декларації платника єдиного податку.

Підприємства самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають у Фіскальну службу за своїм місцезнаходженням та місцем розташування земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою, встановленою у порядку, передбаченому статтею 46 Податкового кодексу.

Для підтвердження або набуття статусу платника єдиного податку 4 групи сільськогосподарське підприємство подає:

– загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок, контролюючому органу за своїм місцезнаходженням;

– звітну податкову декларацію на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки контролюючому органу за місцем розташування земельної ділянки;

– розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва – контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок;

– відомості про наявність земельних ділянок – контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок.

Залежно від типу Декларації (загальна, нова загальна, уточнююча загальна, звітна, нова звітна, уточнююча звітна) у рядку 1 проставляються відмітки напроти обраного типу Декларації.

Таблиця 2

Тип Декларації

Тип Декларації	Місце подання Декларації
Звітна, уточнююча загальна звітна нова звітна	Подаються до відповідного контролюючого органу (за основним або неосновним місцем обліку платника) за місцем розташування земельної ділянки
Загальна, нова загальна, уточнююча	Подаються до контролюючого органу за місцезнаходженням платника податку (за основним місцем обліку платника)

Нова звітна Декларація подається лише у законодавчо визначені граничні строки подання, якщо за відповідний звітний рік за земельні ділянки, розташовані на території певного органу місцевого самоврядування з кодом. Уточнююча звітна Декларація подається тільки після законодавчо визначеного граничного строку подання, якщо за відповідний звітний рік за земельні ділянки, розташовані на території певного органу місцевого самоврядування з кодом.

Якщо платник самостійно виявив помилки, що містяться у раніше поданій ним Декларації, то такий платник повинен подати уточнюючий розрахунок податкових зобов'язань. У разі виправлення помилок уточнюючим розрахунком при поданні уточнюючої Декларації до неї повинні бути подані Відомості, що містять інформацію щодо уточнених показників.

Після подання Декларації за звітний період платник податку має право до закінчення граничного строку подання Декларації за такий самий період подати нову Декларацію з виправленими показниками. Розглянемо порядок подання звітності на рисунку 2.

Рис. 2. Спосіб подання декларації

Розширюється та законодавчо закріплюється функціонування електронного кабінету платника податків. З 2016 року практично весь документообіг між платниками податків та фіскальними органами планується перевести у електронний формат. Це допоможе зменшити корупційні впливи, полегшити та прискорити документообіг. За деякими даними, в Україні вже майже 70% підприємців і підприємств використовують електронну звітність.

У нинішні час процес ведення обліку та формування звітності для більшості підприємств малого бізнесу частково або повністю автоматизовано. Завдяки прийняттю Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг», що передбачає подання звітів у контролюючі органи в електронному вигляді, підприємцю можна здавати звіти, не відходячи від комп'ютера, електронною поштою з використання певного програмного забезпечення. В електронній формі платники податків можуть подавати звітність засобами електронної пошти через Інформаційний портал органів ДПС України, а також з лютого 2016 через електронний сервіс «Електронний кабінет платника податків», який розпочав роботу в тестовому режимі та режимі реального часу.

Електронний кабінет платника податків – це персональне автоматизоване робоче місце платника, працювати в якому він може без використання спеціально встановленого клієнтського застосування. Електронний кабінет платника надає платникам податків **можливість працювати з органами фіскальної служби дистанційно у режимі реального часу**, а саме:

– подавати декларації з використанням електронного цифрового підпису і переглядати подану та/або сформовану податкову звітність;

– отримувати нагадування щодо строків подання звітності та сплати податків, зборів (обов'язкових платежів);

– отримувати інформацію щодо особистих реєстраційних даних (податковий номер платника податків, назва платника податків, основний вид діяльності; ПІБ бухгалтера та директора тощо);

– подавати заяви та отримувати в електронному вигляді довідки про відсутність заборгованості з податків, зборів, платежів, що контролюються органами фіскальної служби;

– вести в електронному вигляді Книги обліку доходів та витрат;

– переглядати інформацію щодо стану своїх розрахунків з бюджетом, зокрема: про заборгованість зі сплати податків, зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Програма надає широкі можливості для оптимізації роботи на всіх етапах подання електронної звітності:

– формування звіту в програмі або імпорт з іншої програми;

– підписання звіту за допомогою ЕЦП різних АЦСК;

– відправка звіту до ПФУ, Податкову службу, ДССУ, Фонду соціального страхування з ТВП;

– отримання квитанції-підтвердження про здійснення операції

Ця інновація значно полегшує подання фінансової звітності підприємствам на спрощеній системі оподаткування. Однак серед недоліків слід відзначити дуже слабку систему інформування суб'єктів щодо тонкощів та особливостей складання й подання річних звітів, але все ж таки позитивних рис значно більше і складнощі виникають лише на початковому етапі.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті дослідження особливостей нарахування та сплати єдиного податку, в тому числі платниками четвертої групи, можна зробити висновок, що спрощена система оподаткування є певного роду пільгою щодо справляння податку та його розміру, ведення спрощеного обліку та формування спрощеної звітності. Певний пільговий режим для малого бізнесу може бути виправданий з двох причин: соціальної

(розвиток малого бізнесу допомагає скоротити безробіття) та інституційної (як компроміс у детінізації). Прямі фіскальні втрати від пільгового режиму для малого і дрібного бізнесу з відносно низькими ставками, які передбачає українська спрощена система оподаткування складають 4,8 мільярди гривень, або 0,3% від ВВП.

Отже, спрощена система оподаткування є набагато прогресивнішою, ніж загальна, тому потребує не докорінного реформування, а окремих локальних змін. З боку держави необхідно радикально змінити загальну систему оподаткування, зробити її більш простою у застосуванні та більш однозначною, передбачуваною, вільною від корупції, що забезпечує рівність усіх платників податків. За такої умови відпаде необхідність гармонізації спрощеної системи оподаткування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1.Податковий кодекс України від 02.12. 2010 р. № 2755–VI (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/la-ws / show/2456–

2. Андрущенко В. Фінансова думка Заходу в XX столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В. Андрущенко. – Львів: Каменяр. – 2000. – 305 с.

3. Андрущенко В.Л. Податкові системи зарубіжних країн: навчальний посібник / В.Л. Андрущенко, О.Д. Данілов. – К.: Комп'ютер прес. – 2004. – 240 с.

4. Вишневский В.П. Налогообложение предприятий в Украине: монография / В.П. Вишневский. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 1998. – 328 с.

5. Вишневский В.П. Уход от уплаты налогов: теория и практика: монография / В.П. Вишневский, А.С. Веткин. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2003. – 228 с.

6. Гарасим Ю. Налогообложение: теории, проблемы, решения: монография / В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е. Н. Ю.Г. Гарасим– Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины. – 2006. – 504 с.

7. Десятнюк О.М. // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 19. – С. 13–17. – 7. Іванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування: монографія / Ю.Б. Іванов. – Харків: ХДУ- Торнадо, 2003.-517

8. Колесник Н.В. Особливості подання фінансової звітності фізичними особами підприємцями на спрощеній системі оподаткування / Н.В. Колесник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 1. – С. 144–147. -].

9.Данієлян С.А. Оподаткування платників єдиного податку першої групи / С.А. Данієлян // Право та державне управління. – 2013. – № 4. – С. 26–29.

10. http://www.bnwes.info/

11. http://www.ifc.org

REFERENCES:

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12. 2010 r. #2755–VI (zi zminamy) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon1.rada.gov.ua/la-ws /show/2456–

2. Andrushchenko V. Finansova dumka Zakhodu v KhKh stolitti (Teoretychna kontseptualizatsiia i naukova problematyka derzhavnykh finansiv) / V. Andrushchenko. – Lviv : Kameniar, 2000. – 305 s.

3. Andrushchenko V. L. Podatkovi systemy zarubizhnykh krain : navchalnyi posibnyk / V. L. Andrushchenko, O. D. Danilov. – K. : Kompiuter pres, 2004. – 240 s.

4. Vyshnevskyi V. P. Nalohooblozhenye predpryiatyi v Ukrayne : monohrafyia / V. P. Vyshnevskyi. – Donetsk : YEP NAN Ukrayn y, 1998. – 328 s.

5. Vyshnevskyi V. P. Ukhod ot uplat y nalohov: teoryia y praktyka : monohrafyia / V. P. Vyshnevskyi, A. S. Vetkyn. – Donetsk : YEP NAN Ukrayn y, 2003. – 228 s.

6. Harasym Yu. Nalohooblozhenye: teoryy, problem y, reshenyia : monohrafyia / V. P. Vyshnevskyi, A. S. Vetkyn, E. N. Yu. H. Harasym–Donetsk : DonNTU, YEP NAN Ukrayn y, 2006. – 504 s.

7. Desiatniuk O. M. // Naukovi zapysky [Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia"]. Ser. : Ekonomika. – 2012. – Vyp. 19. – S. 13-17. – 7. Ivanov Yu. B. Alternatyvni systemy opodatkuvannia : monohrafiia / Yu. B. Ivanov. – Kharkiv: KhDU-Tornado, 2003. – 517

8. Kolesnyk N.V. Osoblyvosti podannia finansovoi zvitnosti fizychnymy osobamy-pidpryiemtsiamy na sproshchenii systemi opodatkuvannia / N. V. Kolesnyk // Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2015. – # 1. – S. 144-147.

9. Daniielian S.A.Opodatkuvannia platnykiv yedynoho podatku pershoi hrupy / S. A. Daniielian // Pravo ta derzhavne upravlinnia. – 2013. – # 4. – S. 26-29.

10. http://www.bnwes.info/

11. http://www.ifc.org

METHODICAL APPROACHES TO THE ACCOUNTING OF FIXED ASSETS REVALUATION

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

УДК 657.1

Prokopishyna O.V.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

On the basis of studies of current legal requirements and accounting practices in the public sector, the paper discusses accounting procedures that should be carried out in the process of revaluation of fixed assets. The paper grounds necessity, purpose, objectives, and positive effects of fixed assets revaluation of public institutions. The paper determines the range of subjects taking a direct part in the reassessment and responsible for relevant information on fixed assets in statements of budget-funded entities.
Key words: *accounting, assessment, fixed assets, revaluation, budget-funded entities.*

У статті на основі дослідження чинних законодавчих вимог та практики бухгалтерського обліку в державному секторі систематизовані облікові процедури, що повинні здійснюватися розпорядниками бюджетних коштів в процесі переоцінки вартості об'єктів основних засобів. Обгрунтована необхідність, мета, завдання та позитивні наслідки проведення переоцінки основних засобів для розпорядників бюджетних коштів. Визначено коло суб'єктів, що приймають безпосередню участь у переоцінці та відповідають за релевантність інформації щодо основних засобів у звітності бюджетних установ.
Ключові слова: *облік, оцінка, основні засоби, переоцінка, бюджетні установи*

В статье на основе исследования действующих законодательных требований и практики бухгалтерского учета в государственном секторе систематизированы учетные процедуры, которые должны осуществляться распорядителями бюджетных средств в процессе переоценки стоимости объектов основных средств. Обоснована необходимость, цели, задачи и положительные последствия проведения переоценки основных средств для распорядителей бюджетных средств. Определен круг субъектов, которые принимают непосредственное участие в переоценке и отвечают за релевантность информации о основных средствах в отчетности бюджетных учреждений.
Ключевые слова: *учет, оценка, основные средства, переоценка, бюджетные учреждения*

Problem definition. Ukraine's cooperation with international organizations, financial institutions, activity in foreign exchange and stock markets require openness and transparency of information on economic issues, in particular on accounting that should meet requirements of international standards.

The subjects of accounting in the public sector are the Ministry of Finance, which provides the state policy in the field of accounting, Treasury and state social insurance funds as well as budget-funded entities. Mainly budget-funded entities while forming the primary information upon assets increasingly face problems of identifying assets and objective determination of their fair value.

Analysis of recent research and publications. Problems of accounting processes organizing and development are subject to interest of numerous researchers, including L. Hizatulina, A. Doroshenko, M. Koshchynets, N. Martseniak, S. Levitsky, S. Sushko, I. Tkachenko, A. Farion.

Cabinet of Ministers of Ukraine approved the Strategy for Modernization of the Accounting System in the Public Sector for 2007–2015 [7]. One of the main reasons for the development of the Strategy was the improvement of assets valuation procedure. The changes in limit value for the recognition of an asset as fixed one, as well as in the legislative base of fixed assets depreciation led to the unrecorded fair value of fixed assets in accounting. On the other hand, the value of fixed assets accounting entities in the public sector is essential information for decision-making at different management levels (Fig. 1)

A change in the value of assets is an objective process that primarily depends on the economic processes taking place in the country, as well as on a number of other factors. So, the urgent task of accounting is an objective and timely reflection of these changes in statements to meet requirements of different information users.

According to the National Standard of Accounting in Public Sector (NSA PS) 121 «Fixed Assets» (part 3, paragraph 3) [8], if the residual value of fixed asset is significantly different from its fair value at the balance sheet date, public sector entity may decide on asset revaluation.

Task definition. The paper aims to develop methodological approaches to the implementation and accounting of fixed assets revaluation for budget-funded entities.

The main material of research. International Standards of Accounting propose two approaches to the evaluation of fixed assets: basic one and an alternative one. These concepts ground different assessment. Based on the first concept, fixed assets are evaluated on original (historical) cost. This means that after primary recognition, fixed assets are reported on net book value calculated as original cost less accumulated depreciation. Another concept is based on an assessment of fixed assets at current value, which is computed after the revaluation and amount to the fair value of fixed assets less accumulated depreciation after the revaluation. It is assumed that regular revaluations are conducted to maximize

approximation of the book value to the fair value of fixed assets.

The process of fixed assets revaluation is among crucial accounting operations because its main objective is to change book value of fixed assets in accordance with their market value and allows pursuant assessment of fixed assets of public sector entities.

In international practice, the concept of market value and the methods of its determination are set by the International Valuation Standard 1 «Market Value Basis of Valuation» (IVS1). Market value in the context of International Valuation Standard 1 is defined as: «calculated value – the monetary amount, for which the property is to pass from hand to hand at the date of valuation between a voluntary purchaser and a voluntary seller as a result of a commercial agreement after adequate marketing. It is assumed that each party acted competently, prudently and without compulsion.

According to International Valuation Standard 1, the most common methods of assessment of market value are the sales comparison approach, the method of capitalized income (discounted cash flow) and cost method. In evaluating fixed assets, cost method consists of calculation the estimated cost of restoring assets less depreciation and impairment. Cost method is based on the principle of substitution, which assumes that the buyer will not pay for the property more than the amount needed to replace it with another object, similar in beneficial characteristics. In evaluating the material fixed assets, the use of the cost-effective method is to calculate the estimated cost of restoring assets less all forms of wear. The cost of reproduction may be defined as the reproduction expenses or the replacement expenses. The reproduction expenses are expenditures necessary to produce the object with the same or similar materials, calculated at current prices. Replacement cost is the current cost of a new facility, which is in its characteristics closest analogue of the object that is measured.

Professor I. Blank in the study of this issue focused on such differences: reproduction cost reflects the cost of reproduction copies of the asset, while replacement cost is the amount of expenditure at current prices for the reproduction of the asset that is the functional equivalent benefits but made in modern design with using modern materials, advanced construction and design standards [1].

Revaluation of fixed assets is understood as adjustment of net book value of the fixed assets to their fair value [4] or as accounting procedure that agrees the residual value of fixed assets to its fair value [3].

There are some reasons for adjustment of net book value of fixed assets to their fair value: physical wear during operation, which may differ from the depreciation expenses charged as a result of depreciation; obsolescence; changes in market prices; inflation. Statistical indices represent a summary of changes in market prices. The survey of prices for facilities and

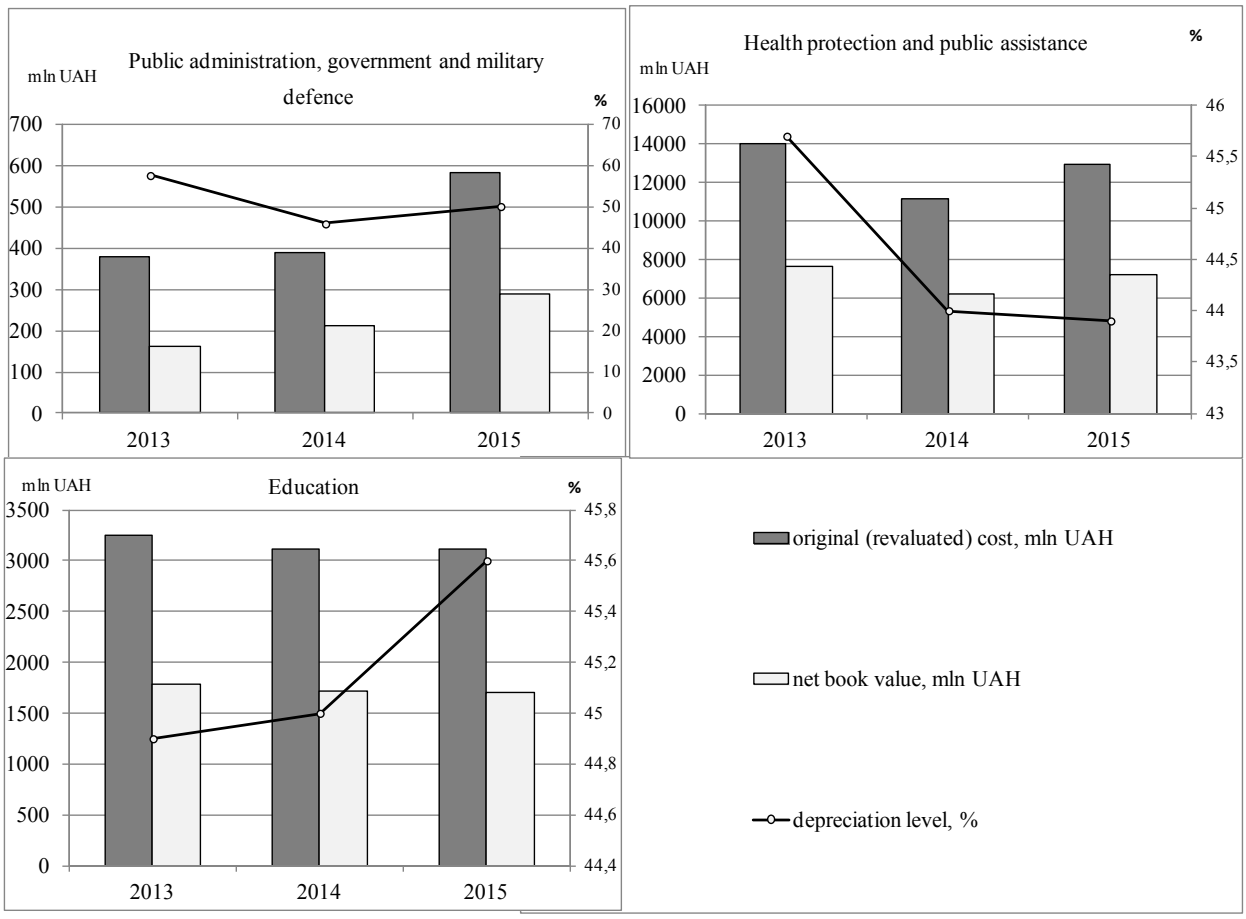

Fig. 1. Availability and condition of fixed assets for certain types of economic activity

equipment made in Ukraine shows annual price growth of 6 to 11% (Fig. 2).

According to the latest requirements in addition to markdowns and revaluation, in the process of revaluation of fixed assets, the concept of impairment is used. Impairment should be understood as the loss of economic benefit in the amount exceeding the residual value of the asset over recoverable amount. Under increasing utility – on the contrary, that is the economic gain in the amount equal to the excess of the residual value of the asset over recoverable amount. [6]

If the revaluation of fixed assets is carried out, the simultaneous revaluation of a group of fixed assets, to which belongs the object should be conducted. A group of fixed assets means a series of fixed tangible assets with similar technical characteristics, purpose, and terms of employment. During the process of revaluation, legally provided a classification of fixed assets or more detailed one, developed by budget-funded entity individually, can be applied. The degree of detail grouping of fixed assets for the purpose of a revaluation is to be determined in the order of accounting policies of budgetary institutions.

The decision on the revaluation of fixed assets of the public sector entity should be agreed with the body authorized to control of state (municipal) property if defined. Budget-funded entities of double subordination are required to coordinate decisions on revaluation of the budget institution of higher level, which approves the budget. Materiality threshold for the revaluation of fixed assets is accepted value equal to 10 per cent of the residual value of fixed assets rejected to their fair value.

Ministry of Finance in the letter on 07.04.2015 № 31–11420–07–5 / 12145 emphasizes that public sector entity is entitled but not obliged to revaluate fixed assets in certain conditions.

According to experts of expert appraisal agencies, revaluations of fixed assets have positive effects, such as: allows bringing accounting in line with the requirements of national and international accounting standards, to obtain reliable assets; ensures efficient management and dynamic dimensions depreciation fund and helps increase the confidence of the international financial institutions. But despite the benefits, there are drawbacks, which include additional financial costs to attract on a contractual basis of evaluation activity and the cost of labour for continuously monitoring the change in the fair and residual value of fixed assets [8].

According to the Law of Ukraine N2658-III on 12 July 2001 «On Assessment of Property, Property Rights and Professional Valuation Activities in Ukraine», in the case of revaluation of fixed assets for accounting purposes, property appraisal can be made exclusively by evaluation activity bodies.

The bodies of evaluation activity in Ukraine are:

evaluation agencies – registered in accordance with legislation individuals – entrepreneurs and legal entities regardless of their organizational and legal form and ownership performing economic activities, which include running at least one appraiser and which received a certificate of evaluation of the Law of Ukraine N2658-III on July 12, 2001;

– public authorities and local governments, who have the authority to conduct assessment activities in the performance of the functions of administration and management of state property and (or) property that is in municipal ownership, and which include those working evaluators.

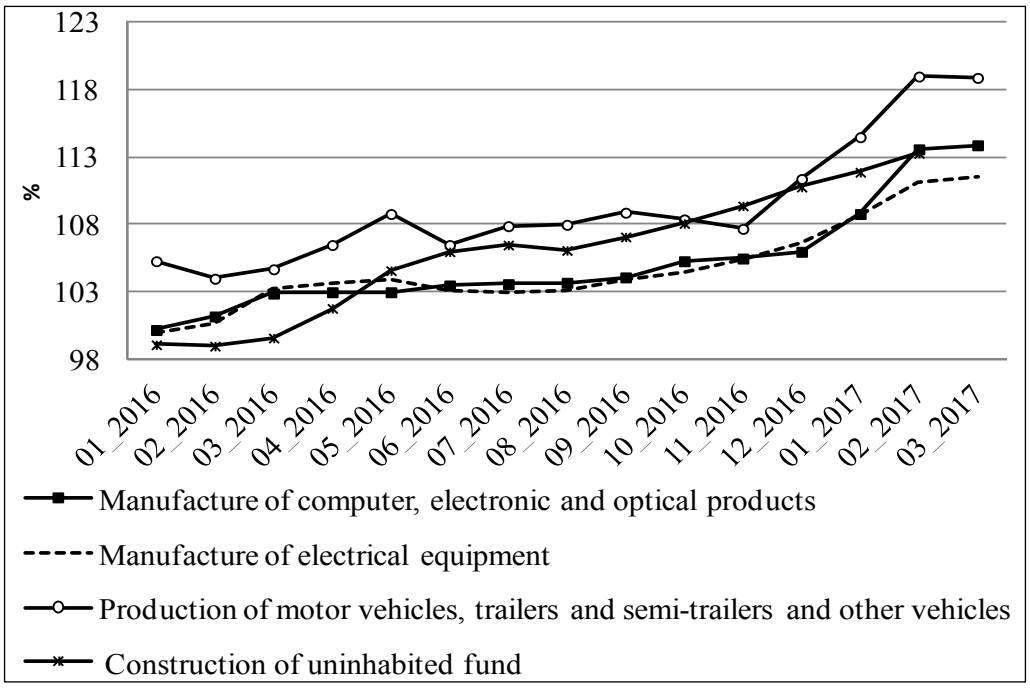

Fig. 2. Basic (to December 2015) producers' prices indices on certain fixed assets in 2016 and 2017

Implementation of assessment is confirmed by a report on the evaluation of property (the act of property assessment), signed by the appraiser and signed by the head of evaluation activity. In this report (act), estimator gives its opinion on the fair (market) value of the related assets. Revalued original cost and depreciation of fixed assets are determined by multiplying the original value, respectively, and depreciation of fixed assets revaluation index:

$$ROC = OC \cdot IR \quad (1)$$

where *ROC* – revalued original cost of fixed asset;
OC – original cost of fixed asset;
IR – revaluation index.

$$RAD = AD \cdot IR \quad (2)$$

where *RAD* – revalued accumulated depreciation of fixed asset;
AD – accumulated depreciation of fixed asset.

The revaluation index (*IR*) is calculated by dividing the fair value of the asset which is revalued by its net book value:

$$IR = \frac{FV}{NBV} \quad (3)$$

where *FV* – fair value of fixed asset;
NBV – net book value of fixed asset before revaluation.

According to National Standard of Accounting in Public Sector 121 «Fixed Assets» (part 2, paragraph 1), fixed asset is recognized as an asset, if there is a probability to obtain future economic benefits and / or it has the potential benefits to society. Given this, if the fixed asset continues to be used and bring economic benefits, it meets the definition of an asset. So, if a budget-funded entity uses fixed asset whose value is fully depreciated, reassessment is obligatory. In this case, the residual value of objects that continue to be used is necessarily determined.

The residual value – is the amount of money or value of other assets that public sector entity expects to get from the sale (liquidation) of fixed assets at the end of their useful life (operation), minus expenses related to the sale (liquidation) (part 4, paragraph 1 of NSA PS121). Given the above, if the residual value of fixed assets, which continues to be used, equal to zero, and it is impossible or impractical to determine the fair value of such an object a budget-funded entity should determine residual value, the amount of which increases its cost. And the depreciated value of this object equals to zero. The residual value is determined by the commission set up by the CEO of the budget-funded entity.

All changes of the original value and the amount of depreciation are recorded in the registers of analytical accounting.

In result of the revaluation, the value of the fixed assets may be written up as well as written down. The amount of surplus residual value of fixed assets of the public sector entity is included in the capital surplus and the amount of reduction – to the costs of the reporting period.

In accounting and financial statements, these business transactions are reflected on the basis of relevant primary documents according to Typical Correspondence of accounts for the reflection of operations with assets, capital and liabilities of budgetary institutions in Annex 2 to the Plan of Accounts for Budgetary Institutions, approved by the Ministry of Finance of Ukraine on 26.06.2013 N611 (Table 1).

For registration and compile information on the amount of the surplus (markdown) tangible, intangible and financial assets, budget-funded entities use account 53 «Capital in Surplus». Credited account 53 shows an increase in capital surplus; debited account shows a decrease in capital surplus.

Table 1

Book entries that reflect revaluation of fixed assets of budget-funded entities

The content	Correspondence of accounts	
	Debit	Credit
1. Reflection revaluation (write up) of fixed assets in the amount of:		
original value write up	10 «Fixed assets»,	5311 (5321) «Revaluation (write-down) of fixed assets»
depreciation adjustment	5311 (5321) «Revaluation (write-down) of fixed assets»	1411 (1421) «Depreciation»
2. Reflection revaluation (write down) of fixed assets that were not previously written up:		
depreciation adjustment	1411 (1421) «Depreciation»	10 «Fixed assets»
original value write down	8411 (8421) «Other expenses for exchange operations»	10 «Fixed assets»

The account 53 «Capital in Surplus» has such subaccounts:

5311 (5321) «Revaluation (write-down) of fixed assets»;

5312 (5322) «Revaluation (write-down) of other assets.

The subaccount 5311 (5321) «Revaluation (Write-Down) of Fixed Assets» keeps records of amounts (of reduction) of fixed tangible and intangible assets of reduction of such facilities within the amounts previously conducted revaluations, referring to the surplus amounts accumulated the financial result.

The subaccount 5312 (5322) «Revaluation (Write-Down) of Other Assets» reflects the results of revaluation (markdown) of financial assets that is performed in cases stipulated by law, as well as another capital surplus.

If in past periods there was a write-down of fixed assets value, the amount of its surplus revenues recognized by public sector entity in the amount not exceeding the amount specified markdown, with

enrolment exceeding the amount of capital surplus in the year (Table 2).

Table 2

Book entries that reflect revaluation of budget-funded entities' fixed assets previously written down

The content	Correspondence of accounts	
	Debit	Credit
1. Reflection revaluation (write up) of fixed assets in the amount of:		
depreciation adjustment	10 «Fixed assets»	1411 (1421) «Depreciation»
original value write up in the amount of surplus of residual value within the previous revaluation expenses	10 «Fixed assets»	7411 (7421) «Other income from exchange operations»
original value write up in the amount of surplus the fair value upon previous revaluation expenses	10 «Fixed assets»	5311 (5321) «Revaluation (write-down) of fixed assets»

If in past periods revaluation of fixed assets resulted in write up, the amount of current caused reduction is credited to capital surplus reduction, but not more than the amount of the surplus, with the inclusion of the difference in expenses of referenced period (Table 3).

Table 3

Book entries that reflect revaluation (write down) of budget-funded entities' fixed assets previously written up

The content	Correspondence of accounts	
	Debit	Credit
1. Reflection revaluation (write up) of fixed assets in the amount of:		
depreciation adjustment	1411 (1421) «Depreciation»	10 «Fixed assets»
original value write down in the amount reduction of the residual value of the previous revaluation	8411 (8421) «Other expenses for exchange operations»	10 «Fixed assets «
original value write down in the amount previous revaluation	5311 (5321) «Revaluation (write-down) of fixed assets»	10 «Fixed assets»

Amounts of excess previous write-ups of fixed assets over the amount of the previous write-downs of fixed asset residual value refer to the accumulated financial result of budget institutions with a simultaneous decrease in the capital surplus and in cases of liquidation of property reveal an excess of write-ups of a fixed asset over the amount of the previous write-downs.

NSA PS121 provides depreciation on tangible assets belonging to fixed assets. Therefore, after the revaluation, the budget-funded entity should set a new lifetime for each of fixed assets based on their technical condition and degree of deterioration. Further depreciation of revaluated fixed assets will be carried out based on a new service life.

Since the purpose of the initial accounting of fixed assets is the collection and processing of the facts of economic activities and their subsequent transformation into information that enables administrative staff to make decisions and avoid economic pitfalls and the content of the primary account is the primary observation of economic facts, measurements in natural and value terms, a recording media registration information – documents, data reassessment necessarily be reflected in primary documents and registers analytical accounting of fixed assets. In particular, changes to the original cost and the amount of depreciation are reflected the inventory cards of fixed assets, in the form approved by the Ministry of Finance of Ukraine N818 on 09/13/2016.

According to the Order of Drafting the Budget Reporting by Managers and Recipients of Budget Funds, Reporting by Funds of Obligatory State Social and Pension Insurance approved by the Ministry of Finance of Ukraine on 24.01.2012 № 44, increase (decrease) in value of fixed assets as a result of revaluation (of reduction) should be reflected:

– on line 370 «Capital surplus» of the form 1 «Balance Sheet»;

– on line 050 «Capital in surplus» (general fund) of the form N9d, № 9m «Statement of financial results»;

– on line 700 «Capital in surplus» (special fund) of the form N9d, № 9m «Statement of financial results»;

– on line 750 «Revaluated fixed assets (write-up)» of the form N5 «Statement of fixed assets»;

– on line 840 «Revaluated fixed assets (write-down)» of the form N5 «Statement of fixed assets»;

– The revaluation of fixed assets is carried on the annual balance sheet date. According to section 3 of NSA PS121 «Fixed Assets», revaluation of fixed assets of the group, objects, which are subjected to reassessment, in the future should be made with such regularity that their residual value of the annual reporting period would not significantly differ from the fair value. Thus, the frequency of revaluation depends on the frequency of fluctuations in the fair value of fixed assets. So information base for planning costs for the revaluation of the next year consists of forecasted inflation rates and price indices for real estate and vehicles. Since the cost of these assets is largely reacting to inflationary pressures in the economy, price monitoring and comparison of the carrying value of fixed assets to their market value allows management of the budgetary funds to argue decisions regarding the necessity of fixed assets revaluation

Conclusion. Proposed methodical approaches to the revaluation of residual value of fixed assets used by budget-funded entities can unify the appropriate accounting procedures and create a knowledge base for appropriate management decisions. The actual direction

of further research is monitoring the revaluation of fixed assets of budget-funded entities to the aggregation level of government to determine the effect on the change of the state budget of Ukraine.

REFERENCES:

1. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К.: Ника – Центр. – 2010. – 732 с

2. Воскало Н.М. Порівняльна характеристика національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору / Н.М. Воскало // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.4. – С. 258–263.

3. Гавриловський, О.С. Облік переоцінки основних засобів [Текст] / Олександр Степанович Гавриловський // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2014. – Том 15. – № 2. – С. 130–135.

4. Дорошенко О.О. Трансформація об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах у контексті модернізації обліку в державному секторі /. О. Дорошенко // Науковий журнал «Бізнес-інформ». – 2013. – № 2. – С. 209–211.

5. Кощинець, М.І. Зарубіжний досвід щодо реформування бухгалтерського обліку в державному секторі / М.І. Кощинець // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М.І. Звєрякова. – Одесса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 2. – № 57. – С. 71–78.

6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору: наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 № 11 / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=407392&cat_id=407391.

7. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua

8. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua

9. Яровенко Т.С., Гузенко Ю.А., Масіч Т.О. Бухгалтерський облік в державному секторі України: особливості та перспективи / Т.С. Яровенко, Ю.А. Гузенко, Т.О. Масіч // Економіка та суспільство. – 2016. – № 2. – С. 774–779.

REFERENCES:

1. Blank Y. A. Upravlenye aktyvamy / Y. A. Blank. – K. : Nyka – Tsentr, 2010. – 732 s

2. Voskalo N. M. Porivnialna kharakterystyka natsionalnykh i mizhnarodnykh standartiv bukhhalterskoho obliku dlia derzhavnoho sektoru / N. M. Voskalo // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2014. – Vyp. 24.4. – S. 258-263.

3. Havrylovskyi, O. S. Oblik pereotsinky osnovnykh zasobiv [Tekst] / Oleksandr Stepanovych Havrylovskyi // Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats, 2014. – Tom 15. – #2. – S. 130-135.

4. Doroshenko O.O. Transformatsiia obiektiv bukhhalterskoho obliku v biudzhetnykh ustanovakh u konteksti modernizatsii obliku v derzhavnomu sektori /. O. Doroshenko // Naukovyi zhurnal «Biznes-inform». – 2013. – #2. – S. 209-211.

5. Koshchynets, M. I. Zarubizhnyi dosvid shchodo reformuvannia bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori / M. I. Koshchynets // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: zb. nauk. prats; za red. M. I. Zvieriakova. – Odessa: Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. – 2015. – Vyp. 2. – # 57. – S. 71–78.

6. Metodychni rekomendatsii z bukhhalterskoho obliku osnovnykh zasobiv subiektiv derzhavnoho sektoru : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 23.01.2015 # 11 / [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu do materialiv: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=407392&cat_id=407391.

7. Pro zatverdzhennia Stratehii modernizatsii systemy bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori na 2007-2015 roky: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16.01. 2007 # 34 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon1.rada.gov.ua

8. Pro zatverdzhennia natsionalnykh polozhen (stan¬dartiv) bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 24.12.2010 # 1629. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon1.rada.gov.ua

9. Yarovenko T.S., Huzenko Yu.A., Masich T.O. Bukhhalterskyi oblik v derzhavnomu sektori Ukrainy:osoblyvosti ta perspektyvy / T.S. Yarovenko, Yu.A. Huzenko, T.O. Masich // Ekonomika ta suspilstvo. – 2016. – #2. – S. 774-779.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВНУТРІШНЬОГРУПОВИХ ОПЕРАЦІЙ У ГРУПІ ПІДПРИЄМСТВ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERNAL AUDIT OF INTERCOMPANY TRANSACTIONS IN A CORPORATE GROUP

УДК 657. 3

Солодка Н.В.
аспірантка
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті розглянуті проблеми розвитку внутрішнього аудиту в Україні та шляхи їх вирішення. На основі досліджень науково-практичних джерел запропоновано визначення місії внутрішнього аудиту внутрішньогрупових операція, а також окреслений ряд завдань аудиту внутрішньогрупових операцій.
Ключові слова: *внутрішній аудит, місія внутрішнього аудиту, внутрішньогрупові операції, група.*

В статье рассмотрены проблемы развития внутреннего аудита в Украине и пути их решения. На основе исследований научно-практической литературы предложено определение миссии внутреннего аудита внутригрупповых операций, а также ряд задач аудита внутригрупповых операций.
Ключевые слова: внутренний аудит, миссия внутреннего аудита, внутригрупповые операции, группа.

The article considers the problems of development of internal audit in Ukraine and ways of their solution. Based on the research of scientific and practical literature, we propose a definition of the internal audit mission of intra-group transactions and a number of audit tasks for intra-group transactions.
Keywords: *Internal audit, internal audit mission, intra-group transactions, group.*

Постановка проблеми. Незважаючи на численну кількість наукових праць з питань внутрішнього аудиту, варто зазначити, що більшість авторів розглядає внутрішній аудит лише з позицій широкого теоретичного розуміння, часто ототожнюючи завдання внутрішнього аудиту із завданнями зовнішнього аудиту чи внутрішнього контролю, а також приділяючи мало уваги проблемі інтеграції системи внутрішнього аудиту у групі підприємств. Також існує потреба у дослідженні питання формування внутрішнього аудиту внутрішньогрупових операцій, який забезпечує менеджмент групи інформацією про ефективність взаємодії учасників групи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань сутності, методики, функцій, завдань внутрішнього аудиту знайшли своє відображення у підручниках, монографіях, статтях та інших наукових працях таких вчених-економістів: Н.І. Дорош, Л.В. Гуцаленко, Т.О. Каменська, М.Р. Лучко, В.В. Немченко, А. Петрик, М.С. Пушкар, О.Ю. Редько, О.В. Сметанко, В.П. Хомутенко.

Постановка завдання. Метою дослідження є уточнення сутності внутрішнього аудиту, визначення місії та завдання внутрішнього аудиту внутрішньогрупових операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні досвід аудиту не перевищує 30 років, а розвиток внутрішнього аудиту знаходиться ще у зародковому стані. Внутрішній аудит з'явився, з нашої точки зору, як наслідок розриву різних рівнів управління: управління аудитом на рівні держави і управління аудитом на рівні компанії, відповідно виявилося, що корпоративне управління стало невід'ємною частиною аудиту. У розвитку внутрішнього аудиту в Україні існує ще декілька проблем, що характеризують стан даної сфери діяльності компаній.

Перша проблема – це проблема законодавчої бази. Одним із головних заходів, що дозволить усунути виниклі питання в теорії і практиці внутрішнього аудиту, є створення в Україні, окрім законодавства по зовнішньому аудиту, системи нормативного регулювання з внутрішнього аудиту. Більшість підприємств країни зобов'язані щорічно підтверджувати показники фінансової звітності. Мета зовнішнього аудиту – підтвердити даними бухгалтерського обліку фінансову звітність організації. Але при цьому зовнішній аудит не ставить перед собою завдання виявити недобросовісні цілі відповідальних за складання звітності, якщо всі правила бухгалтерського обліку застосовані правильно. Це завдання може вирішити тільки внутрішній аудит. Потреба у внутрішньому аудиті виникає у зв'язку з тим, що вище керівництво не займається повсякденним контролем діяльності організації і нижчих управлінських структур.

Друга проблема – це проблема методичного забезпечення внутрішнього аудиту. З нашої точки зору, у складі методичного забезпечення внутрішнього аудиту повинні бути представлені:

– аудиторські стандарти з різних перевірок внутрішнього аудиту;

– стандарти внутрішнього аудиту, що забезпечують дотримання вимог законодавства;

– стандарти внутрішнього аудиту щодо відповідності фактичної діяльності організації положеннями установчих документів;

– норми, правила, керівництва з процедур внутрішнього аудиту;

– методичні рекомендації щодо процесу внутрішнього аудиту та отримання аудиторських доказів;

– критерії визначення повноти інформаційного забезпечення за кожним видом внутрішнього аудиту;

– методичні рекомендації щодо використання нормативно-правових актів, запровадження і застосування внутрішньогосподарських регламентів;

– методичні рекомендації щодо реалізації результатів аудиторської перевірки внутрішнього аудиту та впровадження рішень і пропозицій керівництву організації;

– звіти внутрішніх аудиторів щодо проведених перевірок, консультаціях і виданих рекомендаціях.

Внутрішній аудит є складовою частиною загального аудиту, який організовують на економічному суб'єкті в інтересах власників. У вітчизняному законодавстві не затверджено визначення «внутрішнього аудиту». Спільні риси, які виділяються фахівцями, дозволяють констатувати, що внутрішній аудит – це незалежна діяльність всередині організації, спрямована на оцінку ефективності її роботи. Наведемо визначення, яке дає внутрішньому аудиту Інститут внутрішніх аудиторів: «*Внутрішній аудит – це незалежна, об'єктивна діяльність з надання впевненості та консультаційних послуг, що має приносити користь організації та покращувати її діяльність. Внутрішній аудит допомагає організації досягати поставлених цілей за допомогою системного, упорядкованого підходу до оцінки і підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю і корпоративного управління*» [7].

Метою внутрішнього аудиту, як випливає з визначення, є вдосконалення діяльності організації. Підкреслимо – не виявлення порушень і помилок для наступних висновків і покарання винних, не написання звітів на кілька десятків сторінок з сотнею важких у виконанні рекомендацій, а побачити і оцінити ризики, слабкі сторони в роботі групи та дати рекомендації, спрямовані на поліпшення і підвищення ефективності систем і процесів.

Мета внутрішнього аудиту, на думку деяких авторів, представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Визначення мети внутрішнього аудиту вітчизняними науковцями

Автор	Мета внутрішнього аудиту
Шостаківська Н.М.	удосконалення організації і управління виробництвом, виявлення й мобілізація резервів його росту, безпека бізнесу.
Кулаковська Л.П.	допомогти членам суб'єкта господарювання ефективно виконувати свої функції.
Маліков В. В.	ефективне використання наявних ресурсів підприємства; – забезпечення безперебійного та ефективного функціонування підприємства; – надання повної, правдивої, якісної та неупередженої інформації щодо діяльності підприємства його внутрішнім користувачам
Кудирко О. М.	сприяти ефективному виконанню завдань і цілей, задля яких функціонує підприємство.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [3, 5, 6, 8].

Як видно з табл. 1, основна мета внутрішнього аудиту – оперативно виявити поточні проблеми, знайти резерви підвищення ефективності діяльності, підвищити ефективність роботи співробітників і підприємства, а також захистити інтереси власників. Особливість внутрішнього аудиту в тому, що він здійснюється у момент здійснення і документального оформлення господарських операцій, що дозволяє своєчасно виявляти недоліки в роботі і застосувати відповідні заходи до їх попередження.

Аналіз наукових досліджень показав, що, незважаючи на численну кількість наукових праць з питань внутрішнього аудиту, варто відзначити, що більшість авторів розглядає внутрішній аудит лише з позицій широкого теоретичного розуміння, часто ототожнюючи завдання внутрішнього аудиту із завданнями зовнішнього аудиту чи внутрішнього контролю, а також приділяючи мало уваги проблемі інтеграції системи внутрішнього аудиту у групі підприємств. Тому варто продовжувати дослідження питання внутрішнього аудиту з точки зору формування та роботи системи внутрішнього аудиту у групі компаній.

Створення інтегрованої моделі внутрішнього аудиту передбачає використання елементів організаційного проектування, яке являє собою процес створення нової структури (служби внутрішнього аудиту у групі підприємств) і зв'язків усередині неї. Інтеграція передбачає взаємодію служб внутрішнього аудиту у кожній бізнес-одиниці зі службою внутрішнього аудиту материнської компанії, що працюють по єдиній методології, ґрунтуючись на загальних цілях, завдання та принципи функціонування групи. Особливістю групи компаній є наявність дочірніх компаній, які функціонують за принципом поділу (спеціалізації) у процесі створення готового продукту (виробничий, сервісний, комерційний блок і т.д.). Логічно, що між учасниками групи виникають господарські операції – внутрішньогрупові операції, при цьому здійснюються розрахунки. Контролюючою організацією усіх таких операцій виступає материнська компанія. Функції управління дочірніми компаніями у групі включають: облік, контроль, аналіз, планування і мотивацію. Найбільш складною є організація і реалізації функції обліку і контролю. На нашу думку, найбільш ефективною формою організації облікового процесу у групі компаній може бути визнана така, яка дозволяє вирішити проблему контролю над діяльністю дочірніх компаній і нівелювати певні труднощі, що виникають із-за територіальної роз'єднаності її бізнес-одиниць. Це пов'язано з додатковим документообігом; зниженням оперативності збору облікових даних; відсутністю ефективних автоматизованих засобів для їх збору.

І саме служба внутрішнього аудиту забезпечує керівництво групи необхідною інформацією для прийняття рішень щодо взаємодії учасників групи. Тобто мета і завдання внутрішнього аудиту внутрішньогрупових операцій полягає не лише у забезпе-

ченні контролю процесу бухгалтерського обліку чи підтвердження достовірності фінансової звітності.

У своєму дослідженні Т.О. Каменська провела опитування серед власників та керівників підприємств щодо функціональних завдань, які делегуються службам внутрішнього аудиту в сучасних умовах і у підсумку отримала такий результат: з усієї сукупності завдань внутрішніх аудиторів, частка завдань з перевірки бухгалтерського обліку становить 40%, виявлення фактів розкрадань активів та іншого шахрайства – 28%, інвентаризація активів – 22%. [2]. Що знову ж таки доводить факт того, що більшість як науковців, так і управлінців все ж таки доволі ототожнюють мету створення внутрішнього аудиту з метою відділу контролю чи зовнішнього аудиту.

Так Н.В. Гойло визначає мету внутрішнього аудиту стану внутрішньогрупових розрахунків, як підтвердження достовірності фінансової звітності в усіх суттєвих аспектах та відповідності вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів в частині внутрішньогрупових розрахунків підприємств, що входять до складу групи [1]. Тобто фактично мета внутрішнього аудиту відповідає меті аудиту фінансової звітності, лише у розрізі внутрішньо групових розрахунків. Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 200 «Ціль і основні принципи аудиту фінансової звітності» мета полягає у встановленні аудитором відповідності фінансової звітності у всіх суттєвих аспектах чинному законодавству, що регламентує порядок підготовки та подання фінансових звітів.

Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (МСПВУ) не визначають поняття мети внутрішнього аудиту, проте, у новій редакції 2017 року з'являється поняття місії внутрішнього аудиту, яке Інститут внутрішніх аудиторів трактує так: «*збільшувати та зберігати вартість організації шляхом надання ризик-орієнтованих й об'єктивних аудиторських послуг, консультацій та професійної думки*» [9].

Необхідно відзначити, що дочірні компанії при здійсненні внутрішньогрупових операцій переслідують різні цілі, а рішення щодо їх оптимізації для групи в цілому приймаються в умовах невизначеності. Завдання служби внутрішнього аудиту в даному випадку полягає не тільки у визначенні достовірності показників, відображених у бухгалтерській звітності дочірньої компанії, але і ступеня ефективності їх здійснення. Зрозуміло, що спочатку ми маємо уявлення лише про побажання сторін у частині їх доходів і витрат, а результативного їх значення заздалегідь не відомі.

На основі вище наведеного дослідження пропонуємо розглянути на запропоновані нами визначення місії внутрішнього аудиту внутрішньогрупових операцій та окреслення переліку завдань.

Місія внутрішнього аудиту внутрішньогрупових операцій – надання необхідної інформації про стан та перспективи здійснення внутрішньогрупових операції Раді директорів та виконавчому керівництву для допомоги у забезпеченні досягнення цілей компанії.

Завдання аудиту внутрішньогрупових операцій:

– перевірити договори, які формуються при внутрішньогрупових угодах на дотримання вимог нормативно-правових актів та внутрішньої політики компанії;

– визначити правильність відображення на рахунках бухгалтерського обліку, у внутрішній і фінансовій звітності оборотів та залишків із внутрішньогрупових операцій;

– перевірити правильність відображення залишків внутрішньогрупових розрахунків у фінансовій звітності учасників групи підприємств;

– оцінити якість роботи облікового персоналу щодо правильності ведення бухгалтерського обліку внутрішньогрупових операцій;

– наглядати за формуванням внутрішньогрупових націнок;

– розробити пропозиції щодо формування внутрішніх націнок, які б не порушували умов трансфертного ціноутворення і разом з тим забезпечували необхідний перерозподіл активів у середині групи;

– визначити ступінь реалізації матеріалів минулого внутрішнього аудиту стану внутрішньогрупових розрахунків у господарській діяльності учасників групи підприємств;

– підготувати та надати інформацію власникам про ефективність здійснення внутрішньогрупових розрахунків;

– розробити та надати рекомендації власникам щодо мінімізації витрат при здійсненні внутрішньогрупових розрахунків;

– розробити та надати план проведення і визначення доцільності наступних внутрішньогрупових операцій;

– оцінити усі ризики, які виникають, чи можуть виникнути при проведенні внутрішньогрупових операцій;

– оцінити вплив та вигоду здійснення внутрішньогрупових операцій як на діяльність окремого учасника групи, так і групи компаній в цілому.

Відповідно до вказаної загальної місії та переліку завдань під час здійснення внутрішнього аудиту внутрішньогрупових операцій перевіряється:

– повнота та своєчасність розрахунків з учасниками групи підприємств;

– наявність, правильність оформлення і дотримання умов договорів та інших документів, що визначають права та обов'язки сторін з постачання ТМЦ, виконання робіт (надання послуг) тощо;

– дотримання чинного законодавства, правомірність, доцільність та обґрунтованість управлінських рішень відповідних посадових осіб при здійсненні

розрахункових операцій з підприємствами, що входять до складу групи.

Таким чином, виконуючи окремі завдання внутрішнього аудиту внутрішньогрупових операцій, досягається не тільки місія внутрішнього аудиту, але й загальна мета управління в групі підприємств. Звичайно, набір завдань служби внутрішнього аудиту стосовно внутрішньогрупових операцій може змінюватися залежно від потреб власників для прийняття рішень відносно подальшої діяльності підприємств – учасників групи.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновані у статті шляхи усунення проблем розвитку внутрішнього аудиту, місія та завдання внутрішнього аудиту внутрішньогрупових операцій можуть служити підставою для удосконалення функціонування відділу внутрішнього аудиту у групах підприємств. Проте, незважаючи на проведене дослідження, існує потреба подальшого детального вивчення організації системи внутрішнього аудиту у контексті розвитку ризик-орієнтованого внутрішнього аудиту внутрішньогрупових операцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський облік і контроль стану внутрішньогрупових розрахунків на підприємствах: організація та методика: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Н.В. Гойло; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир. – 2014. – 20 с. – Режим доступу: http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1067/Goylo.pdf?sequence=1

2. Внутрішній аудит: методологія та організація: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.09 / Т.О. Каменська. – Київ: Б.в.. – 2011. – 40 с. – Режим доступу: http://194.44.12.92:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/706/%D0%9A%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0.PDF?sequence=1

3. Денисюк О.М., Кудирко О.М., Замчевська Н.В. Внутрішній аудит: навчальний посібник. – Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ. – 2012. – 256 с.

4. Дорош Н.І. Сутність та призначення внутрішнього аудиту / Н.І. Дорош // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 1 (35). – С. 41–46.

5. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. – 3- е вид. – К.: Каравела. – 2006. – 560 с. – Режим доступу: http://libfree.com/189575576-buhgalterskiy_oblik_ta_auditorganizatsiya_i_metodika_auditu__kulakovska_lp.html

6. Маліков В.В. Внутрішній аудит: аналіз проблематики та організація на підприємстві / В.В. Маліков // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 147–152. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_2_22

7. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту, розроблені Інститутом внутрішніх аудиторів 2013 р. – Режим доступу: https://global.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Standards.aspx

8. Шостаківська Н.М. Внутрішній аудит: Курс лекцій. – Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя. – 2016. – с. – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/17588/4/kurs_lekcij-Vnutrishnij_audyt.pdf

9. Офіційний сайт Інституту Внутрішніх Аудиторів – Режим доступу: https://www.iia.org.ua/?page_id=212

REFERENCES:

1. Bukhhalterskyi oblik i kontrol stanu vnutrishnohrupovykh rozrakhunkiv na pidpryiemstvakh: orhanizatsiia ta metodyka : avtoref. dys. kand. ekon. nauk : 08.00.09 / N. V. Hoilo; Zhytomyr. derzh. tekhnol. un-t. – Zhytomyr, 2014. – 20 c. – Rezhym dostupu: http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1067/Goylo.pdf?sequence=1

2. Vnutrishnii audyt: metodolohiia ta orhanizatsiia : avtoref. dys . d-ra ekon. nauk: 08.00.09 / T. O. Kamenska. – Kyiv : B.v., 2011. – 40 s. – Rezhym dostupu: http://194.44.12.92:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/706/%D0%9A%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0.PDF?sequence=1

3. Denysiuk O. M., Kudyrko O. M., Zamchevska N. V. Vnutrishnii audyt: navchalnyi posibnyk. – Vinnytsia: VTEI KNTEU, 2012. – 256 s.

4. Dorosh N. I. Sutnist ta pryznachennia vnutrishnoho audytu / N. I. Dorosh // Visnyk ZhDTU. – 2006. – # 1(35). – S. 41-46.

5. Kulakovska L. P., Picha Yu. V. Orhanizatsiia i metodyka audytu: Navch. posib. – 3- e vyd. – K.: Karavela; 2006. – 560 s. – Rezhym dostupu: http://libfree.com/189575576-buhgalterskiy_oblik_ta_auditorganizatsiya_i_metodika_auditu__kulakovska_lp.html

6. Malikov V. V. Vnutrishnii audyt: analiz problematyky ta orhanizatsiia na pidpryiemstvi / V. V. Malikov // Problemy ekonomiky. – 2015. – # 2. – S. 147-152. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_2_22

7. Mizhnarodni standarty profesiinoi praktyky vnutrishnoho audytu, rozrobleni Instytutom vnutrishnikh audytoriv 2013 r. – Rezhym dostupu: https://global.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Standards.aspx

8. Shostakivska N.M. Vnutrishnii audyt : Kurs lektsii. – Ternopil: TNTU imeni Ivana Puliuia, 2016. – Rezhym dostupu: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/17588/4/kurs_lekcij-Vnutrishnij_audyt.pdf

9. Ofitsiinyi sait Instytutu Vnutrishnikh Audytoriv – Rezhym dostupu: https://www.iia.org.ua/?page_id=212

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК

THE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT SYSTEM'S OPTIMIZATION MODEL

УДК 330.43

Афанасьєв К.М.
к.е.н., доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київський національний торговельно-економічний університет

Стаття присвячена питанням розробки оптимізаційної моделі системи управління ланцюгами поставок. У публікації розглядається постановка задачі оптимізації системи управління ланцюгами поставок та описується економіко-математична модель системи управління ланцюгами поставок, яка враховує рівень інтеграції учасників системи.

Ключові слова: *система управління ланцюгами поставок, оптимізація, економіко-математична модель, ланцюг поставок, мінімізація витрат.*

Статья посвящена вопросам разработки оптимизационной модели системы управления цепями поставок. В публикации рассматривается постановка задачи оптимизации системы управления цепями поставок и описывается экономико-математическая модель системы управления цепями поставок, котрая учитывает уровень интеграции участников системы.

Ключевые слова: *система управления цепями поставок, оптимизация, экономико-математическая модель, цепь поставок, минимизация расходов.*

This article is devoted to development of optimization model of supply chain management system. In this publication the task of optimization of supply chain management system was examined and economic-mathematical model of supply chain management system, that takes into account the level of integration of systems participants, was described.

Keywords: *supply chain management system, optimization, economic-mathematical model, supply chain, cost minimization.*

Постановка проблеми. В умовах ускладнення господарської діяльності та поєднання процесів глобалізації бізнесу з позиціонуванням на різних сегментах ринку постійно підвищуються вимоги з боку підприємств до результативності систем управління ланцюгами поставок (далі – СУЛП).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та практики оптимізації систем управління ланцюгами поставок досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: Казарська Н.І., Ленчинський І.Ю., Лебедєва С.Н., Абрютіна М.С., Баллоу Р.Н., Бауерсокс Д. Дж., Джонсон Д., Зеваков А.М., Клосс Д. Дж., Лубенцова В.С. [1], Кристофер Мартін і Пек Хелен [2], Толуєв Ю.І. і Планковський С.І. [3], Ганеш К., Ленні Кох С.С., Саксена А., Раджеш р. [4] та інші.

Разом з тим, слід відзначити, що більшість досліджень у цій сфері охоплюють фіксовані структури ланцюгів поставок у межах управління ланцюгами поставок. Питання оптимізації систем управління ланцюгами поставок з урахуванням рівня розвитку ланцюга поставок та його складових частин на підприємствах у повній мірі не досліджені.

Постановка завдання. З метою більш якісного вивчення та оптимізації СУЛП необхідно розширити концепцію управління ланцюгами поставок та використати один з підходів до вдосконалення системи управління ланцюгами поставок – математичне моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми ефективності логістичної діяльності набувають особливої актуальності в умовах європейської інтеграції України та виходу на ринки розвинених європейських країн. Організація взаємозв'язків між підприємствами і забезпечення клієнтоорієнтованості сучасного бізнесу не можливі без ефективного функціонування ланцюгів поставок.

На нашу думку, система управління ланцюгами поставок – це система стратегічного управління й координації бізнес-функцій всередині підприємств та між компаніями-партнерами всередині ланцюга поставок з метою підвищення довгострокової результативності кожної компанії та системи управління ланцюгами поставок у цілому. Ланцюг поставок СУЛП – це мережева структура, яка включає підприємства роздрібної торгівлі, постачальників та споживачів з широкою географією виробничих, складських та транспортних потужностей, а також чисельних посередників – дистриб'юторів та оптових компаній. Узагальнена схема ланцюга поставок відображена на рис. 1.

Кількість учасників у ланцюгу поставок у СУЛП та межі системи визначаються мірою інформаційно-технологічної інтеграції усіх учасників ланцюга.

Вирішити задачу оптимізації руху матеріальних потоків у межах системи управління ланцюгами поставок можна за допомогою економіко-математичної моделі. Для побудови економіко-математичної моделі СУЛП необхідна початкова інформація. Слід відзначити, що від її змісту та повноти залежить можливість побудови моделі та міра її адекватності.

Рис. 1. Узагальнена схема ланцюга поставок

Задача оптимізації СУЛП може бути представлена в наступному вигляді:

задана сукупність виробників продукції у вигляді фіксованої множини елементів;

– задана сукупність дистриб'юторів продукції у вигляді фіксованої множини елементів;

– задана сукупність оптових компаній продукції у вигляді фіксованої множини елементів;

– задана сукупність підприємств роздрібної торгівлі у вигляді фіксованої множини елементів;

– задано попит на продукцію;

– відомі потужності виробників;

– відомі розміри складських приміщень дистриб'юторів, оптових компаній, підприємств роздрібної торгівлі;

– відомі транспортні витрати на ділянках по всьому ланцюгу поставок СУЛП;

– прийнято до уваги рівень інтеграції учасників ланцюга СУЛП;

– необхідно забезпечити задоволення попиту на готову продукцію та визначити обсяги виробництва цієї продукції, кількість готової продукції, яка транспортується від виробників до дистриб'юторів, від дистриб'юторів до оптових компаній, від оптових компаній до підприємств роздрібної торгівлі таким чином, щоб сумарні витрати в ланцюгу поставок СУЛП були мінімальними.

Розробка економіко-математичної моделі, як і будь-якої довільної моделі, представляє собою пошук формалізованого опису, який принципово неможливий без змістовних припущень. У даному випадку можемо сформулювати наступні припущення:

Щоденний попит клієнтів є детермінованим, дефіцит товарів не допускається.

Транспортні витрати на одиницю товару від кожного виробника до всіх дистриб'юторів, від кожного дистриб'ютора до всіх оптових компаній, від оптових компаній до підприємств роздрібної торгівлі залишаються постійними на всі періоди часу.

Витрати на зберігання одиниці запасу готового товару за одиницю часу для кожного виробника, кожного дистриб'ютора, кожної оптової компанії залишаються постійними на протязі періоду моделювання.

З метою формування обмежень та цільової функції сформульованої задачі оптимізації СУЛП уведемо наступні позначення:

– j – індекс виробників, j є J;

– k – індекс дистриб'юторів, k є K;

– l – індекс оптових компаній, l є L;

– m – індекс підприємств роздрібної торгівлі, m є M;

– p – індекс готової продукції, p є P;

– t – індекс періоду часу, t є T.

Використовуючи введені позначення, запишемо цільову функцію економіко-математичної моделі СУЛП:

Мінімізувати

$$Y = YPD + YDW + YWR + YIP + YID + YIW + YIR, \quad (1)$$

де: Y – загальні витрати системи управління ланцюгами поставок.

Витратні компоненти цільової функції можуть бути розраховані за допомогою наступних співвідношень:

$$YPD = \sum_j \sum_k \sum_p \sum_t (Q2_{jkpt} * TPD_{jkpt}), \quad (2)$$

де: YPD – загальні транспортні витрати на перевезення товару від виробників до дистриб'юторів; $Q2_{jkpt}$ – кількість p-ої готової продукції, яка транспортується від j–го виробника до k-го дистриб'ютора в момент часу t; TPD_{jkpt} – транспортні витрати на перевезення одиниці p–го товару від j – виробника до k -го дистриб'ютора в одиницю часу t.

$$YDW = \sum_k \sum_l \sum_p \sum_t (Q3_{klpt} * TDW_{klpt}), \quad (3)$$

де: YDW – загальні транспортні витрати на перевезення товару від дистриб'юторів до оптових компаній; $Q3_{klpt}$ – кількість p-ої готової продукції, яка транспортується від k-го дистриб'ютора до l-ої оптової компанії в момент часу t; – TDW_{klpt} – транспортні витрати на перевезення одиниці p–го товару від k -го дистриб'ютора до l-ої оптової компанії в одиницю часу t.

$$YWR = \sum_l \sum_m \sum_p \sum_t \left(Q4_{lmpt} * TWR_{lmpt}\right), \quad (4)$$

де: YWR – загальні транспортні витрати на перевезення товару від оптових компаній до підприємств роздрібної торгівлі; $Q4_{lmpt}$ – кількість p-ої готової продукції, яка транспортується від l-ої оптової компанії до m-ого підприємства роздрібної торгівлі в момент часу t; TWR_{lmpt} – транспортні витрати на перевезення одиниці p–го товару від l-ої оптової компанії для m-ого підприємства роздрібної торгівлі в одиницю часу t.

$$YIP = \sum_j \sum_p \sum_t (IVP_{jpt} * ICP_{jpt}), \quad (5)$$

де: *YIP* – загальні витрати на зберігання запасів готової продукції (надалі – ГП) у виробників; – ICP_{jpt} – витрати на зберігання одиниці p-ої готової продукції

р у j-го виробника протягом періоду часу t; IVP_{jpt} – запаси р-ої готової продукції у j-го виробника протягом періоду часу t,

де: $IVP_{jpt} = IVP_{jp(t-1)} + Q1_{jpt} –, j \in J, t \in T, p \in P$.

$Q1_{jpt}$ – кількість виробленої р-ої готової продукції у j-го виробника протягом періоду часу t;

$Q2_{jkpt}$ – кількість р-ої готової продукції, яка транспортується від j–го заводу до k-го дистриб'ютора в момент часу t.

$$\text{YID} = \sum_k \sum_p \sum_t (IVD_{kpt} * DIC_{kpt}), \quad (6)$$

де: YID – загальні витрати на зберігання запасів ГП у дистриб'юторів; DIC_{kpt} – витрати на зберігання одиниці р-ої готової продукції у k -го дистриб'ютора протягом періоду часу t; IVD_{kpt} – кінцеві запаси р-ої готової продукції у k -го дистриб'ютора протягом періоду часу t,

де: $IVD_{kpt} = IVD_{kp(t-1)} + –$, k є K, t є T; $Q2_{jkpt}$ – кількість р-ої готової продукції, яка транспортується від j–го заводу до k-го дистриб'ютора в момент часу t; $Q3_{klpt_}$ кількість р-ої готової продукції, яка транспортується від k-го дистриб'ютора до l-ої оптової компанії в момент часу t; $Q4_{lmpt}$ – кількість р-ої готової продукції, яка транспортується від l-ої оптової компанії до m-ого підприємства роздрібної торгівлі в момент часу t.

$$\text{YIW} = \sum_l \sum_p \sum_t (IVW_{kpt} * WIC_{kpt}), \quad (7)$$

де: YIW – загальні витрати на зберігання запасів ГП в оптових компаніях; IVW_{lpt} – кінцеві запаси р-ої готової продукції р в l-ій оптовій компанії протягом періоду часу t,

де: $IVW_{lpt} = IVW_{lp(t-1)} + –$, l є L, t є T, p є P; $Q3_{klpt}$ – кількість р-ої готової продукції, яка транспортується від k-го дистриб'ютора до l-ої оптової компанії в момент часу t; $Q4_{lmpt}$ – кількість р-ої готової продукції, яка транспортується від l-ої оптової компанії до m-ого підприємства роздрібної торгівлі в момент часу t; WIC_{lpt} – витрати на зберігання одиниці р-ої готової продукції у l-ої оптової компанії протягом періоду часу t.

$$\text{YIR} = \sum_m \sum_p \sum_t (VRI_{mpt} * RIC_{mpt}), \quad (8)$$

де: VRI_{mpt} – кінцеві запаси готової продукції р у m -тому підприємстві роздрібної торгівлі протягом періоду часу t, де $VRI_{mpt} = VRI_{mp(t-1)} + – DR_{mpt}$, l є L, m є M,, t є T, p є P.

RIC_{mpt} – витрати на зберігання одиниці р-ої готової продукції на m -тому підприємстві роздрібної торгівлі протягом періоду часу t.

Сформулюємо обмеження моделі СУЛП:

1. Кількість всієї готової продукції, яка виробляється у j-го виробника, повинна бути менша або рівна місткості складу готової продукції j-го виробника;

$$\sum_p \sum_t Q1_{jpt} \le \text{AVP}_\text{j}, \text{ для всіх j} \in \text{J}, \quad (9)$$

де: AVP_j – місткість складу готової продукції у j-го виробника; $Q1_{jpt}$ – кількість виробленої р-ої готової продукції у j-го виробника протягом періоду часу t.

Кількість готової продукції, що транспортується від виробників до дистриб'ютора, повинна бути менша або рівна місткості складу готової продукції k-го дистриб'ютора:

$$\sum_j \sum_p \sum_t Q2_{jkpt} \le \text{AVD}_\text{k}, \text{ для всіх k} \in \text{K}, \quad (10)$$

де: AVD_k – місткість складу готової продукції у k -го дистриб'ютора; $Q2_{jkpt}$ – кількість р-ої готової продукції, яка транспортується від j–го виробника до k-го дистриб'ютора в момент часу t.

Кількість готової продукції, що транспортується від всіх дистриб'юторів до l- тої оптової компанії, повинна бути менша або рівна місткості складу l- тої оптової компанії:

$$\sum_k \sum_p \sum_t Q3_{klpt} \le \text{AVW}_\text{l}, \text{ для всіх l} \in \text{L}, \quad (11)$$

де: AVW_l – місткість складу готової продукції у l-ої оптової компанії; $Q3_{klpt}$ – кількість р-ої готової продукції, яка транспортується від k-го дистриб'ютора до l-ої оптової компанії в момент часу t.

Кількість р-ої готової продукції, що транспортується від всіх оптових компаній, повинна бути менша або рівна місткості складу m-го підприємства роздрібної торгівлі:

$$\sum_l \sum_p \sum_t Q4_{lmpt} \le \text{AVR}_\text{m}, \text{ для всіх m} \in \text{M}, \quad (12)$$

AVR_m – місткість складу готової продукції у m –го підприємства роздрібної торгівлі; $Q4_{lmpt}$ – кількість р-ої готової продукції, яка транспортується від k-го дистриб'ютора до l-ої оптової компанії в момент часу t.

Кінцевий попит на продукцію підприємств роздрібної торгівлі повинен бути менший або рівний загальній виробничій потужності виробників:

$$\sum_j \sum_p \sum_t Q1_{jpt} \ge \sum_m \sum_p \sum_t DR_{mpt}, \quad \text{для всіх m} \in \text{M}, \quad (13)$$

де: DR_{mpt} – попит на р-ту готову продукцію m-го підприємства роздрібної торгівлі в момент часу t; $Q1_{jpt}$ – кількість виробленої р-ої готової продукції у j-го виробника протягом періоду часу t.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблена економіко-математична модель може бути легко адаптована кожним підприємством, що знаходиться на певному рівні інтеграції з партнерами в системі управління ланцюгами поставок. Така модель є інструментом прогнозування росту ефективності від інтеграції матеріальних та інформаційних потоків для всіх учасників ланцюга та дає можливість збільшувати результативність роботи підприємств шляхом моделювання та реалізації різних етапів розвитку їх системи управління ланцюгами поставок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лубенцова В.С. Математические модели и методы в логистике: учеб. пособ./Под ред. В.П. Радченко. – Самара: СГТУ. – 2008. – 157 с.

2. Мартин Кристофер, Хелен Пэк. Маркетинговая логистика / Мартин Кристофер, Хелен Пэк: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Технологии». – 2005. – 200 с.

3. Толуев Ю.И., Планковский С.И. Моделирование и симуляция логистических систем: курс лекций для высших технических учебных заведений/ Ю.И. Толуев, С.И. Планковский. – К.: «Миллениум». – 2009. – 85 с.

4. K. Ganesh, S.C. Lenny Koh, A. Saxena, R. Rajesh, Logistics Design and Modelling – A Simulation Perspective, Logistics and Supply Chain Management (LSCM) Research Group, University of Sheffield. – 2011. – 28 p.

REFERENCES:

1. Lubentsova V.S. Matematycheskye modely y metod y v lohystyke: ucheb. posob. / Pod red. V. P. Radchenko. – Samara: SHTU, 2008.-157 s.

2. Martyn Krystofer, Khelen Pek. Marketynhovaia lohystyka / Martyn Krystofer, Khelen Pek: per. s anhl. – M.: Yzdatelskyi dom «Tekhnolohyy», 2005. – 200 s.

3. Toluev Yu.Y., Plankovskyi S.Y. Modelyrovanye y symuliatsyia lohystycheskykh system: kurs lektsyi dlia v ysshykh tekhnycheskykh uchebn ykh zavedenyi/ Yu.Y.Toluev, S.Y. Plankovskyi. – K.: «Myllenyum», 2009. – 85 s.

4. K. Ganesh, S.C. Lenny Koh, A. Saxena, R. Rajesh, Logistics Design and Modelling – A Simulation Perspective, Logistics and Supply Chain Management (LSCM) Research Group, University of Sheffield, 2011 – 28 p.

ХАОС НА РЫНКЕ ТРУДА
CHAOS IN THE LABOR MARKET

УДК 313.42

Воронин А.В.
к.т.н., доцент кафедры высшей математики и экономико-математических методов
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца
Гунько О.В.
к.ф-м.н., доцент каф. высшей математики и экономико-математических методов
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца

В настоящей работе предложена математическая модель рынка труда с учетом специальных свойств функций спроса и предложения на рынке труда. Актуальность данного исследования обусловлена проблематикой предсказания динамической эволюции в нелинейных дискретных моделях. Данные матема-тические модели описывают функционирование рыночного взаимодействия в разнородных системах экономической природы, сопряжённые с многообразием поведения траекторий исследуемых объектов, включая различные бифуркации и хаос. В отличие от известных методов в эконометрики, в данной работе получили дальнейшее развитие подходы, ориентированные на качественный анализ временных изменений в подобного рода средах и структурах. С позиций парадигмы равновесия использованы методы сравнительной статики и динамики, определяющие условия достижения равновесия с установлением характера устойчивости.
Ключевые слова: *цена, рынок труда, заработная плата, дискретная динамика, нелинейная система, эффект последействия, бифуркации удвоения периода, хаос.*

У даній роботі запропонована математична модель ринку праці з урахуванням спеціальних властивостей функцій попиту і пропозиції на ринку праці. Актуальність даного дослідження обумовлена проблематикою передбачення динамічної еволюції в нелінійних дискретних моделях. Дані математичні моделі описують функціонування ринкової взаємодії в різнорідних системах економічної природи, зв'язані з різноманіттям поведінки траєкторій досліджуваних об'єктів, включаючи різні біфуркації і хаос. На відміну від відомих методів в econometriці, в даній роботі отримали подальший розвиток підходи, орієнтовані на якісний аналіз тимчасових змін у подібного роду середовищах і структурах. З позицій парадигми рівноваги використані методи порівняльної статики і динаміки, що визначають умови досягнення рівноваги з встановленням характеру стійкості.
Ключові слова: *ціна, ринок праці, заробітна плата, дискретна динаміка, нелінійна система, ефект післядії, біфуркації подвоєння періоду, хаос.*

In this paper, we propose a mathematical model of the labor market, taking into account the special properties of the supply and demand functions in the labor market. The relevance of this study is due to the problems of predicting dynamic evolution in nonlinear discrete models. These mathematical models describe the functioning of market interaction in heterogeneous systems of economic nature, coupled with a variety of behavior of the trajectories of the studied objects, including various bifurcations and chaos. Unlike well-known methods in eco-metrics, in this work the approaches oriented on qualitative analysis of temporal changes in such environments and structures have been further developed. From the standpoint of the paradigm of equilibrium, the methods of comparative statics and dynamics that determine the conditions for achieving equilibrium with the establishment of a character of stability are used.
Keywords: *price, labor market, wages, discrete dynamics, nonlinear system, aftereffect effect, period doubling bifurcations.*

Постановка проблемы. Проблема прогнозирования динамической эволюции в дискретных моделях, описывающих механизмы рыночного взаимодействия в различных экономических системах, сопряжена со сложным поведением траекторий исследуемых объектов, включая такие явления как разного рода бифуркации и хаос. Вышеуказанные явления характерны для существенно нелинейных динамических систем, что, соответственно, делает невозможным применение традиционной методологии эконометрики и требует иных подходов для качественного прогнозирования временных изменений в подобного рода структурах.

Анализ последних исследований и публикаций. В настоящее время до-стижение экономической теории базируется на парадигме равновесия, то есть на изучении состояний равновесия рыночных объектов в предположении их существования. При этом предметно разработаны методы, устанавливающие условия достижения равновесий с соответствующим анализом их устойчивости. [1,2]

Постановка задачи. В качестве примера [1] рассмотрим достаточно общую характерную ситуацию на рынке труда, проиллюстрированную с помощью рис. 1.

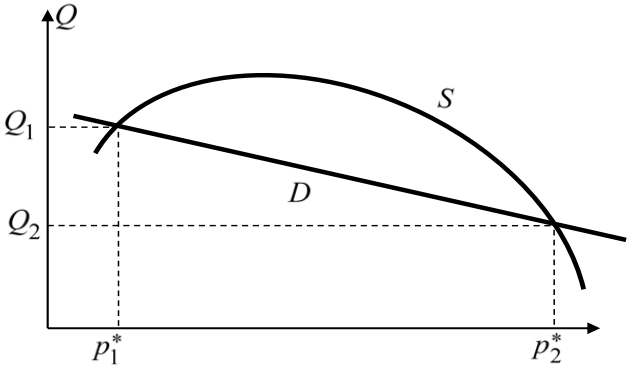

Рис. 1. Спрос и предложение на рынке труда

Из геометрических представлений, очевидно, что график функции предложения $S = S(p)$ непрерывно меняет свой наклон в зависимости от цены p (в нашем случае уровня заработной платы). На первом этапе рост заработной платы инициирует увеличение объема предложения труда (возрастает коли-чество желающих работать, нарастает интенсивность труда). Имеет место демонстрация так

называемого «эффекта замещения», объясняющая логику поведения работников на рынке труда: чем выше цена труда, тем выгоднее его продавать, уменьшая зависимость от иных источников дохода. Линия предложения *S*, после перехода через свой максимум, меняет свой наклон в другую сторону. Наблюдается плавное снижение объема предложения труда при неуклонном росте его цены, что можно пояснить с помощью «эффекта дохода». Суть этого явления состоит в том, что доход, получаемый работником, превышает сумму, необходимую для первичных жизненных потребностей. По поводу линий спроса *D = D(p)* следует заметить, что она имеет «естест-венный» отрицательный наклон, что, в свою очередь, дает две точки пересе-чения кривой *S* и прямой *D*. В результате получим две равновесные цены p_1, p_2, и два равновесных количества $Q_1 = D(p_1) = S(p_1)$ и $Q_2 = D(p_2) = S(p_2)$.

Изложение основного материала исследования. Исходя из описания взаимного расположения линий спроса и предложения согласно рис. 1 имеет смысл представить явные аналитические выражения для *D(p)* и *S(p)* в следующем виде

$$D(p) = d_0 - d_1 p, \quad S(p) = -S_0 + S_1 p - S_2 p^2,$$

где постоянные d_0, d_1, S_0, S_1, S_2 – положительные числа.

Факт существования положений равновесия обусловлен выполнением условия равновесия спроса и предложения. Иначе говоря, из *D(p) = S(p)* следует, что точки равновесия по переменной определяются квадратным уравнением

$$S_2 p^2 - (S_1 + d_1)p + S_0 + d_0 = 0$$

с очевидным решением:

$$p_{1,2} = \frac{(S_1 + d_1) \pm \sqrt{(d_1 + S_1)^2 - 4S_2(S_0 + d_0)}}{2S_2}$$

при условии положительности подкоренного выражения. Для определенности, положим $p_2 > p_1$. Случай нулевого и отрицательного дискриминантов в настоя-щей работе не будут рассматриваться [2].

Далее следует совершить переход от статической модели к динамической путем введения соответствующих запаздываний, либо на стороне спроса, либо на стороне предложения. Вначале мы предположим, как более простую, гипотезу о наличии одношагового запаздывания на стороне предложения. Будем полагать время дискретной величиной *n* = 0,1,2,... . Величину запаздывания, не нарушая общности, считаем равной единице. Формализация выше приведенных рассуждений даёт:

$$D(p_n) = S(p_{n-1})$$

Подставляя сюда явные выражения для функций спроса и предложения и выполнив элементарные преобразования, получим:

$$p_{n+1} = \frac{S_2}{d_1} p_n^2 - \left(\frac{S_1}{d_1}\right) p_n + (S_0 + d_0) \qquad (1)$$

Очевидно, что уравнение (1) имеет два положения равновесия p_1 и p_2, вычисленные нами ранее.

В разностном уравнении (1) содержится избыточное число параметров, что существенно затрудняет анализ его поведенческих свойств.

Замена переменной $x_n = \frac{2S_2 p_n - S_1}{2d_1}$ трансформирует (1) к виду:

$$x_{n+1} = x_n^2 + \frac{1 - R^2}{4}, \qquad (2)$$

где $R = \sqrt{\left(\frac{S_1}{d_1} + 1\right)^2 - \frac{4S_2(S_0 + d_0)}{d_1^2}} > 0.$

Разностное уравнение (2) обладает двумя неподвижными точками (положениями равновесия):

$$x_1^* = \frac{1 - R}{2}, \ldots x_2^* = \frac{1 + R}{2},$$

При этом очевидно, что $-x_2^* < x_1^* < x_2^*$.

Для дискретной динамической системы, описываемой уравнением (2), существует достаточно простой способ определения, является ли неподвижная точка устойчивой (притягивающей) или неустойчивой (отталкивающей), состоящий в проверке условия $\left|2x_{1,2}^*\right| < 1$. Так для неподвижной точки x_1^* условие устойчивости состоит в выполнении условия $\left|x_1^*\right| < \frac{1}{2}$, что имеет место при $0 < R < 2$. Очевидно, что другое положение равновесия всегда неустойчиво при любом допустимом значении $R = x_2^* - x_1^*$. Отсюда следует геометрический смысл величины *R* как расстояние между двумя неподвижными точками.

По мере того, как *R* возрастает и становится больше 2, положение равновесия x_1^* становится отталкивающим. В то же время, функция $f^{(2)} = f(f(x))$ доставляет пару притягивающих неподвижных точек, которые приводят к появлению цикла с периодом 2 для *f(x)*. В подобной ситуации принято утверждать, что уравнение (2) претерпевает бифуркацию удвоения периода, когда *R* проходит через значение 2. Следующая бифуркация удвоения периода возникает при $R = \sqrt{6}$. Когда становится больше этого значения, траектории начинают притягиваться циклом периода 4. По мере того, как значение *R* далее увеличивается, будут последовательно встречаться притягивающие периодические орбиты длины и т.д. Данное явление в динамике отображений называется получением хаоса с помощью удвоения периода [3].

Если обозначить через $R_0 = 2, R_1 = \sqrt{6}, \ldots, R_n$ точки бифуркации удвоения периода, то есть те точки R_n, в которых итерирование *f(x)* сменяет притягивающую орбиту периода 2^{n+1}, то в результате

последовательных вычислений будет найдено некоторое предельное значение $R_\infty \approx 2{,}57$, называемое точкой Фейгенбаума [3]. В промежутке между $R = 0$ и R_∞ удвоение периода происходит по мере того, как R стремится к R_∞. Другой участок, где R больше R_∞, называется областью хаоса.

Здесь следует отметить, что траектории для начальных условий $x_0 > x_2^*$ и $x_0 < -x_2^*$ не представляют интереса, так как для этих случаев они неограниченно возрастают. Поэтому путем элементарных рассуждений нетрудно получить, что величина R должна находиться в пределах $0 \le R \le 3$.

Крайний случай $R = 3$ заслуживает отдельного рассмотрения. Уравнение (2) в этом случае примет вид

$$x_{n+1} = x_n^2 - 2 \qquad (3)$$

Попытаемся для разностного уравнения (3) найти аналитическое решение в зависимости от значения n и начального условия x_0.

Пусть $x_n = 2\cos(A_n)$. В результате подстановки в (3) имеем:

$$\cos(A_{n+1}) = 2\cos^2(A_n) - 1 \qquad (4)$$

Из (4) с помощью известного тригонометрического тождества получаем

$$A_{n+1} = 2A_n,$$

или $$A_n = 2^n A_0,\ A_0 = \arccos\left(\frac{x_0}{2}\right).$$

Отсюда следует, что

$$x_n = 2\cos\left(2^n \arccos\left(\frac{x_0}{2}\right)\right) \qquad (5)$$

Так как, то формулу (5) можно представить в виде соответствующего полинома Чебышева

$$T_{2^n}\left(\frac{x_0}{2}\right) = \left(\frac{x_0 - \sqrt{x_0^2 - 4}}{2}\right)^{2^n} + \left(\frac{x_0 + \sqrt{x_0^2 - 4}}{2}\right) \qquad (6)$$

Уравнение (3) имеет неподвижные точки В табл. 1 представлены переходные процессы для нескольких первых значений при различных начальных условиях. Результаты получены при помощи формул (5).

Как видно из таблицы 1, при разных начальных условиях x_0 за несколько итераций попеременно достигаются неподвижные точки x_1^* или x_2^*. Данное хаотическое поведение принято называть «перемешивающим слоем».

Таблица 1

Динамика «перемешивающего слоя»

x_0 \ n	1	2	3	4	5	6	7	8
0	-2	2	2	2	2	2	2	2
1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
	0	-2	2	2	2	2	2	2
	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1

Известно, что в хаотическом режиме, то есть, когда $2{,}57 \le R \le 3$ могут наблюдаться также и нечетные циклы, например, периода 3. Для нас важным является то, что в данном интервале для R многообразие траекторий необычайно богато и, с формальной точки зрения, считается эргодическим.

Данные таблицы 1 убедительно показывают, что рассмотренный нами вид «хаоса» обладает свойством непредсказуемости. Эту особенность называют существенной зависимостью от начальных условий. Разумеется, она не тождественна традиционному случайному поведению в рамках парадигмы математической статистики (в силу того, что исходная система (2) является полностью детерминированной). Всё это означает, в свою очередь, что незначительные ошибки в начальных данных могут привести к существенным искажениям на выходе динамической системы непредсказуемым образом, если па-раметры исследуемого объекта соответствуют хаотическому режиму.

В качестве альтернативы гипотезе одношагового запаздывания предложения по отношению к спросу рассмотрим ситуацию, при которой функция спроса в текущий момент времени определяется с учетом предложения, распределённого по всем предыдущим временным шагам. Формализация данного предположения может быть представлена в следующем виде

$$D(p_n) = \sum_{k=0}^{n-1} F(n-1,k) S(p_k), \qquad (6)$$

где $D(p)$ и $S(p)$ определены ранее, $F(n-1,k)$ – весовые коэффициенты, определяющие вклад в суммарное предложение каждого предыдущего момента вре-мени. Можно утверждать, что $F(n-1,k)$ являются своеобразной «динамической памятью» о прошлом и характеризуют так называемый «эффект последействия». Далее мы конкретизируем явный вид $F(n-1,k)$, например, как убывающую геометрическую прогрессию, то есть

$$F(n-1,k) = (1-a)a^{n-k-1}, \qquad 0 < a < 1.$$

В таком случае (6) получит представление

$$D(p_n) = \sum_{k=0}^{n-1} (1-a)a^{n-k-1} S(p_k), \qquad (7)$$

Путем элементарных преобразований соотношение (7) преобразуется к виду

$$D(p_n) = aD(p_{n-1}) + (1-a)S(p_{n-1}), \qquad (8)$$

Очевидно, что при любом значении a уравнение для равновесных положений является таким же как и в предыдущей модели одношагового запаздывания. Подставим в (8) выражения для $D(p)$ и $S(p)$ и получим:

$$p_n = \frac{(1-a)S_2}{d_1} p_{n-1}^2 + \left(a - \frac{(1-a)S_1}{d_1} \right) p_{n-1} + \quad (9)$$

$$+ \frac{(1-a)(S_0 + d_0)}{d_1}$$

С помощью замены переменной

$$p_n = \frac{y_n - \frac{1}{2}\left(a - \frac{(1-a)S_1}{d_1} \right)}{\frac{(1-a)S_2}{d_1}}$$

разностное уравнение (9) примет следующую компактную форму

$$y_n = y_{n-1}^2 + \frac{1-L^2}{4}, \quad (10)$$

где

$$L^2 = (1-a)^2 \left[\left(\frac{S_1}{d_1} + 1 \right)^2 - \frac{4S_2(S_0 + d_0)}{d_1^2} \right] \quad (11)$$

Из (11) очевидным образом вытекает, что $L^2 = (1 - a)^2 R^2$ или $L = (1 - a) R$. При $a = 0$ достигается равенство $L = R$. Отсюда можно сделать вывод, что анализ поведенческих свойств нелинейного разностного уравнения (10) совпадает с аналогичным исследованием для уравнения (2) с точностью до постоянного множителя.

Для интерпретации полученных результатов в терминах базовой матема-тической модели (1) исследуемого экономического объекта (рынка труда) следует определить содержательную природу бифуркационного параметра R. Вычислим эластичности функций спроса и предложения по цене:

$$\eta_D(p) = D'(p) = -d_1,$$
$$\eta_S(p) = S'(p) = S_1 - 2S_2 p$$

и введем понятие относительной эластичности предложения по спросу

$$\eta(p) = \frac{\eta_S(p)}{\eta_D}.$$

В точках равновесия имеем:

$$\eta_1 = \frac{\eta_S(p_1)}{\eta_D}, \ \eta_2 = \frac{\eta_S(p_2)}{\eta_D}.$$

Так как,

$$x = \frac{2S_2 p - S_1}{2d_1}$$

то, очевидно, что

$$x = \frac{1}{2}\eta(p).$$

Из явного вида неподвижных точек x_1^*, x_2^*.следует $x_2^* - x_1^* = R$, $x_2^* + x_1^* = 1$.

Поэтому легко определить, что

$$\eta_2 - \eta_1 = 2R, \qquad \eta_2 + \eta_1 = 2,$$

или $\eta_2 = 1 + R, \qquad \eta_1 = 1 - R.$

Отсюда вытекает, что всё динамическое разнообразие поведения модели (1) полностью определяется значениями эластичностей в точках равновесия. С другой стороны, параметр R есть расстояние между двумя неподвижными точками x_2^* и x_1^* (в случае $S_2 = d_1$ справедливо равенство $x_2^* - x_1^* = p_2^* - p_1^*$).

Выводы из данного исследования. В завершение нашего исследования необходимо отметить следующее. Положении равновесия p_1 по терминологии [1] соответствует дискриминационному сегменту рынка труда с относительно низкой заработной платой, где достаточно сложно обеспечить общественно нормальные условия воспроизводства рабочей силы. При этом следует подчеркнуть, что дискриминационный рынок обладает высокой степенью профессиональной мобильности. Переход от данного сегмента рынка к так называемому общественно нормальному рынку характеризуется каскадом бифуркаций, ведущему к хаотическому изменению заработной платы. Последующая эволюция общественно нормального рынка труда при росте заработной платы генерирует элитарный сегмент указанного рынка с низкой профессиональной мобильностью его участников. В любом случае необходимо отслеживать различия между p_2^* и p_1^*, чтобы избежать нежелательных бифуркаций и катастроф, ведущих к разного рода потрясениям и социальной напряжённости.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Нижегородцев р. Рынок труда: иллюзии равновесия и проблемы переходной экономики // Проблемы теории и практики управления, № 5. – 2004. – С 89–95.

2. Кизим Н.А. Устойчивость нелинейной паутинообразной модели/ Кизим Н.А., Воронин А.В.// Бизнес Информ. – 2006. – № 3. – С. 39–41.

3. Кроновер Р.М. Фракталы и хаос в динамических системах. Основы теории. – М.: Пост маркет. – 2000. – 352 с.

REFERENCES:

1. Nyzhehorodtsev R. R ynok truda: ylliuzyy ravnovesyia y problem y perekhodnoi ekonomyky. // Problem y teoryy y praktyky upravlenyia, #5, 2004. – S. 89-95.

2. Kyzym N.A. Ustoichyvost nelyneinoi pautynoobraznoi modely/ Kyzym N.A., Voronyn A.V. // Byznes Ynform. – 2006. – #3. – S. 39-41.

3. Kronover R.M. Fraktal y y khaos v dynamycheskykh systemakh. Osnov y teoryy. – M.: Post market, 2000. – 352 s.

МЕТОДОЛОГІЯ ТА АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ВІЛЬНИМ ЧАСОМ РЕКРЕАНТІВ У СЕКТОРІ ТУРИЗМУ

METHODOLOGY AND MANAGEMENT ANALYSIS LEISURE TOURISTS IN THE TOURISM SECTOR

УДК 379.85:504.062

Нещадим Л.М.
к.е.н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманський національний університет садівництва
Тимчук С.В.
к.е.н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманський національний університет садівництва

У сучасних умовах розвитку туризм відіграє важливу роль у стимулюванні економічного розвитку не тільки безпосередньо туристичної галузі, але й суміжних галузей. Визначення пріоритетних напрямів економічного розвитку України забезпечить створення високоприбуткової туристичної галузі, яка задовольнить потреби внутрішнього та міжнародного туризму.
Важливими у функціонуванні туристичних підприємств є питання щодо забезпечення ефективного управління обсягами діяльності та моделювання вільного часу населення. Провідну роль у ефективності туристичної діяльності також займає фінансово-інвестиційне забезпечення, управління якістю туристичних послуг та організація раціонального використання часу рекреантів.
Ключові слова: *туризм, рекреант, менеджмент, управління, моделювання.*

В современных условиях развития туризм играет важную роль в стимулировании экономического развития не только непосредственно туристической отрасли, но и смежных отраслей. Определение приоритетных направлений экономического развития Украины обеспечит создание высокодоходной туристической отрасли, которая удовлетворит потребности внутреннего и международного туризма.
Важными в функционировании туристических предприятий является вопрос обеспечения эффективного управления объемами деятельности и моделирования свободного времени населения. Ведущую роль в эффективности туристической деятельности также занимает финансово-инвестиционное обеспечение, управление качеством туристических услуг организация рационального использования времени рекреантов.
Ключевые слова: *туризм, рекреант, менеджмент, управление, моделирование.*

In the current conditions of tourism plays an important role in promoting economic development of not only tourism industry directly, but also related industries. Determining the priorities of economic development of Ukraine will ensure the creation of highly profitable tourism industry that meet the needs of domestic and international tourism.
Important in the operation of tourism enterprises is the issue of ensuring effective management of business volume and modeling leisure population. Leading role in efficiency of tourist activity also covers financial and investment support, quality management and tourism organization time management tourists.
Keywords*: tourism, tourists, management, control, simulation.*

Постановка проблеми. Туризм як форма суспільного споживання специфічних благ, послуг та товарів потребує досконалої системи менеджменту. Обґрунтування методологічних основ організації споживання туристичного продукту пов'язане з оптимальним розподілом вільного часу туриста, який він виділяє на подорож чи рекреацію. Результатом реалізації туристичного продукту є ефективне споживання туристичних благ, що у свою чергу залежить від оптимального використання вільного часу туриста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні економісти приділяють багато уваги дослідженням проблем організації туристичної діяльності, серед яких: Луі Д'Аморе, Томас Л. Бартон, С. Каспар, Б. Ріттчі, В. Хунцикер, Уїльям Г. Шенкир та інші. Праці зазначених вчених створюють цілісну теоретичну базу для функціонування сфери туризму, оскільки вони дають достатнє уявлення про сутність туризму, його види та роль у розвитку країни. Д. Осипов торкається питання нових концепцій розвитку туризму. Досить важливими дослідженнями у розвинених країнах є з'ясування засад функціонування міжнародного туризму та шляхів його розвитку. Найбільш ґрунтовні дослідження особливостей розвитку міжнародного туризму проведені такими фахівцями, як: Гофре Харріс, Кеннет М. Кац.

У наукових працях знайшли своє відображення питання щодо передумов виникнення, принципів функціонування підприємств сфери туризму, класифікація їх форм і видів, організації діяльності у ринкових умовах, методології розробки і реалізації державної та регіональної туристичної політики, особливостей обліку та аналізу результатів роботи, планування фінансово-господарської діяльності, світового досвіду організації туризму. Зазначена проблематика висвітлюється у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: М. Бондаренко, О. Вуйцик, В. Герасименко, В. Єрмаченко, М. Колосінська, Л. Коржилов, Д. Соловйов, В. Шиманська та інших. Серед сучасних російських вчених, що вивчають основи туризму, можна назвати: М. Дмитрієв, М. Забаєва, В. Козирев, Е. Писаревський, які проводять детальний аналіз теоретичних основ функціонування туризму з метою розвитку даного сегмента економіки в Росії. Проблемам структуризації туристичної індустрії присвячені роботи В. Морозова.

Важливим аспектом організації повноцінного відпочинку туриста є раціональне використання часу. Визначення вільного часу відпочивальника- туриста залежить від багатьох чинників. Насамперед нематеріальні чинники, що впливають на визначення вільного часу туриста важко піддаються кількісному визначенню, але впливають на результат відпочинку. Тому формування методології та менеджменту аналізу вільного часу туриста в туристичному секторі є важливим та потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення і обґрунтування методики визначення вільного часу туриста як інструментарію менеджменту у туристичному секторі.

Означену мету структуровано на такі завдання: характеристика концепції вільного часу рекреанта; обґрунтування методики визначення фонду добового часу рекреанта, його структури і кількісних характеристик; опис та обґрунтування процесу формування вільного часу туриста.

Виклад основного матеріалу. Організація вільного часу потребує вдосконалення. Програми тривалого відпочинку не враховують характеру конкретної праці. Багато колективів грають пасивну роль замовника, чи не орієнтуючи туристсько-екскурсійні організації на задоволення потреб членів своїх організацій, колективів, обумовлених їх професійними і соціальними особливостями.

Далеко не всі вміють користуватися і правильно провести свій вільний час, тому перед організаторами туризму стоять проблеми великої значущості – удосконалювати культуру використання вільного часу. Нагадаємо, що ще 15–20 років тому десятки мільйонів чоловік подорожували за маршрутом вихідного дня та самодіяльного туризму.

У 80-х рр. поняття рекреації та відпочинку розрізнялися, і основна їх відмінність полягала в тому, що рекреація – це частина вільного часу, пов'язана з відновленням сил людини на спеціалізованих територіях, переважно за межами місця їх постійного проживання. Уважалося, що для того, щоб відпочинок став рекреацією, потрібно залишити межі свого безпосереднього місця проживання і переміститися в якесь спеціалізоване місце, орієнтоване саме на відновлення сил. Туризм класифікували, як форму суспільного споживання специфічних благ, послуг та товарів, що об'єктивно розвинулася внаслідок соціологізації відтворювальної функції, утворивши галузь діяльності зі створення цього специфічного продукту та організації його споживання, яка за кінцевим призначенням та характером діяльності належить до споживчих галузей господарства [1].

У сучасних умовах таке розмежування понять втратило сенс. Термін «відпочинок» і «рекреація» розглядаються, як синоніми, тобто дещо різні позначення одного й того ж явища.

Види відпочинку можуть бути самими різними. Це перш за все сон як основна і найнеобхідніша форма відпочинку. Залежно від віку та індивідуальних особливостей для сну людині потрібні більшу або меншу кількість часу, але в цілому у сні вона проводить не менше третини свого життя, тобто близько 8 годин. Відпочинок включає набір видів діяльності, пов'язаних з розвагами і спортом, відвідуванням різних цікавих для людини місць і багато іншого.

Визначення відпочинку, рекреації, туризму, екскурсій та деяких інших понять виявляється складним, тому слід розглянути зміст понять та їх співвідношення лише в загальному вигляді.

Основні поняття рекреації як відпочинку:

– орієнтація на відновлення сил людського організму;

– відсутність зв›язку з виробничою діяльністю;

– відсутність зв›язку із задоволенням насущних потреб;

– активність, як правило, за межами основного місця проживання.

Про важливість повноцінного використання людиною вільного часу йшлося в багатьох документах держави. У них вказувалося на докорінне поліпшення організаційної сторони справи, підкреслювалося, що багато залежить від спільної діяльності місцевих органів влади, профспілок та молоді. Саме цим організаціям належала провідна роль у реалізації завдань туристсько-екскурсійної справи.

У новітній історії розрізняють 3 фази розвитку концепції вільного часу [2, ст. 24–25; 3, ст. 245; 4, ст. 68–79]:

у 50-ті роки домінувала орієнтація на вільний час як засіб відновлення фізичних і розумових сил;

– у 60-ті роки вільний час використовувався на споживання матеріальних благ, які забезпечують зростальний добробут суспільства (придбання нерухомості, товарів тривалого використання, предметів розкоші тощо п.);

– у 80–90-х роки і нині явною стала тенденція до гедонізації вільного часу, споживання матеріальних благ не як самоцілі, але заради насолоди життям.

Процес обслуговування рекреанта (суб'єкта) в туристично-рекреаційної галузі, як і в безлічі різних галузей людської діяльності, ґрунтується, по суті, на наявність у нього вільного часу [5, ст. 73–75].

Дослідження вільного часу залежить від нематеріальних чинників, які важко піддаються кількісному визначенню, але, безумовно, значно впливають на якість одержуваного результату. Межі між вільним і іншими видами не робочого часу важко вловимі і умовні [6, ст. 157–162]. В узагальненому вигляді вільний час розглядається, як частина не робочого часу, що залишається у людини після вирахування різного роду непорушних, необхідних витрат часу.

Структура фонду добового часу і її кількісні характеристики досліджувалися багатьма авторами. Г.П. Орлов [7, ст. 100–134] на основі даних соціологічних досліджень багатьох років показує, що на кожного працюючого на добу доводиться 9:00. 30 хв. робітника і пов'язаного з роботою часу, 8:00. 30 хв. фізіологічно необхідного часу (сон, прийняття їжі, особиста гігієна), три години вільного часу, який зростає до 5 годин, якщо додати всі вихідні та святкові дні.

Отже, структура добового фонду часу суб'єкта [6, ст. 157–162] може бути задана як:

$$i = \{i_s\} = \{i_1, i_2, i_3, i_4, i_5\}, \quad s = 1,2,3,4,5$$

де i_1 – час на основну діяльність (роботу, навчання); i_2 – час на пересування до місця основної діяльності

і назад; i_3 – час на задоволення природних потреб; i_4 – час на вирішення побутових проблем; i_5 – час на фізичний та інтелектуальний розвиток і відпочинок (власне вільний час).

Значення компонента і відрізняються в робочі (′), неробочі (″) і відпускні (‴) дні. Структура добового фонду суб'єкта залежить від типу дня і задається для робочих днів компонентів i', для неробочих днів – i'', для відпускних – i'''. Тому має сенс ввести узагальнений показник і та позначити особливості його компонент:

$$I = \{I_s\} = \{i'_s, i''_s, i'''_s,\}$$

компоненти якого мають такі відмінності:

$$i_3 = i'_3 = i''_3 = i'''_3,$$

час на задоволення природних потреб не залежить від типу дня:

$$i''_1 = i''_2 = i'''_1 = i'''_2 = 0,$$

(у позаробочий і відпускні дні час на основну діяльність і пересування до місця основної діяльності і назад у структурі добового фонду відсутній).

Тоді узагальнений показник структури добового фонду має наступний вигляд:

$$I = \{i'_1; i'_2; i_3; i'_4; i'_5; 0; 0; i_3; i''_4; i''_5; 0; 0; i_3; i'''_4; i'''_5\}.$$

Процес формування вільного часу суспільства визначається суб›єктами, що належать до різних соціально-культурних утворень [6, ст. 157–162]. При цьому суб'єкти ведуть конкретну діяльність на основі стандартів соціально-культурного освіти – системи, середовища та ін. Автори роботи [6, ст. 157–162] запропонували при дослідженні вільного часу класифікувати суспільство по відношенню до праці: працюючі і непрацюючі суб'єкти в робочі, неробочі та відпускні дні. Із результатів дослідження випливає необхідність доповнити запропоновану структуру двома складовими: учнями всіх видів навчальних закладів від шкіл до університетів включно і дітьми віком до 7 років. Тому в якості базису для дослідження вільного часу приймаються соціально-культурні групи, задані показником J:

$$j = \{j_l\} = \{j_1; j_2; j_3; j_4;\}, \quad l = 1;2;3;4,$$

де j_1 – працююче населення; j_2 – не працююче населення; j_3 – школярі та студенти; j_4 – діти до 7 років.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, визначення вільного часу потенційних рекреантів за допомогою моделювання дасть змогу більш ефективно працювати галузі туризму. Основоположним у методиці визначення вільного часу рекреанта є показник добового фонду суб'єкта, який включає в себе час на основну діяльність, пересування до місця основної діяльності і назад, задоволення природних потреб, вирішення побутових потреб, а також час на фізичний та інтелектуальний розвиток і відпочинок. Саме величина останнього показника і дозволяє виявити можливості залучення рекреанта у сферу туризму та виявити можливості оптимального його використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Туризм / Електронний ресурс. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC

2. Алейнікова Г.М. Наукові дослідження менеджменту турбізнесу / Г.М. Алейнікова, В.Ф. Данильчук // Економічна підготовка фахівців у непрофільних вищих навчальних закладах: матеріали Другої Всеукраїнської наук.-практ. конф.. – Львів, 26–27 жовтня 2000 р. – Львів. – 2000. – С. 24–27.

3. Бовсуновская А.Я. География туризма / А.Я. Бовсуновская. – Донецк: ДИТБ, 2002. – 411 с.

4. Данильчук В.Ф. Мировой рынок услуг турбизнеса / В.Ф. Данильчук. – Донецк: Донецкий ин-т турист. бизнеса. – 2010. – 146 с.

5. Стрелец А.И. Отраслевые аспекты стратегического управления в проблеме развития мировых интеграционных процессов / А.И. Стрелец // Наукові праці Донецького нац. техн. ун-ту. Сер.: Економічна. – Донецьк: ДонНТУ. – 2012. – Вип. 75. – С. 73–80.

6. Danilczuk W.F. Income formative factors of tourist recreational market for the making decisions by regional organs of state administration / W.F. Danilczuk, A.J. Bowsunowskaja, G.A. Krapivina // Gospodarka regionalna i turystyka studia 9 materially. – Kielce, Zeszyt. – 2005. – № 3. – p. 157–167.

7. Орлов Г.П. Свободное время и личность / Г.П. Орлов. – Свердловск: Средне-Уральское кн. изд-во. – 2003. – 153 с.

REFERENCES:

1. Turyzm / Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC

2. Aleinikova H.M. Naukovi doslidzhennia menedzhmentu turbiznesu / H.M. Aleinikova, V.F. Danylchuk // Ekonomichna pidhotovka fakhivtsiv u neprofilnykh vyshchykh navchalnykh zakladakh: materialy Druhoi Vseukrainskoi nauk.-prakt. konf., Lviv, 26–27 zhovtnia 2000 r. – Lviv. – 2000. – S. 24-27.

3. Bovsunovskaia A.Ya. Heohrafyia turyzma / A.Ya. Bovsunovskaia. – Donetsk: DYTB, 2002. – 411 s.

4. Danylchuk V.F. Myrovoi r ynok usluh turbyznesa / V.F. Danylchuk. – Donetsk: Donetskyi yn-t turyst. byznesa, 2010. – 146 s.

5. Strelets A.Y. Otraslev ye aspekt y stratehycheskoho upravlenyia v probleme razvytyia myrov ykh yntehratsyonn ykh protsessov / A.Y. Strelets // Naukovi pratsi Donetskoho nats. tekhn. un-tu. Ser.: Ekonomichna. – Donetsk: DonNTU. – 2012. – Vyp. 75. – S. 73-80.

6. Danilczuk W.F. Income formative factors of tourist recreational market for the making decisions by regional organs of state administration / W.F. Danilczuk, A.J. Bowsunowskaja, G.A. Krapivina // Gospodarka regionalna i turystyka studia 9 materially. – Kielce, Zeszyt. – 2005. – #3. – R. 157-167.

7. Orlov H.P. Svobodnoe vremia y lychnost / H.P. Orlov. – Sverdlovsk: Sredne-Uralskoe kn. yzd-vo, 2003. – 153 s.

РОЗРОБКА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ПІДБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ КРЕДИТНОЇ ПРОГРАМИ І БАНКУ НАДАВАЧА

SOFTWARE DEVELOPMENT FOR SELECTION OF OPTIMUM CREDIT PROGRAM PROVIDERS AND BANKS

УДК 004.94:336.711

Шевчук І.Б.
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
Львівський національний університет імені Івана Франка
Янів М.І.
магістр
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті досліджено стан та проблеми банківського споживчого кредитування в Україні. Проаналізовано динаміку обсягу споживчих кредитів, виданих населенню України депозитними корпораціями за останні роки. Сформульовано основні вимоги та завдання до прикладної програми, яка повинна аналізувати кредитні програми комерційних банків для населення. Розроблено програмний продукт для підбору оптимальної кредитної програми та банку надавача. Описано його інтерфейс та функціональні можливості.
Ключові слова: *комерційний банк, кредит продукт, споживчий кредит, програмний продукт, кредитна програма, інтерфейс користувача, середовище програмування.*

В статье исследовано состояние и проблемы банковского потребительского кредитования в Украине. Проанализирована динамика объема потребительских кредитов, выданных населению Украины депозитными корпорациями за последние годы. Сформулированы основные требования и задания к прикладной программе, которая должна анализировать кредитные программы коммерческих банков для населения. Разработан программный продукт для подбора оптимальной кредитной программы и банка поставщика. Описаны его интерфейс и функциональные возможности.
Ключевые слова: *коммерческий банк, кредитный продукт, потребительский кредит, программный продукт, кредитная программа, интерфейс пользователя, среда программирования.*

The article examines the state and problems of bank consumer lending in Ukraine. The dynamics of the volume of consumer loans issued to the population of Ukraine by depository corporations in recent years has been analyzed. The main requirements and tasks for the applied program are formulated, which should analyze the credit programs of commercial banks for the population. A software product was developed to select the optimal credit program and the supplier bank. Describes its interface and functionality.
Keywords: *commercial bank, loan product, consumer credit, software, loan software, user interface, programming environment.*

Постановка проблеми. Становлення та розвиток України як розвиненої, незалежної держави супроводжується нестабільністю економічних процесів та низьким рівнем життя населення. Що у свою чергу призводить до того, що більшість населення України не має можливості задовольняти свої потреби та купувати продукти тривалого користування за рахунок власних коштів. Саме тому споживче кредитування в Україні на початку 2000-х років стало одним із пріоритетів банківського сектору. І вже у 2004–2005 роках посіло перше місце серед банківських операцій найбільших банків України.

В умовах політичної та економічної нестабільності в Україні виникла необхідність вдосконалення організації кредитування населення. З боку кредиторів проблема полягає у зниженні здатності позичальників своєчасно погашати кредити, збільшенні ризику неповернення кредитних коштів, а отож – у зростанні ризику зниження ліквідності банків. Зі сторони позичальників, проблемами є високі процентні ставки за кредити, а при кредитуванні в іноземній валюті – ще й зростання курсу валюти, у якій надається кредит.

Значною проблемою банківського кредитування в Україні є велика кількість кредитних програм, які не працюють. Тому, щоб придбати автомобіль чи житло в кредит, чи просто отримати готівку значна частина населення одразу звертається до автодилера, забудовника, до мікрофінансових організацій (кредитні компанії, лізингові, ломбарди) або до фізичних осіб, які надають приватні позики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам споживчого кредитування присвячені наукові праці М.Д. Олексієнка, О.В. Васюренко, Г.М. Гамидова, В.Ю. Біляєвої, В.В. Корнєєва, А.М. Герасимовича, А.В. Соколової, В.А. Костюка, Л.В. Стрільчук, К.М. Мельник, М.І. Савлука, О.Т. Євтуха, О.І. Барановського та ін. Також існує підвищений інтерес дослідників до розширення можливостей використання програмних продуктів у роботі банківських установ (О.М. Ананьєв, В.М. Антонов, В.М. Гужва, А.М. Гуржій, Т.А. Писаревська, Л.А. Пономаренко, Л.М. Стрельбицька, В.К. Гіжевський, М.І. Татарчук, П.Ю. Бєлкін, Ф.Ю. Машихін, О.О. Міхальський, І.В. Мацкевич та ін.). Та залишилося велике поле для досліджень, що стосуються технічного забезпечення комунікації у просуванні банківських продуктів на ринок, спеціалізованих програмних систем, здатних аналізувати та порівнювати між собою кредитні та депозитні продукти різних комерційних банків, тим самим спрощуючи процес оформлення споживчого кредиту для пересічних громадян з максимальною для них вигодою по оплаті за його користування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз споживчого кредитування в Україні та розробка програмного продукту, з використання якого пересічний громадянин матиме можливість знайти оптимальну для себе кредитну програму серед тих, які пропонують комерційні банки і про які інформація міститься на офіційних веб-сайтах.

Виклад основного матеріалу. Споживче кредитування є одним із найпоширеніших видів банківських

операцій у розвинених країнах світу й одним зі стимулюючих факторів розвитку економік цих країн. Надання споживчих позик населенню підвищує їхній платоспроможний попит, життєвий рівень загалом та прискорює реалізацію товарних запасів, послуг, сприяє створенню основних фондів. Окрім цього, споживчий кредит стимулює ефективність праці [3].

Економіка України та, зокрема, банківська система протягом останніх трьох років зазнають негативного впливу низки різноманітних чинників та загроз, що перманентно діють із трьох джерел: зовнішнього воєнно-політичного; внутрішнього структурно-економічного; а також з боку макрорегулювання.

Знецінення національної валюти, поглиблення бідності та соціальної нерівності, загострення соціально-економічних і політичних ризиків є причиною уповільнення темпів, а з часом й гальмування розвитку банківського кредитування населення в Україні.

Так внаслідок скорочення реальних доходів населення основні показники кредитної діяльності банків почали різко падати. Найбільше падіння спостерігається в області споживчого кредитування (рис. 1).

Рис. 1. Обсяги споживчих кредитів, виданих депозитними корпораціями

Джерело: Побудовано авторами за даними [2]

Ще однією значною проблемою для позичальників є вибір оптимальної кредитної програми, оскільки з розвитком кредитної системи України значно збільшилась кількість банківських установ. Усі вони пропонують свої кредитні продукти і вибір кредиту з найвигіднішими умовами для споживача є завданням не з легких.

На сьогодні існує безліч програм, які допомагають розрахувати щомісячні платежі при вказаній відсотковій ставці, терміні та сумі бажаного кредиту. Але не існує жодної програми, яка б дозволяла підібрати споживчий кредит, з оптимальними для пересічного громадянина умовами. Саме тому розробка програмного продукту, який дозволить споживачеві підібрати вигідну для нього програму кредитування серед тих, які пропонуються комерційними банками, і яка максимально враховуватиме його фінансові можливості, є однією із актуальних проблем сьогодення. Тобто перевага повинна надаватися кредитній програмі того комерційного банку, яка матиме найменшу сукупну вартість. Здебільшого чинниками, які визначають невисоку кінцеву вартість споживчого кредиту є: низька процентна ставка; відсутність комісій як явних, так і прихованих; відсутність необхідності страхування.

Для того, щоб прикладна програма такого класу була корисною і зручною у використанні, у ній повинні бути технічно реалізовані наступні завдання:

здійснення пошуку кредитних програм на сайтах комерційних банків та виведення для користувача на екран основної інформації про умови споживчого кредитування фізичних осіб по кожному банку;

– визначення оптимальної кредитної програми на основі порівняння кінцевої вартості споживчих кредитів за результатами проведених програмою обчислень щомісячних платежів по вибраних користувачем кредитах.

Враховуючи вищевикладене, у середовищі розробки Intellij IDEA мовою програмування Java було розроблено програмний продукт «LoanSearcher». Intellij IDEA – це створене компанією JetBrains багатофункціональне середовище розробки, яке орієнтоване на продуктивність та зосередження розробника на важливих завданнях. Система здатна аналізувати написаний код, що дозволяє підбирати найбільш відповідні варіанти для автозаповнення та різні методи вирішення проблеми у разі допущеної помилки. Працює з розгорнутими базами даних користувача та сумісна з іншими системами управління версіями. Також IntelliJ IDEA містить інструменти для розробки графічного інтерфейсу користувача.

Прикладну програму «LoanSearcher» можна віднести до програмних продуктів спеціального призначення, оскільки її функціональним призначенням є допомогти користувачеві знайти серед запропонованих різними комерційними банками кредитних програм та обрати кредит з оптимальними умовами відповідно до фінансових можливостей щодо його погашення, не витративши при цьому багато часу на відвідування самого банку чи пошуку інформації в Інтернеті. Після прийняття рішення про отримання кредиту в одному із проаналізованих комерційних банків, користувачу залишається лише прийти з необхідними документами в будь-яке із відділень банку на його оформлення.

Важливе місце при розробці будь-якого програмного продукту займає інтерфейс користувача, оскільки саме він відповідає за зв'язок користувача з програмою. Інтерфейс користувача (User Interface) – візуальна частина комп'ютерної програми або операційної системи, за допомогою якого користувач взаємодіє з комп'ютером або програмним забезпеченням. Він визначає, як задавати команди до комп'ютера або програмі, і, як інформація відображається на екрані.

Зазначимо, що інтерфейс користувача програмного продукту для вибору оптимальної кредитної програми «LoanSearcher» є достатньо зручним та простим для використання, навіть для тих осіб, що не мають особливих навиків користування ПК (рис. 2).

Рис. 2. Інтерфейс програмного продукту «LoanSearcher»

Першочергово після запуску програми користувач повинен обрати тип послуги (кредитне чи депозитне обслуговування). Тоді у запропонованому списку комерційних банків виділити ті банки, інформацію про кредитну політику яких потрібно проаналізувати. Із офіційних сайтів програмою у відповідну область інтерфейсу підтягнеться інформація про ставки, терміни кредитування, комісію та розмір першого внеску.

Також програма має функцію обчислення розміру щомісячного платежу по споживчому кредиту за введеними користувачем даними. Для цього користувачу потрібно заповнити даними відповідні поля у розділі «Calculation» – сума, для якої потрібно здійснити обчислення, термін кредиту та розмір першого внеску.

Та найголовніше функціональні можливості програми «LoanSearcher» дозволяють здійснювати пошук інформації на сайтах банків про пропоновані ними кредитні продукти і на основі отриманої інформації здійснювати обчислення щомісячних платежів.

Вхідними даними для програми вибору оптимальної кредитної програми виступають:

– тип кредитного продукту;

– банк-надавач кредиту;

– сума, термін та перший внесок по кредиту, для якого мають бути розраховані щомісячні платежі.

Вихідними даними програми є:

– дані із сайтів банків по відсоткових ставках, максимальних термінах кредитування, розмірах початкових внесків та комісіях по кредиту;

– розраховані розміри щомісячних платежів, суми першого внеску та суми переплати по кредиту, відповідно до інформації, отриманої із сайтів банків та вхідної інформації, введеної користувачем.

З'єднання програми «LoanSearcher» із сайтом банку реалізовано за допомогою використання Java бібліотеки Jsoup. Вона призначена для роботи з HTML документами. Jsoup забезпечує зручний програмний інтерфейс (API) для отримання та маніпулювання даними зі сайту, використовуючи DOM та JQuery-подібні методи [4]. Jsoup реалізує WHATWG HTML5 специфікацію, і розбирає HTML в модель DOM, як це роблять сучасні браузери Chrome і Firefox. Jsoup є надійною open-source бібліотекою, яка робить читання HTML документу, фрагментів body, html-рядків і безпосередній розбір html вмісту веб-сайту дуже простим.

Після отримання необхідних даних із офіційних сайтів банків, програма здійснює обробку даних, фільтруючи непотрібну інформацію та перетворює отримані значення для подальшого їх використання. Отримана та оброблена інформація відображається користувачеві на формі у вигляді таблиці.

Обчислення щомісячних платежів здійснюється на основі отриманих програмою даних із сайтів та інформації, введеної користувачем у поля розділу «Calculation». Розрахунок проводиться ануїтетним способом.

Ануїтетний платіж – рівний по сумі щомісячний платіж за кредитом, який включає суму нарахованих відсотків і суму основного боргу [1, с. 19]:

$$K = \frac{\frac{P}{12} \cdot (1 + \frac{P}{12})^n}{(1 + \frac{P}{12})^n - 1}, \qquad (1)$$

де K – коефіцієнт ануїтету; n – термін кредиту; P – ставка відсотків.

Розміри щомісячних платежів, розрахованих за допомогою коефіцієнта ануїтету, відображаються на формі у вигляді таблиці. Таблиця також містить інформацію про перший внесок, загальну суму сплаченого кредиту і відсотків, суму переплати по кредиту для кожного вибраного користувачем комерційного банку (рис. 3).

Рис. 3. Відображення щомісячних платежів програмою «LoanSearcher"

Висновки з проведеного дослідження. Політична та економічна криза в Україні є важким випробуванням для національної банківської системи, що може знизити довіру населення до

банківського сектору, зробити банківську систему вразливішою щодо забезпечення належної якості кредитного портфеля, особливо пов'язаного зі споживчим кредитуванням, порушити ліквідність і платоспроможність банків. Водночас активізація споживчого кредитування є економічно важливою і вигідною не тільки для банківських установ та населення, але й сприяє стабілізації й розвитку економіки держави.

На сьогодні в Україні важливою проблемою для позичальників є проблема вибору кредитної програми. Переглядання умов кредитування, які пропонують банки та вибір найоптимальніших забирає багато часу, оскільки кількість банків в Україні донедавна постійно зростала.

Використання програми «LoanSearcher» повинне значно спростити і пришвидшити процес аналізу кредитних програм та вибору оптимальної для погашення в наявних умовах проживання населення. Із найменшими зусиллями та затратами часу користувач зможе обрати такий кредитний продукт, який найбільше відповідатиме поставленим критеріям, оскільки програма дає можливість не тільки переглянути умови кредитування банками, а також обчисти щомісячні платежі та оцінити суму переплати по кредиту по кожному комерційному банку.

Багато банків на своїх сайтах пропонують скористатися он-лайн калькуляторами, які розраховують усі необхідні параметри майбутнього кредиту. Навіть надають формули для розрахунку в програмі Excel, яка також розраховує суму кредиту і розмір щомісячних виплат. Однак, це не дає можливості в такому аспекті порівняти повною мірою між собою різні комерційні банки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання. – 2011. – 504 с.

2. Офіційний сайт НБУ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578

3. Шушкова Ю.В. Основні тенденції ринку банківського споживчого кредитування в Україні. / Шушкова Ю.В. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2.

4. Jsoup Tutorial [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.javatpoint.com/jsoup-tutorial

5. Parsing and traversing a Document [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://jsoup.org/cookbook/introduction/parsing-a-document

REFERENCES:

1. Arbuzov S.H. Bankivska entsyklopediia / S.H. Arbuzov, Yu.V. Kolobov, V.I. Mishchenko, S.V. Naumenkova. – K. : Tsentr naukovykh doslidzhen Natsionalnoho banku Ukrainy : Znannia, 2011. – 504 s.

2. Ofitsiinyi sait NBU [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578

3. Shushkova Yu.V. Osnovni tendentsii rynku bankivskoho spozhyvchoho kredytuvannia v Ukraini. / Shushkova Yu.V. // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2014. – Vyp. 24.2.

4. Jsoup Tutorial [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.javatpoint.com/jsoup-tutorial

5. Parsing and traversing a Document [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: https://jsoup.org/cookbook/introduction/parsing-a-document

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

THEORETICAL PRINCIPLES OF TAX REGULATION IN THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF ECONOMIC GROWTH

УДК 336:330.341

Оперенко С.Г.
здобувач відділу макроекономіки
та державного управління
Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій

У статті розглянуто теоретичні основи державного регулювання, які включають форми, методи та інструменти регулювання для стимулювання економічного зростання. Обґрунтовано, що податкове регулювання є важливою та ефективною складовою державного регулювання економічного зростання та направлені на створення та підтримку організаційно-правових умов сталого функціонування інститутів, покликаних забезпечувати реалізацію напрямів розвитку народного господарства. Розкрито сутність оподаткування як засобу впливу держави на ринковий механізм регулювання економіки, що покращує соціальне забезпечення та інвестиційний клімат, а також продукує мінімізацію провалів ринку та держави. Визначено теорії та принципи оподаткування у відповідних соціально-економічних та політичних умовах. Розкрито категоріально-понятійний апарат податкового регулювання економічного розвитку.
Ключові слова: *державне регулювання, оподаткування, податкове регулювання, стимулювання.*

В статье рассмотрены теоретические основы государственного регулирования, которые включают формы, методы и инструменты регулирования для стимулирования экономического роста. Обосновано, что налоговое регулирование является важной и эффективной составляющей государственного регулирования экономического роста и направлены на создание и поддержку организационно-правовых условий постоянного функционирования институтов, призванных обеспечивать реализацию направлений развития народного хозяйства. Раскрыта сущность налогообложения как средству влияния государства на рыночный механизм регулирования экономики, которая улучшает социальное обеспечение и инвестиционный климат, а также продуцирует минимизацию провалов рынка и государства. Определенны теории и принципы налогообложения в соответствующих социально-экономических и политических условиях. Раскрыт категориально-понятийный аппарат налогового регулирования экономического развития.
Ключевые слова: *государственное регулирование, налогообложение, налоговое регулирование, стимулирование.*

The article discusses the theoretical foundations of state regulation, which include forms, methods and instruments of regulation to stimulate economic growth. It is substantiated that tax regulation is an important and effective component of state regulation of economic growth and is aimed at creating and supporting the organizational and legal conditions for the permanent functioning of institutions designed to ensure the implementation of the development directions of the national economy. The essence of taxation is disclosed as a means of state influence on the market mechanism for regulating the economy, which improves social security and the investment climate, and also minimizes market and state failures. The theories and principles of taxation are defined in the relevant socio-economic and political conditions. Disclosed categorical conceptual apparatus of tax regulation of economic development.
Key words: *government regulation, taxation, tax regulation, incentives.*

Постановка проблеми. Закладені з моменту набуття незалежності Україною засади механізму ринкового господарювання на сучасному етапі розвитку держави засвідчує його функціонування не в повній мірі, що обумовлює не спроможність протидії соціально-економічним загрозам. Навіть стала тенденція до зростання ВВП до 3% на рік не нівелює зростаючу диференціацію в доходах населення, соціальної нерівності та бідності. В наслідок перманентних змін в господарській діяльності актуалізується обґрунтування суті механізму державного регулювання економіки та доцільності впливу держави на всі економічні процеси, оскільки ринкова економіка потребує чітких правил для ефективного функціонування підприємництва та правової бази, що встановлює і забезпечує дотримання прав власності і «правил гри» всіх учасників (держави, бізнесу та населення й громадянського суспільства). У тих випадках, коли неефективність (провали) ринкового механізму можливо нівелювати ефективним регуляторним впливом чи за допомогою фіскальної політики, держава може покращити соціально-економічний ефект. Але рівень державного втручання не може замінити вільний ринок, проте може покращувати функціонування економіки при дотриманні економічних принципів, а не обмежуючи тільки законодавчими правилами (нормами). Тому ефективна регуляторна політика передбачає такий підхід до її реалізації, при якому ціни на ринку виступають основним «сигналом», але законодавча база лише доповнює ринковий механізм. Основними важелями державного впливу на економічний розвиток виступає не тільки регулювання, але і фіскальна та монетарна політики, які мають взаємодіяти для досягнення відповідних цілей: заохоченні конкуренції, зменшення вхідних бар'єрів на ринок, справедливість у розподілі благ і доходів та інші. Проте варто враховувати, що можуть існувати протиріччя в реалізації регуляторної політики, оскільки при досягненні стратегічному розвитку економіки потрібно уникнення необережного прийняття ризику щодо фіскальних перспектив, а у випадку коротко- та середньострокового від-

новлення, може передбачатись така державна політика, яка досягне цілей за рахунок надмірного податкового навантаження. У зв'язку із цим подальший розвиток ринкової економіки стримується невідповідністю механізму державного регулювання економіки через виникаючі протиріччя у бажанні досягнення коротко- та середньострокових перспектив органами державної влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних аспектів податкового регулювання в системі державного регулювання економічного зростання присвячені праці таких вчених як Мельник А. Ф., Васіна А.Ю., Желюк Т.Л., Попович Т.М., Старостенко Г.Г., Онишко С.В., Поснова Т.В. та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування напрямів розвитку податкового регулювання в системі державного регулювання економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення ролі держави в регулюванні економіки обумовлює зростаючу вагу регуляторної функції держави як напрямів її діяльності щодо управління розвитком економіки з урахуванням потреб суспільства за рахунок відповідних форм, методів і інструментів регулювання.

Державна політика економічного зростання може бути пов'язана із капіталовкладеннями держави за рахунок бюджету у галузі виробничої інфраструктури, а також фінансування витрат на освіту. Створення стимулів для підвищення інвестиційної активності з боку приватних інвесторів має бути ключовим у формуванні і реалізації державної політики як прямими і непрямими методами з боку держави, що має сприяти:

1) стимулюванню капіталовкладень в окремі галузі чи суб'єкти через пільги та кредитування;

2) адміністративній системі управління іноземних капіталовкладень.

Розглядаючи політику стимулювання економічного зростання варто відзначити, що її доцільно розглядати в контексті регулювання економічного зростання, що пов'язано із тим, що регулювання передбачає стимулювання.

В свою чергу, методи державного стимулювання економічного зростання направлені на створення та підтримку організаційно-правових умов сталого функціонування інститутів, покликаних забезпечувати реалізацію напрямів розвитку народного господарства в умовах недосконалої конкуренції (монополія, узгоджені дії) та антиконкурентних дій органів влади (бюрократія, корупція).

З урахуванням цього досягнення ефективності державного регулювання обумовить можливість розвитку національної економіки на основі таких характеристик як достатність (мінімально обґрунтований рівень) впливу держави (контролю) та компетентність (довіра) до регуляторних рішень з боку органів державної влади. На нашу думку, якість регулювання залежить від економічного розвитку і, навпаки, рівень економічного зростання пов'язано із інституціональною структурою та факторами, що можуть його стримувати (трансакційні витрати, асиметрія інформації тощо). Низький рівень розвитку інституціональної структури стримує економічний розвиток через не можливість розробки і реалізацію державних політик у різних сферах.

В цілому ключовими наслідками державного регулювання економіки є:

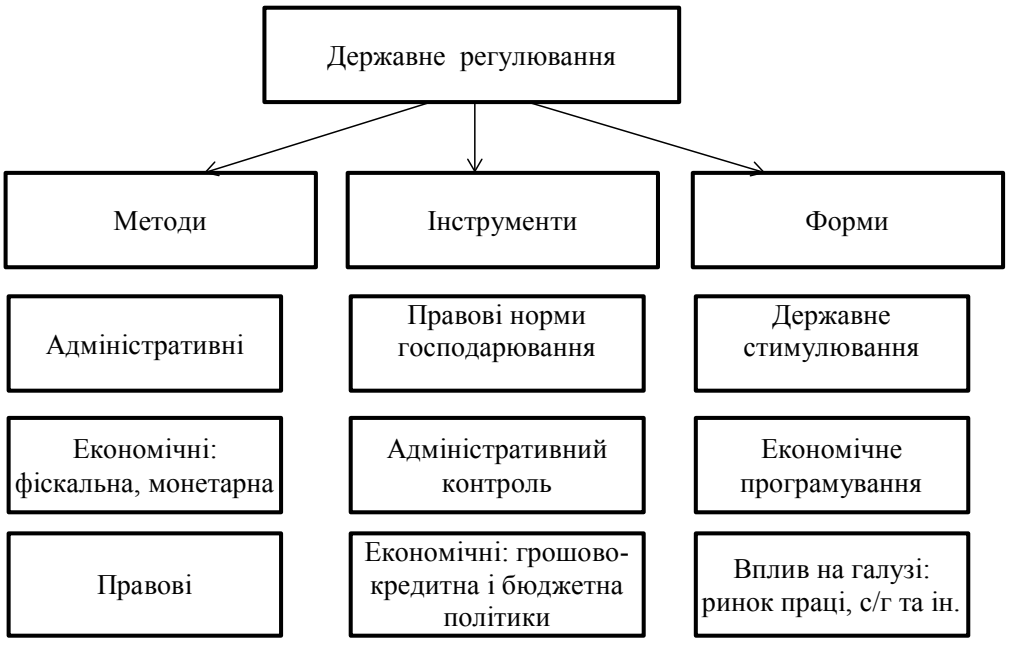

Рис. 1. Основні форми, методи та інструменти регулювання

1. Розподільча ефективність, яка засвідчує оптимальний рівень розподілу ресурсів економіки і факторів суспільного виробництва (праця, капітал, природні ресурси) для виробництва різних товарів і послуг.

2. Макроекономічна ефективність, яка визначається можливістю впливати як на поточний стан на ринку, так і на довгострокове зростання, в т.ч. і конкурентоспроможність економіки.

3. Інституціональна ефективність, що характеризується рівнем розвитку інститутів для забезпечення економічної безпеки (на всіх рівня та сферах діяльності) та якості нормативних актів, виправданих громадським благом з точки зору соціальних вигод.

Особливу роль відіграє державне регулювання економіки через такі важелі як оподаткування, однак механістична зміна кількості податків чи зниження ставок самі по собі не стимулюватимуть до економічного зростання без відповідності податкової системи ринковим умовам та потребам суспільства.

Взаємозв'язок між регулюванням і оподаткуванням як інструментів політики для обмеження ризику та загроз економічної безпеки держави через вплив зовнішніх екстерналій (негативних зовнішніх ефектів), так і внаслідок нестабільності світового фінансового ринку, характеризується надзвичайною мінливістю і потребує досягнення балансу між публічними і приватними інтересами.

Необхідність раціонального формування та реалізації державної економічної політики потребує врахування інтересів всіх учасників у сфері оподаткування. Процес оподаткування виступає одним з основних засобів державного регулювання економічних процесів, що обумовило розвиток податкового регулювання на основі застосування податкових інструментів з метою впливу держави на господарську поведінку платника податків для досягнення соціально-економічного ефекту.

Саме через оподаткування формуються засади для фінансування державних послуг, які мають покращувати інвестиційний клімат і сприяти досягненню інших соціальних цілей. Проте податкове регулювання може збільшувати відповідні ризики, в т.ч. і корупційні ризики через непередбачуваність, створюючи невизначеність чи збільшувати податкове навантаження для суб'єктів господарювання. Як засвідчує дослідження Світового банку, країни з низьким національним доходом застосовують більш інтенсивніше засоби податкового регулювання.

В сучасних умовах оподаткування виступає не тільки засобом отримання доходів для покриття витрат на фінансування зростаючих функцій держави, але і засобом пожвавлення економічного розвитку.

Оподаткування як засіб впливу держави на ринковий механізм регулювання економіки має стабілізувати державне регулювання економіки. Податкове регулювання як складова державного регулювання економічного зростання покращує соціальне забезпечення та інвестиційний клімат, а також продукує мінімізацію провалів ринку.

Державне регулювання за своїм змістом ґрунтується на такій економічній політиці, яка б виправдала узаконення прямого впливу держави в господарську діяльність у випадку провалу ринку, в т.ч. і збільшення податкового навантаження. Основними провалами ринку в податковій сфері виступають:

1. *Зовнішні екстерналії*. Негативні зовнішні ефекти та їх нівеляція в процесі виробництва або споживання можлива за рахунок оподаткування господарської діяльності для коригування дії негативних зовнішніх ефектів (податок Пігу). У випадку позитивних зовнішніх ефектів держава може дотувати діяльність суб'єктів господарювання, надаючи податкові їм пільги. Проте оподаткування як ефективний метод усунення зовнішніх екстерналій повинен сприяти вирішенню проблеми з точки зору суспільних витрат.

2. *Інформаційна асиметрія*. В Україні основним негативним чинником впливу інформаційної асиметрії виступає можливість застосовувати схеми ухилення від сплати податків, що обмежує функціонування держави та реалізації її функцій.

Інформаційна асиметрія може продукувати невизначеність податкового зобов'язання, що обумовлює виникнення податкових ризиків в наслідок ускладнення організаційно-правових форм суб'єктів господарювання та податкових відносин із фіскальними органами. Інформаційна асиметрія стримує досягнення принципу транспарентності та простоти в оподаткуванні, а, головне, виявляється у неповній обізнаності платників порядку виконання податкового зобов'язання платника податків. В цілому оподаткування має нівелювати виникнення інформаційних асиметрій через покращення адміністрування податків із реалізацією вищого рівня зручності сплати податків та спрощення виконання податкових зобов'язань.

3. *Трансакційні витрати/* Інформаційна асиметрія пов'язана із виникнення трансакційних витрат, що переважно характеризується витратами пошуку інформації та витратами опортунізму. Для зменшення витрат пошуку інформації як для платників податків, так і фіскальних органів удосконалюється інформаційне забезпечення адміністрування податків. Витрати опортуністичної поведінки можуть бути пов'язані із збільшенням державою податкової бази і посилення регуляторного впливу на господарські процеси. Опортунізм з боку фіскальних органів характеризується залежністю від них платників податків, тому для зниження загроз

опортуністичної поведінки необхідне удосконалення механізмів контролю і управління фіскальних органів.

4. *Монополія* як інструмент впливу чи досягнення суб'єктом за рахунок ринкової влади вищих фінансових результатів потребує заходів регулювання шляхом не тільки цінового регулювання (граничної ціни), але і оподаткування. Проте рівень оподаткування монополіста повинен визначатися визначається ціновою еластичністю попиту та виходити із найменшої можливості збільшити податкове навантаження на споживачів через підвищення ціни на продукцію.

Однак, окрім зазначених провалів ринку, які стримують економічний розвиток, також можуть бути також провали держави з боку регулювання фіскальними органами:

1. *Надмірна рента*. З одного боку підприємства можуть використовувати регулювання для протидії конкурентам, які входять на ринок, щоб отримати більший прибуток за рахунок економії на масштабі. З іншого боку органи влади можуть застосовувати надану владу для корупційних схем в обмін на відповідні рішення.

2. *Дискреційність управління*, що визначається дискреційними повноваженнями органу виконавчої влади, що допускає можливість вибору юридично допустимих рішень (наприклад за результатами податкової перевірки тощо).

3. *Низька інституціональна спадковість*, що створює додаткову невизначеність і ризик в досягненні поставлених раніше базових цілей при проведені податкової політики.

Оподаткування для держави виступає засобом покриття витрат для надання громадських послуг, проте для об'єктів оподаткування зменшує їх стимули для інвестування, тому постає потреба у досягненні балансу у податковому регулюванні для стимулювання економічного розвитку.

В цілому становлення податкових систем різни країн проходило у відповідних соціально-економічних та політичних умовах та характеризується основними теоріями та принципами оподаткування.

Теорія еквівалентності – згідно якої, держава оподатковує відповідно до отриманої вигоди від діяльності держави. Проте основними недоліками даної теорії виступають: складність оцінки між наданими послугами і отриманими вигодами.

Теорія вартості послуг, відповідно до якої держава стягує за фактичну вартість послуг, наданих населенню.

Теорія платоспроможності, що сприяє досягненню загальноприйнятого принципу справедливості в оподаткуванні та полягає в тому, що громадяни повинні платити державі податки відповідно до їх платоспроможності та враховує розподільний аспект. Згідно даної теорії така концепція в оподаткування називається «горизонтальна рівність» і ґрунтується на принципі оподатковуватися в рівній мірі.

Проте існує концепція «вертикальної справедливості» в оподаткуванні, яка ґрунтується на різному оподаткуванні, оскільки при вищих доходах (або більшої платоспроможності) рівень оподаткування зростає і навпаки, що характеризується прогресивним оподаткуванням. Наведені теорії оподаткування обумовлюють формування відповідної податкової системи держави, яка ґрунтується на таких основоположних принципах.

Принцип соціальної справедливості. Теорії оподаткування не зводяться тільки до збільшення податкових надходжень до бюджету, але також зосереджені на досягненні соціальної справедливості. Саме досягнення принципу справедливості пов'язано із пропорційністю внесків доходам чи прибуткам, які отримують платники податків від отриманих вигод, що надає їм держава, а з іншого боку - пропорційно відповідній платоспроможності.

Принцип максимальної соціальної переваги. В подальших дослідженнях теорія платоспроможності була розвинена принципом максимальної соціальної переваги, що ґрунтується на збалансуванні соціальних переваг державних витрат і сплати податків.

Принцип продуктивності податків. В подальшому оподаткування розглядалося з позиції продуктивності, що визначалось отриманням мінімально необхідним доходом бюджету для виконання державою своїх функцій, щоб виправдати накладення податку. В даному випадку ключовим виступає можливість генерувати все більшу податкову базу від прибутків для покриття зростаючих витрат держави , що і характеризує податки як продуктивними, але за умови сприятливого впливу на виробничу діяльність всіх суб'єктів господарювання не в короткостроковій, а довгостроковій перспективі.

Принцип адаптивності податкової системи. З урахуванням перманентних змін в національній економіці, податкова система повинна бути адаптивна до таких змін та відповідати на потреби держави.

Принцип транспарентності та простоти. Податкове законодавство має бути логічним і не створювати незручності для платників податків, що передбачає прозоре податкове адміністрування, а головне податкова система має бути прогнозована.

Принцип податкової нейтральності. Податкове законодавство не повинно спотворювати вплив податків на функціонування національної економіки з одного боку, а з іншого – призводити до нераціонального розміщення ресурсів.

Принцип стимулювання економічного зростання. Податкова політика повинна стимулювати

економічне зростання, а не стримувати, через фіскальний тиск та мобілізацію достатніх податкових надходжень, зростання інвестицій, обсягів промислового виробництва.

Проте розкритті наведених принципів оподаткування варто враховувати, що однотипних податкових системи не може існувати, оскільки напрями економічне зростання різних країн відрізняються із-за соціально-економічних, природно-рекреаційних і політико-правових умов їх функціонування. Відмінності у функціонуванні податкових систем розвинутих країн характеризуються стимулюванням до економічного зростання на основі застосування, в першу чергу, принципів соціальної справедливості та стимулювання економічного зростання. В країнах, що розвиваються основним виступає принцип продуктивності податків, оскільки присутнє суттєва не рівність доходів, тому може виникнути на відповідному етапі розвитку держави протиріччя між продуктивністю та соціальною справедливістю.

Податкове регулювання, до об'єктів якого відносяться соціально-економічні процеси, є важливою та ефективною складовою державного регулювання економічного зростання. Цей термін широко використовується в наукових колах, як один з елементів підґрунтя понятійного апарату сучасної податкової теорії, проте єдності щодо його розуміння досі в наукових колах немає. Для визначення власного підходу до бачення категорії «податкове регулювання», розглянемо погляди сучасних науковців до трактування цього терміну, що подаються у економічній літературі.

Слід зауважити, що у глосарії бюджетних термінів є визначення поняття «податкового регулювання» як окремої категорії. Податкове регулювання представлено як «сукупність мір непрямого впливу держави на розвиток виробництва шляхом зміни норми вилучення до бюджету за рахунок пониження або підвищення загального рівня оподаткування: ставки прямого індивідуального прибуткового податку, податку на прибуток підприємств, непрямих податків» [1].

Економічна енциклопедія трактує податкове регулювання як «заходи цілеспрямованого економічного законодавчого впливу держави на виробничо-економічні, соціальні процеси через систему регульованого оподаткування: зміна видів податків, податкових ставок; надання податкових пільг; регулювання загального рівня оподаткування, відрахувань у бюджет» [2]. Сухарев А.Н. розглядає податкове регулювання як «заходи непрямого впливу на економіку, економічні та соціальні процеси шляхом зміни виду податків, податкових ставок, встановлення податкових ставок і пільг, підвищення або зниження загального рівня оподаткування і відрахувань до бюджету» [3].

Економічний словник Завадського Й.С., Осовської Т.В. та Юшкевич О.О. визначає податкове регулювання як «сукупність заходів непрямого впливу держави на розвиток виробництва шляхом зміни норм вилучення в бюджет за рахунок зниження або підвищення загального рівня оподаткування, різноманітних спеціальних податкових пільг, які заохочують до ділової активності в окремих сферах або регіонах» [4].

Проте, окремі наукові праці містять певні дослідження щодо цього.

Так, Мельник А. Ф., Васіна А.Ю., Желюк Т.Л., Попович Т.М. надають визначення податкового регулювання як «діяльності держави у сфері встановлення, правового регламентування та організації стягнення податків і податкових платежів» [5]. Вони вважають, що «механізм податкового регулювання полягає в маніпулюванні податками і податковими ставками. Шляхом збільшення або зменшення загальної маси податкових надходжень, зміни форм оподаткування та податкових ставок і тарифів, звільнення від оподаткування окремих галузей та видів діяльності, територій, груп населення держава може впливати на темпи економічного зростання. Використовуючи ті чи інші податкові пільги, держава регулює пропорції в економічній структурі, впливає на стан і динаміку розвитку продуктивних сил, а також на реалізацію національного продукту, темпи нагромадження капіталу і технічне оновлення виробничого потенціалу країни» [5].

Старостенко Г.Г., Онишко С.В., Поснова Т.В. вважають, що «податкове регулювання полягає в перерозподілі державними органами доходів та фінансових ресурсів з метою забезпечення грошовими коштами, фінансовими ресурсами тих осіб, організацій, установ, галузей, секторів і сфер економіки, у яких існує доцільна, суспільно визнана потреба в ресурсах» [6].

Заслуговує на увагу підхід Литвиненко Я.В. та Якушик І.Д., які стверджують, що «податкове регулювання являє собою комплекс практичних дій щодо розробки загальної структури доходної частини бюджетів різних рівнів і здійснюється з метою досягнення оптимальної системи оподаткування в державі» [7]. Вони розрізняють податкове регулювання на державному рівні та на рівні підприємства. Водночас вони вважають, що «на державному рівні під податковим регулюванням слід розуміти якісні зміни податкової політики країни та проведення таких податкових дій, які дозволяють досягти повноту та своєчасність сплати податкових платежів» [7]. Серед методів податкового регулювання особливе значення автори надають групуванню їх по двох напрямках: надання пільг по податкових платежах та застосування різних штрафних санкцій.

Серед визначень поняття податкового регулювання економічного розвитку держави слід відзначити позицію Сусіденко В.Т. та Нікітішин А.О., які розглядають податкове регулювання як «сукупність відносин фінансового характеру, що виникають при використанні регулюючими інституціями юридично визначеного податкового інструментарію, маючи на меті досягнення бажаної та зміну діючої поведінки платників податків, що дозволяє досягти в довгостроковій перспективі певних цілей соціально-економічного розвитку суспільства або ж у короткостроковій - бажаної поведінки платників податків» [8]. Вони класифікують податкове регулювання за наступними рівнями: міжнародний рівень, макрорівень, мезорівень, мікрорівень, нанорівень, та стверджують, що регулювання останнім часом еволюціонувало від локального: в межах окремих країн (макроекономічний рівень) чи галузей народного господарства (мезорівень), до глобального застосування (міжнародний рівень), значно розширився інструментарій та зросли ефекти його впливу на мікро- та нанорівнях.

Заєць Н.Е. вважає податкове регулювання «одним з найбільш динамічних й мобільних елементів податкового механізму й сфери державного податкового менеджменту, де його основу складає система економічних заходів оперативного втручання у хід виконання податкових зобов'язань» [9]. Жарко Р.П. називає податковим регулюванням «комплекс дій державних органів, спрямованих на зміну параметрів податкової системи та податкового механізму з метою досягнення певних соціальних та економічних цілей» [10].

На думку Іванова Ю., під податковим регулюванням слід розуміти «свідомий, активний та цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин за допомогою засобів та інструментів податкової політики з метою досягнення бажаних соціально-економічних результатів» [11]. Аналіз економічної літератури дозволяє дійти висновку, що в поглядах сучасних дослідників теорії оподаткування щодо трактування категорії «податкове регулювання» принципових відмінностей у розумінні цього терміну немає. Отож, проведений понятійно-категоріальний аналіз дозволив зробити такі висновки щодо поняття «податкове регулювання».

По-перше, податкове регулювання є одним з основних елементів державного податкового менеджменту, який передбачає використання державними органами юридично закріплених податкових інструментів з метою досягнення певних соціальних та економічних цілей. Це - механізм реалізації регулюючої функції податків, який представляє собою свідоме використання податків як комплексу стимулів і стримувань поведінки суб'єктів податкового процесу для зміни структури економіки. Конкретні соціальні та економічні цілі, які мають бути досягнуті, на кожному етапі розвитку держави визначаються економічними, політичними, соціальними, правовими та іншими факторами.

По-друге, податкове регулювання – це комплекс дій, або процес, на відміну від регулюючої функції податків, яка представляє собою явище.

По-третє, податкове регулювання - це сукупність відносин фінансового характеру, що виникають між учасниками податкового процесу. Податкове регулювання має створити для суб'єктів господарювання сприятливе податкове середовище, яке не завдасть шкоди для їх конкурентоспроможності та забезпечить їх сталий розвиток. Отже, податкове регулювання має бути спрямоване на стимулювання економічного зростання держави.

Неоднозначність трактувань дозволяє нам представити свою точку зору на категорію «податкове регулювання». На нашу думку, найбільш обґрунтованим є наступне трактування. Податкове регулювання – це комплекс дій в рамках економічних відносин, які виникають в процесі оподаткування між його учасниками та реалізуються шляхом впливу державних органів на суб'єктів господарювання з використанням податкових інструментів для стимулювання економічного зростання держави.

Висновки з проведеного дослідження. Податкове регулювання, до об'єктів якого відносяться соціально-економічні процеси, є важливою та ефективною складовою державного регулювання економічного зростання. Державне стимулювання економічного зростання направлені на створення та підтримку організаційно-правових умов сталого функціонування інститутів, покликаних забезпечувати реалізацію напрямів розвитку народного господарства в умовах недосконалої конкуренції (монополія, узгоджені дії) та антиконкурентних дій органів влади (бюрократія, корупція). Обґрунтовано, що державне регулювання за своїм змістом ґрунтується на такій економічній політиці, яка б виправдала узаконення прямого впливу держави в господарську діяльність у випадку провалу ринку, в т.ч. і збільшення податкового навантаження.

З урахуванням наведених ознак податкового регулювання далі буде проведено дослідження регулюючих властивостей податків та впливу податкової політики на стимулювання економічного розвитку в контексті світового досвіду, а також оцінки ефективності податкового регулювання стимулювання економічного зростання держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глоссарий бюджетных терминов. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.budgetrf.ru
2. Словопедія. Економічна енциклопедія. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://slovopedia.org.ua/38/53407/382948.html
3. Сухарєв А.Н. Економічний словник, 2008. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://epi.cc.ua/nalog-27529.html
4. Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С. Економічний словник. К. 2009. 358 с.
5. Мельник А.Ф. Національна економіка: Навч. посіб. К.: Знання, 2011. 463 с.
6. Старостенко Г.Г., Онишко С.В., Поснова Т.В. Національна економіка: навч. посіб. К. 2011. 432 с.
7. Литвиненко Я.В., Якушик І. Д.. Податкове регулювання як складова податкового менеджменту. Наукові записки. Серія «Економіка». Випуск 10. Фінансова система України. Частина 1. 2008. С. 141-147.
8. Сусіденко В.Т., Нікітішин А.О. Сучасна сутність і архітектоніка податкового регулювання розвитку суспільства. Актуальні проблеми економіки. -2012. № 1. С. 234-242.
9. Заяц Н.Е. Теория налогов. Мн.: БГЭУ. 2002. 220 с.
10. Жарко Р.П. Теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності. Автореф. дис. ...канд. екон. наук. К. 2006. 24 с.
11. Іванов Ю. Функції податків та податкове регулювання. Формування ринкової економіки в Україні. 2009. Вип. 19. С. 36-43.

REFERENCES:

1. Glossarij bjudzhetnyh terminov [Glossary of budget terms]. URL: www.budgetrf.ru (in Russian)
2. Slovopedija. Ekonomichna encyklopedija [Economical encyclopedia.] URL: http://slovopedia.org.ua/38/53407/382948.html (in Ukrainian)
3. Suharjev A.N. Ekonomichnyj slovnyk. [Economic Dictionary]. 2008. URL: http://epi.cc.ua/nalog-27529.html (in Ukrainian)
4. Osovs'ka G. V., Jushkevych O. O., Zavads'kyj J. S. Ekonomichnyj slovnyk [Economic Dictionary]. K. 2009. 358 p. (in Ukrainian)
5. Mel'nyk A.F. Nacional'na ekonomika [National Economy]. K.: Znannya, 2011. 463 p. (in Ukrainian)
6. Starostenko G.G., Onyshko S.V., Posnova T.V. Nacional'na ekonomika [National economy].K. 2011. 432 p. (in Ukrainian)
7. Lytvynenko Ja.V., Jakushyk I. D. Podatkove reguljuvannja jak skladova podatkovogo menedzhmentu [Tax regulation as a component of tax management nt]. Naukovi zapysky. Serija «Ekonomika». Vypusk 10. Finansova systema Ukrai'ny. Chastyna 1. 2008. pp. 141-147. (in Ukrainian)
8. Susidenko V.T., Nikitishyn A.O. Suchasna sutnist' i arhitektonika podatkovogo reguljuvannja rozvytku suspil'stva [Modern essence and architectonics of tax regulation of the development of society]. Aktual'ni problemy ekonomiky. -2012. № 1. S. 234-242. (in Ukrainian)
9. Zajac N.E. Teorija nalogov [Theory of taxes]. Mn. : BSEU. 2002. 220 p.
10. Zharko R.P. Teoretyko-metodychni zasady udoskonalennja podatkovogo reguljuvannja pidpryjemnyc'koi' dijal'nosti. [Theoretical and methodological principles of improvement of tax regulation of entrepreneurial activity]. Author's abstract. dis ... Candidate econ sciences K. 2006. 24 p.
11. Ivanov Ju. Funkcii' podatkiv ta podatkove reguljuvannja [Functions of taxes and tax regulation]. Formation of a market economy in Ukraine. 2009. Vol. 19. pp. 36-43.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL APPROACH TO ASSESSING THE ECONOMIC SECURITY OF A CONSTRUCTION COMPANY

УДК 658:330.341(045)

Фісуненко П.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

У статті систематизовано дослідження щодо вирішення питань оцінювання рівня економічної безпеки підприємств, виявлено недоліки існуючої методичної бази оцінювання і виокремлено їх варіації. Систематизовано науковців за їх позиціями з цього питання. Проаналізовано підходи до виокремлення складових економічної безпеки підприємства в процесі її оцінювання. Запропоновано перелік складових економічної безпеки будівельних підприємств з урахуванням галузевої специфіки. Уточнено поняття «економічна безпека підприємства». Запропоновано методичний підхід до оцінювання економічної безпеки будівельного підприємства та діагностики характеру його функціонування. Методичний підхід дозволяє вчасно виявляти загрози і розробляти заходи щодо усунення або зменшення їх негативного впливу, що значно підвищить життєздатність підприємства й ефективність ухвалення управлінських рішень.
Ключові слова: *підприємство, економічна безпека, оцінювання, рівень, показник, індикатор, критерій.*

В статье систематизированы исследования по решению вопросов оценки уровня экономической безопасности предприятий, выявлены недостатки существующей методической базы оценки и выделены их вариации. Систематизированы подходы ученых согласно их позиции по данному вопросу. Проанализированы подходы к выделению составляющих экономической безопасности предприятия в процессе ее оценки. Предложен перечень составляющих оценки экономической безопасности строительных предприятий с учетом отраслевой специфики. Уточнено понятие «экономическая безопасность предприятия». Предложен методический подход к оценке экономической безопасности строительного предприятия и диагностики характера его функционирования. Методический подход позволяет своевременно выявлять угрозы и разрабатывать мероприятия по устранению или уменьшению их негативного воздействия, что значительно повысит жизнеспособность предприятия и эффективность принятия управленческих решений.
Ключевые слова: *предприятие, экономическая безопасность, оценка, уровень, показатель, индикатор, критерий.*

The article systematizes the research on solving the issues of assessing the level of economic security of enterprises, identifies the shortcomings of the existing methodological framework of assessment and highlights their variations. Scientists are systematized according to their positions on the assessment of economic security of the enterprise. Approaches to the separation of components of economic security of the enterprise in the process of its evaluation are analysed; the level of economic security by components is structured. The list of components of an estimation of economic safety of the construction enterprises taking into account branch specificity is offered. The concept of «economic security of the enterprise» is specified. The methodical approach to an estimation of economic safety of the building enterprise. The methodical approach allows to identify threats in time and to develop measures to eliminate or reduce their negative impact, which will significantly increase the viability of the enterprise and the effectiveness of management decisions.
Key words: *enterprise, economic security, assessment, level, indicator, criterion.*

Постановка проблеми. Дослідження щодо економічної безпеки на різних рівнях економіки розпочалися в останні тридцять років минулого століття, коли виникла необхідність визначення та урахування загроз, і продовжується по сьогоднішній день. В сучасних умовах невизначеності і підвищеного динамізму середовища особливої актуальності в межах організації ефективного функціонування підприємств набувають дослідження розробки та впровадження системи підтримки необхідного рівня економічної безпеки.

З огляду на велику кількість досліджень науковців у галузі оцінювання рівня економічної безпеки, наочним є відсутність загальноприйнятного методичного забезпечення та теоретичного і практичного інструментарію, які б враховували галузеву особливість підприємства. Залишається актуальним необхідність удосконалення та доопрацювання існуючих робіт щодо дослідження сутнісних та компонентних характеристик економічної безпеки підприємств будівельної галузі, як однієї з провідних галузей економіки України. Недостатньо дослідженими є також питання оцінювання рівня економічної безпеки будівельного підприємства та можливості його підвищення в процесі господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами, присвяченими оцінці економічної безпеки, цікавились багато науковців, серед яких Н. Атрамонова, А. Атрашкова, А. Арбатов, І. Бінько, О. Баженова, І. Білик, Т. Васильців, В. Вареник, О. Дєнісов, С. Довбня, Н. Гічова, І. Губенко А. Іванілов, Н. Іванченко, С. Кавун, А. Кораблева, В. Карпов, М. Копитко, О. Кутукова, Н. Мухітов, О. Подмазко, В. Мартиненко, О. Саєнко, Є. Тєрєхов, Б. Удовіч, С. Устенко, В. Чернова, О. Черняк, В. Шлемко, Ю. Харазішвілі, І. Яремко та ін. Існує достатня кількість робіт, в який учені пропонують власне бачення щодо методичної бази оцінювання економічної безпеки (критерії, індикатори, показ-

ники, методи, інтерпретування рівня), щодо структурування економічної безпеки (виділення певної кількості складових з їх характеристикою).

Такі автори, як С. Довбня, Н. Гічова, О. Іванілов, С. Устенко, Н. Іванченко, І. Білик, С. Кавун при відборі показників, що придатні до використання в процесі оцінювання, не конкретизують ні критерії оцінки, ні індикатори.

Так, С. Довбня та Н. Гічова [1] оцінюють безпеку шляхом виокремлення ряду показників. Розрахунок за рівнями безпеки передбачає зведення значень показників, порівняних з їхніми фактичними значеннями, в єдиний показник з врахуванням значимості окремих показників.

С. Устенко та Н. Іванченко пропонують здійснювати адаптивний моніторинг економічної безпеки на основі чисельних характеристики певного об'єкту стосовно його приналежності до певного класу об'єктів безпеки [2]. Запропонований авторами підхід до оцінки базується на використанні системи показників, які є достатніми для вирішення завдання класифікації об'єктів безпеки.

С. Кавун та В. Халіна при оцінюванні економічної безпеки пропонує використовувати сукупність конкретних показників, числові значення яких свідчать про рівень (стадію) розвитку явища, яке вони характеризують [3, 4].

Н. Атрамонова, А. Атрашкова виділяють індикатори оцінки економічної безпеки, які фактично виступають як оціночні показники [5]. При цьому не конкретизуються критерії, яким відповідають запропоновані індикатори.

Р. Скриньковський пропонує проводити оцінювання економічної безпеки підприємства на основі виокремлення індикаторів по кожній складовій економічної безпеки підприємства [6].

В. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова, О. Черняк [7], О. Подмазко [8], В. Мартиненко [9] в процесі оцінювання економічної безпеки пропонують застосовувати певні критерії, однак індикатори та показники не конкретизують.

В. Вахлакова [10], Б.Корецький [11], А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі [12], Є. Тєрєхов [13] в своїх працях виділяються індикатори оцінки та показники, що їм відповідають, але не вказують чи обирається критерій при виділенні індикаторів та показників.

Б. Корецький [11] передбачає здійснення розрахунку інтегрального показника економічної безпеки на основі індикаторів якості потенціалу, індикаторів виробництва, індикаторів стану ринку та позиції на ньому, індикаторів фінансового стану, соціальних та екологічних індикаторів. Кожному індикатору відповідають показники, за кожним з яких досягнутий рівень порівнюється з середньогалузевим та на цій основі розраховується інтегральний показник.

На розрахунку індикаторів за окремими сферами економічної безпеки базується підхід, розроблений Є.Тєрєховим [13]. Подібним є підхід, запропонований А.Сухоруковим та Ю.Харазішвілі [12], який відрізняється переліком індикаторів та видом середньої, яка використовується для їх зведення в єдиний індекс. При цьому, індикатори оцінки економічної безпеки розраховуються на основі показників, відібраних за принципом репрезентативності, достовірності та інформаційної доступності.

М. Копитко виокремлює критерії економічної безпеки та індикатори, що їм відповідають, пропонуючи створити систему критеріїв, що мають відображати всі сфери діяльності об'єкта безпеки та фактори зовнішнього середовища [14].

О. Кутукова [15] та О. Саєнко [16] передбачають в процесі оцінки економічної безпеки встановлення певних критеріїв та показників, що їм відповідають.

Необхідність використання критеріїв, показників та індикаторів обґрунтовано О. Дєнісовим [17], В.Вареник [18], І.Яремко [19].

Що стосується виокремлення складових економічної безпеки різними авторами, то тут також існує багато підходів.

Зокрема, серед авторів що використовували обмежений перелік складових слід віднести Т. Сак та В. Вахлакову. Так, Т. Сак пропонує здійснювати оцінку на основі ринкової, політико-правової та інтерфейсної безпеки [20]. А В. Вахлакова, відмовляючись від використання широкого переліку щодо складових економічної безпеки підприємства, пропонує здійснювати оцінку лише на основі двох складових: ринкової та фінансової [10].

Як комплекс ресурсної, соціальної, технологічної, фінансової складових розглядає економічну безпеку підприємства І. Троц [21].

А. Соснін та П. Пригунов зосереджують свою увагу на економічній, інформаційній, технічній складових та складових правового захисту та фізичної охорони [22].

В. Халіна виокремлює фінансову, техніко-технологічну, інтелектуально-кадрову, політико-правову та екологічну складові [4].

За Е. Камишніковою в структурі економічної безпеки підприємства виділяють збутову, інвестиційно-технологічну, інтелектуальну, кадрову, фінансову складові [23].

А. Берлач виокремлює наступні складові економічної безпеки підприємства як: інформаційна, кадрова, комерційна; науково-технічна; соціальна, фізична [24].

На думку А. Васильчак та А. Веселовського економічна безпека підприємства є сукупністю таких складових: екологічна, інтелектуальна, кадрова, інформаційна, політико-правова, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова [25].

В. Глушков та Р. Редько виділяють наступні складові економічної безпеки підприємства: екологічну, інформаційно-правову, кадрів і персоналу, матеріально-технічну, організаційно-управлінську, силову, техніко-технологічну, фінансову [26].

Ю. Гичева розуміє систему економічної безпеки підприємства як комплекс екологічної, інноваційно-технологічної, інтелектуальної, кадрової, комерційної, ринкової, сировинної, енергетичної та соціальної складової [27].

На думку М. Зацеркляного та О. Мельникова, економічна безпека підприємства повинна оцінюватися за такими складовими: екологічна, економічна, інформаційна, науково-технічна, пожежна, психологічна, техногенна, фізична [28].

С. Ільяшенко вважає за доцільне відокремити наступні функціональні складові системи економічної безпеки підприємства: екологічну, інтелектуальну, кадрову, інтерфейсну (яка характеризує надійність відносин підприємства з економічними контрагентами), інформаційну, політико-правову, ринкову (яка відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім), силову, техніко-технологічну, фінансову [29].

І. Карпунь виділяє наступні складові економічної безпеки підприємства: екологічну, енергетичну, інтелектуальну, кадрову, інформаційну, політико-правову, ресурсну, ринкову, силову, соціальну, техніко-технологічну, техногенну, фінансову [30].

І. Клопов пропонує виділяти такі складові як: інтелектуальна і кадрова, інформаційна, техніко-технологічна, техногенна, фінансова [31]. На думку Д. Ковальова та Т. Сухорукової, економічна безпека підприємства є сукупністю таких складових, як: сировинна та енергетична, соціальна, техніко-технологічна, техногенна, фінансова [32].

П. Кравчук виділяє наступні підсистеми економічної безпеки підприємства: інтелектуальну і кадрову, інформаційну, політико-правову, силову, техніко-технологічну, фінансову [33].

На думку Л. Куделі, економічна безпека підприємства складається з інтелектуальної, інформаційної, політико-правової, соціальної, техніко-технологічної та фінансової складових [34].

Колектив авторів [35] розуміє структуру економічної безпеки підприємства як сукупність екологічної, зовнішньоекономічної, інтелектуальної і кадрової, інформаційної, політико-правової, ринкової, силової, техніко-технологічної і фінансової складових.

У монографії [36] говориться про доцільність виокремлення у структурі економічної безпеки таких складових, як екологічна, інвестиційно-технологічна, інноваційно-технологічна, інтелектуальна, кадрова, інтерфейсна, інформаційна, політико-правова, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова.

Л. Малюта розглядає економічну безпеку підприємства як комплекс інформаційної, кадрової, екологічної, науково-технічної і силової складових [37].

І. Манцуров та О. Нусінова вважають за доцільне відокремити наступні складові економічної безпеки підприємства: екологічна, інтелектуальна і кадрова, інформаційна, політико-правова, репутаційна, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова [38].

На думку В. Ортинського, І. Керницького, З. Живко, економічну безпеку підприємства можна представити у вигляді сукупності таких складових: екологічна, інтелектуальна і кадрова, інтерфейсна, політико-правова, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова [39].

Л. Пашнюк виділяє наступні складові економічної безпеки підприємства: екологічну, інтелектуальну і кадрову, інформаційну, політико-правову, силову, техніко-технологічну, фінансову [40].

За Н. Гришко, економічна безпека підприємства – це комплекс екологічної, економічної, енергетичної, інформаційної, кадрової, кредитно-грошової, правової, ринкової, силової, техніко-технологічної, фінансової її складових [41].

З. Живко, М. Копитко, О. Руда вважають, що економічна безпека підприємства складається з таких складових, як: виробнича, екологічна, інноваційна, інтерфейсна, інформаційна, кадрова, правова, ринкова, силова, техніко-технологічна, фінансова [42].

У [43] економічна безпека підприємства розглядається комплекс екологічної, енергетичної, інтелектуальної і кадрової, інтерфейсної, інформаційної, політико-правової, ресурсної, ринкової, силової, соціальної, техніко-технологічної, техногенної та фінансової складових.

С. Покропивний, Д. Пілова пропонує оцінювати економічну безпеку підприємства як комплекс складових, до якого входять екологічна, інтелектуальна і кадрова, інформаційна, політико-правова, силова, техніко-технологічна та фінансова [44, 45].

Н. Прус та Н. Реверчук до складових, виокремлених попередніми авторами, додають ринкову складову економічної безпеки [46, 47].

На думку Т. Тимофєєвої, з переліку, що запропонований С. Покропивним та Д. Піловою, необхідно виключити політико-правову складову [48].

Л. Шемаєва вважає за доцільне відокремити господарсько-договірну, екологічну, інтелектуальну і кадрову, інформаційну, політико-правову, ресурсну, силову, техніко-технологічну, фінансову складові [49]. І. Шульга виділяє наступні складові: екологічну, інтелектуальну і кадрову, інформаційну, корпоративну, майнову, політико-правову, техніко-технологічну, фінансову [50].

На думку О. Яременко, економічна безпека підприємства є сукупністю таких функціональних складових: екологічної, інтелектуальної і кадрової,

інтерфейсної, інформаційної, міжнародної, політико-правової, ресурсної, ринкової, техногенної, техніко-технологічної [51].

Р. Скриньковський пропонує проводити оцінювання економічної безпеки підприємства за такими складовими економічної безпеки, як: фінансова, кадрово-інтелектуальна, інвестиційна, інноваційно-техніко-технологічна, маркетингово-ринкова, політико-правова, обліково-аналітико-інформаційна, екологічна [6].

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація, узагальнення та обґрунтування методичних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки підприємств з урахуванням галузевих особливостей на будівельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши підходи до оцінювання економічної безпеки, запропоновані в різних джерелах, слід відзначити, що дослідниками найчастіше здійснюється виокремлення окремо критеріїв, окремо індикаторів, окремо показників в різних інтерпретаціях (табл. 1), причому на галузеву специфіку економічної безпеки підприємства звертають увагу лише деякі дослідники.

Систематизація існуючих наукових праць дослідників щодо вирішення питань оцінювання рівня економічної безпеки підприємств дозволила ідентифікувати відсутність злагодженості думок та позицій науковців, які займалися вивченням даних питань. У якості недоліків існуючої методичної бази оцінювання економічної безпеки підприємств відзначено, що:

1) розроблені науковцями підходи до оцінювання базуються на вибудовуванні певної ієрархії критеріїв, індикаторів або показників;

2) існує різниця у структуруванні економічної безпеки на певні складові;

3) одна і таж сама складова може нести різне змістовне навантаження щодо економічної безпеки, що відображається у використанні для оцінювання різного переліку показників або індикаторів;

4) окремі підходи можуть містити різні критерії оцінювання;

5) існує різниця в інтерпретуванні рівня економічної безпеки як у інтервалах, так і у їх кількості, що призводить або до ускладнення, або до занадто спрощеної інтерпретації.

Щодо першого недоліку, виокремлено наступні варіації:

– виділення показників оцінки без уточнення критеріїв та індикаторів;

– виділення індикаторів оцінки без уточнення критеріїв та деталізації за показниками (в такому разі індикатори прирівнюються до показників);

– виділення виключно критеріїв оцінки, які в такому разі можна прирівняти до індикаторів та показників;

– виділення критеріїв оцінки, яким відповідають певні індикатори, представлені сукупністю показників.

Як вбачається, практичне забезпечення розробки методичного підходу до оцінювання рівня економічної безпеки повинно базуватися на кількісних показниках і якісних індикаторах, зведених у систему з можливістю зміни їх вагомості без змін самої методики.

Проведення критичного аналізу існуючих наукових праць щодо виокремлення складових економічної безпеки дозволяє вказати на наступні недоліки:

– виділення або занадто малого (який не розкриває необхідні аспекти економічної безпеки) або занадто великого (що перенавантажує або дублює компоненти) переліку складових;

– різна назва складових економічної безпеки, що мають одне змістовне навантаження.

Узагальнюючи, можна зазначити, що дослідниками найчастіше використовується від чотирьох до восьми складових економічної безпеки.

Таблиця 1

Систематизація науковців за їх позиціями щодо оцінювання економічної безпеки підприємства

	Наявність критеріїв оцінки	**Наявність індикаторів оцінки**	**Наявність показників оцінки**
С.Довбня, Н.Гічова [1], О.Іванілов, О.Дмитрієва [52], С.Устенко, Н.Іванченко [2], С.Кавун [3], В.Халіна [4]			+
Н.Атрамонова, А.Атрашкова [5], Р.Скриньковський [6]		+	
О.Подмазко [8], В.Мартиненко [9], В.Геєць, М.Кизим, Т.Клебанова, О.Черняк [7]	+		
Б.Корецький [11], А.Сухоруков, Ю.Харазішвілі [12], Є.Тєрєхов [13], В. Вахлакова [10]		+	+
М.Копитко [14]	+	+	
О.Кутукова [15], О.Саєнко [16]	+		+
І.Яремко [19], В.Вареник [18], О.Дєнісов [17]	+	+	+

Переважна більшість цих авторів пропонують виокремити у складі економічної безпеки фінансову, інформаційну, кадрову, силову, екологічну, техніко-технологічну, правову і політичну функціональні складові.

На нашу думку, для будівельних підприємств є недоцільним виокремлення політико-правової складової, так як для підприємств однієї галузі її зміст та значення буде однаковим. Також, не зовсім доцільним є віднесення до функціональних складових економічної безпеки правової та силової. Забезпечення підприємствами даних видів безпеки, що відображає захист від рейдерства, є функцією державних органів та служб, які діють на основі встановлених відповідних законів та нормативно-правових актів та формують відповідне інституційне середовище захисту підприємств.

Отже, пропонуємо до переліку складових оцінювання економічної безпеки будівельних підприємств, включити фінансову, інформаційну, кадрову, екологічну, техніко-технологічну складові.

На цій основі розроблено підхід до оцінювання економічної безпеки будівельного підприємства, який наведено на рис. 1.

Рис. 1. Методичний підхід до оцінювання економічної безпеки будівельного підприємства

Запропонований методичний підхід до оцінювання економічної безпеки передбачає, перш за все, здійснення обґрунтування критерію оцінки економічної безпеки. Як було визначено, економічна безпека підприємства – це такий стан системи управління підприємством, за якого досягається ефективне управління ресурсами і мається можливість адекватно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі та проектувати можливі загрози і реакцію на них з метою забезпечення безкризового розвитку підприємства. При цьому рівень економічної безпеки визначається тим, наскільки керівництво підприємства і його менеджери спроможні попередити можливі загрози і уникнути втрат від негативного впливу факторів.

Надалі відбувається формування переліку показників за складовими економічної безпеки. В якості базового переліку показників економічної безпеки, пропонується використовувати перелік, наведений у «Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [53].

На основі результатів вивчення базового переліку показників, здійснюється відбір показників, що відповідають обраному критерію, та формування остаточного переліку показників за складовими економічної безпеки.

Наступним етапом оцінки є розрахунок значень показників та їх нормування. При цьому, серед показників можна виокремити показники стимулятори та дестимулятори, а також ті показники, що мають до певної межі стимулюючий вплив, який змінюється на дестимулюючий.

На основі експертного опитування пропонується визначати вагові коефіцієнти, по-перше, по складових економічної безпеки, по-друге, вагові коефіцієнти показників за складовими економічної безпеки.

На основі нормалізованих значень, з врахуванням вагових коефіцієнтів, пропонується визначати комплексні індикатори за складовими економічної безпеки. І, з врахуванням отриманих коефіцієнтів вагомості складових, може бути визначено інтегральний показник економічної безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Для більш точного оцінювання рівня економічної безпеки, з урахуванням галузевої специфіки, запропоновано до переліку складових економічної безпеки будівельних підприємств включити фінансову, інформаційну, кадрову, екологічну, техніко-технологічну складові.

Запропоновано методичний підхід до оцінювання економічної безпеки, що надає змогу обґрунтовано обрати критерій, провести оцінювання на основі визначення комплексних індикаторів за складовими економічної безпеки та розрахунку інтегрального показника, а також діагностувати характер функціонування будівельного підприємства з точки зору стійкості до загроз і адаптивності до середовища господарювання, що має ймовірнісний характер (ризикостійкий, ризикоадаптований, ризиковразливий). Використання підходу дозволяє вчасно виявляти загрози і розробляти заходи щодо усунення або зменшення їх негативного впливу, що значно підвищить життєздатність підприємства й ефективність ухвалення управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довбня С.Б., Гічова Н.Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства. Фінанси України. 2008. № 4. С. 88-97.
2. Устенко С.В., Іванченко Н.О. Процеси забезпечення адаптивного моніторингу економічної безпеки підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 11(125). С. 169-173.
3. Кавун С.В. Система економічної безпеки : методологічні та методичні засади : монографія. Харків : вид. ХНЕУ, 2009. 300 с.
4. Халіна В.Ю. Методичний підхід щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2014. Вип. 1. С. 173-181.
5. Атрамонова Н.С., Атрашкова А.В. Визначення рівня економічної безпеки підприємства задля забезпечення ефективного адміністрування. Економіка: реалії часу. 2012. № 3. С. 19-23.
6. Скриньковський Р.М. Економічна безпека підприємства: сутність, класифікація та система діагностики. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 3. С. 414-418.
7. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С. та ін. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. 240 с.
8. Подмазко О.М. Національна економічна безпека: аналіз основних підходів. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2014. Вип. 2/2. Том 1. С. 140-150.
9. Мартиненко В.В. Теоретико-методичні засади оцінки економічної безпеки національної економіки. Економічний простір. 2015. № 93. С. 131-140.
10. Вахлакова В.В. Модель оцінювання економічної безпеки підприємства. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2017. № 6. С. 59-68.
11. Корецький Б. Діагностика економічної безпеки суб'єктів господарювання в транзитивній економіці. Наукові записки Тернопільського національного економічного університету. 2006. № 15. С. 74-77.
12. Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю.М. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання економічної безпеки держави. Банківська справа. 2011. № 4. С. 13-32.
13. Тєрєхов Є. Економічна безпека держави та можливості її вимірювання. Економічний аналіз. 2012. №11. С. 160-165.

14. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємства (на матеріалах підприємств транспортного машинобудування) : дис. … д-ра екон. наук ; 21.04.02 / ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК». Київ, 2015. 478 с.

15. Кутукова Е.С. Критерии и индикаторы экономической безопасности. URL: https://sworld.com.ua/index.php/c113-2/16206-c113-068 (дата звернення: 16.05.2016).

16. Саєнко О. Методичні підходи до оцінки рівня забезпечення національної економічної безпеки. Збірник тез доповідей ІІ науково-практичного семінару з міжнародною участю (16-18 грудня 2008 року). Тернопіль, 2008. С. 200-201.

17. Денисов О.Є. Параметри та показники оцінки економічної безпеки держави. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2016. № 8. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=996 (дата звернення: 12.11.2016).

18. Вареник В.М. Аналіз методик розрахунку економічної безпеки України. Академічний огляд. 2016. № 1. С. 70-79

19. Яремко І.І. Формалізація оцінки економічної безпеки соціально-економічних систем: концептуальні засади і підходи. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2012. № 748. С. 276-280.

20. Сак Т.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції. Інноваційна економіка. 2013. № 6. С. 336-340.

21. Троц І.В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства. Вісник ЖДТУ. 2012. № 1 (59). С. 223-227.

22. Соснин А.С., Прыгунов П.Я. Менеджмент безопасности предпринимательства : учеб. пособие. Киев : Изд-во Европ. ун-та, 2002. 357 с.

23. Камышникова Э.В. Оценка уровня экономической безопасности машиностроительного предприятия. Бизнесинформ. 2009. № 7. С. 77-81.

24. Берлач А.І. Безпека бізнесу : навч. посіб. Київ : Університет «Україна», 2007. 280 с.

25. Васильчак С.В., Веселовський А.І. Економічна безпека підприємства та її складова в сучасних умовах. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. № 15. С. 98-105.

26. Глушков Є.В., Редько Р.М. Економічна безпека підприємства як динамічна категорія. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2012. № 4 (70). Том 2. С. 47-52.

27. Гичева Н.Ю. Діагностика економічної безпеки підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики. 2004. Вип. 247. Т. IV. С. 634-636.

28. Зацеркляний М.М., Мельников О.Ф. Основи економічної безпеки : навч. посіб. Київ : КНТ, 2009. 337 с.

29. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 3 (21). С. 12-19.

30. Карпунь І.Н. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посіб. Львів : «Магнолія-2006», 2009. 418 с.

31. Клопов І.О. Управління економічною безпекою промислового підприємства. Вісник Запорізького національного університету. 2011. № 1(9). С. 43-52.

32. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность. Экономика Украины. 1998. № 10. С. 48-51

33. Кравчук П.Я. Формування системи корпоративної безпеки : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Терноп. держ. екон. ун-т. Тернопіль, 2006. 232 с.

34. Куделя Л.В. Формування концепції забезпечення економічної безпеки підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. 2014. Вип. 5. Част. 2. С. 125-128.

35. Швиданенко Г.О., Кузьомко В.М., Норіцина Н.І. Економічна безпека бізнесу: навч. посіб. / за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко. Київ : КНЕУ, 2011. 511 с.

36. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія: в 3 т. Т. 1 / О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний [та ін.]; за заг. ред. Г.В. Козаченко. Луганськ: Елтон-2, 2010. 282 с.

37. Малюта Л.Я. Економічна безпека підприємств в умовах становлення ринкових відносин. Економіка. Фінанси. Право. 2008. № 10. С. 14-17.

38. Манцуров І.Г., Нусінова О.В. Побудова ієрархічної структури складових економічної безпеки підприємств. Ефективна економіка. 2011. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=680 (дата звернення 14.05.2016).

39. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б.Живко та ін. Київ : Правова єдність, 2009. 544 с.

40. Пашнюк Л.О. Економічна безпека підприємства: сутність, складові та фактори забезпечення. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 22. С. 48-50.

41. Гришко Н.Є. Формування оціночних параметрів складових економічної безпеки машинобудівного підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1. С. 62-69.

42. Живко З.Б., Копитко М.І., Руда О.І. Структура системи економічної безпеки промислового підприємства. Економіка та фінанси. 2013. № 11. С. 102-107.

43. Економіка підприємства : підручник / Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, О.М. Семенів та ін. ; за заг. ред. Й.М. Петровича. Львів : Новий Світ-2000, 2004. 680 с.

44. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2001. 528 с.

45. Пілова Д.П. Обґрунтування рівня економічної безпеки підприємства як критерію оцінки результатів його господарської діяльності. Економіка: проблеми теорії та практики. 2007. Вип. 224, т. IV. С. 900-910.

46. Прус Н.В. Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2011. № 3. Ч. 2. С. 183-93.

47. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємництва в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.02.03, Львів, 2004. 20 с.

48. Тимофєєва Т.О. Розробка механізму щодо забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.03. Харків, 2009. 23 с.

49. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 21.04.02. Київ, 2010. 40 с.

50. Шульга І.П. Економічна безпека емісійної діяльності акціонерних товариств : монографія. Черкаси : Маклаут, 2010. 425 с.

51. Яременко О.Ф. Механізм управління економічною безпекою машинобудівного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04. Хмельницький, 2009. 20 с.

52. Іванілов О.С., Дмитрієва О.І. Методи оцінки рівня економічної безпеки промислових підприємств. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2018. № 2. С. 66-83.

53. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : затв. наказом М-ва економіки України від 26.10.2010 № 1361. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text (дата звернення 15.12.2016).

REFERENCES:

1. Dovbnia S.B., Hichova N.Yu. (2008) Diahnostyka rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Diagnosis of the level of economic security of the enterprise]. Finance of Ukraine, No.4, pp. 88-97. (in Ukrainian)

2. Ustenko S.V., Ivanchenko N.O. (2011) Protsesy zabezpechennia adaptyvnoho monitorynhu ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Processes of ensuring adaptive monitoring of economic security of the enterprise]. Current economic problems, No.11(125), pp. 169-173. (in Ukrainian)

3. Kavun S.V. (2009) Systema ekonomichnoi bezpeky : metodolohichni ta metodychni zasady [Economic security system: methodological and methodical principles] (Monograph), Kharkiv : KhNEU. (in Ukrainian)

4. Khalina V.Yu. (2014) Metodychnyi pidkhid shchodo otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Methodical approach to assessing the economic security of a company]. Bulletin of Chernivtsi institute of trade and economics. Economic sciences, Vol. 1, pp. 173-181. (in Ukrainian)

5. Atramonova N.S., Atrashkova A.V. (2012) Vyznachennja rivnja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva zadlja zabezpechennja efektyvnogho administruvannja [Determining the level of economic security of the enterprise to ensure effective administration]. Economics: time realities, No. 3, pp. 19-23. (in Ukrainian)

6. Skrynkovskyi R.M. (2015) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: sutnist`, klasyfikatsiia ta systema diahnostyky [Economic security of the enterprise: essence, classification and diagnostic system]. Global and national economic problems, Vol. 3, pp. 414-418. (in Ukrainian)

7. Heiets V.M., Kyzym M.O., Klebanova T.S. (2006) Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryiemstvo [Modeling of economic security: state, region, enterprise] (Monograph), Kharkiv : VD «INZhEK» (in Ukrainian)

8. Podmazko O.M. (2014) Natsionalna ekonomichna bezpeka: analiz osnovnykh pidkhodiv [National economic security: an analysis of basic approaches]. Market economy: modern management theory and practice, Issue 2/2, Vol. 1, pp. 140-150. (in Ukrainian)

9. Martynenko V.V. (2015) Teoretyko-metodychni zasady otsinky ekonomichnoi bezpeky natsionalnoi ekonomiky [Theoretical and methodical principles of assessing the economic security of the national economy]. Economic scope, No. 93, pp. 131-140. (in Ukrainian)

10. Vakhlakova V.V. (2017) Model otsiniuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Model for assessing the economic security of the company]. Visnik of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, No. 6, pp. 59-68. (in Ukrainian)

11. Koretskyi B. (2006) Diahnostyka ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia v tranzytyvnii ekonomitsi [Diagnosis of economic security of economic entities in a transitional economy]. The Scientific Issues of Ternopil Volodymyr Hnatiuk National Pedagogical University, No. 15, pp. 74-77. (in Ukrainian)

12. Sukhorukov A.I., Kharazishvili Yu.M. (2011) Teoretyko-metodolohichnyi pidkhid do intehralnoi otsinky ta rehuliuvannia ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Theoretical and methodological approach to the integrated assessment and regulation of economic security of the state]. Banking Journal, No. 4, pp. 13-32. (in Ukrainian)

13. Terekhov Ye. (2012) Ekonomichna bezpeka derzhavy ta mozhlyvosti yii vymiriuvannia [Economic security of the state and possibility of its measuring]. Economic Analysis, No. 11, pp. 160-165. (in Ukrainian)

14. Kopytko M.I. (2015) Kompleksne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva (na materialakh pidpryiemstv transportnoho mashynobuduvannia) [Complex maintenance of economic safety of the enterprise (on materials of the companies of the transport engineering)] (Dokt. Diss Thesis), Kyiv : KROK University of Economics and Law. (in Ukrainian)

15. Kutukova E.S. (2013) Kriterii i indikatory ekonomicheskoy bezopasnosti [Criteria and indicators of economic security]. Retrieved from: https://sworld.com.ua/index.php/c113-2/16206-c113-068 (accessed 16.05.2016). (in Russian)

16. Sayenko O. (2008) Metodychni pidkhody do otsinky rivnya zabezpechennya natsional'noyi ekonomichnoyi bezpeky [Methodical approaches to assessing the level of national economic security]. Proceedings of the II naukovo-praktychnoho seminaru z mizhnarodnoyu uchastyu (Ukraine, Ternopil, December 16–18, 2008), Ternopil, pp. 200-201. (in Ukrainian)

17. Denysov O.Ye. (2016) Parametry ta pokaznyky otsinky ekonomichnoyi bezpeky derzhavy [Parameters and indicators for assessing economic security of the state]. Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok (electronic scientific journal), No. 8. Retrieved from: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=996 (accessed 12.11.2016). (in Ukrainian)

18. Varenyk V.M. (2016) Analiz metodyk rozrakhunku ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny [Analysis of methods for calculating the economic security of Ukraine]. Academy review, No. 1, pp. 70-79. (in Ukrainian)

19. Yaremko I.I. (2012) Formalizatsiia otsinky ekonomichnoi bezpeky sotsialno-ekonomichnykh system: kontseptualni zasady i pidkhody [Formalization evaluation of economic security socio-economic systems: conceptual framework and approaches]. Journal of Lviv Polytechnic National University. Management and Entrepreneurship in Ukraine: the stages of formation and problems of development, No. 748, pp. 276-280. (in Ukrainian)

20. Sak T.V. (2013) Ekonomichna bezpeka Ukrainy: poniattia, struktura, osnovni tendentsii [Economic security of Ukraine: concept, structure, main tendencies]. Innovative economy, No. 6, pp. 336-340. (in Ukrainian)

21. Trots I.V. (2012) Zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky na pidpryiemstvi z metoiu poperedzhennia bankrutstva [Ensuring economic security at the enterprise in order to prevent bankruptcy]. Journal of ZSTU, No. 1 (59), pp. 223-227. (in Ukrainian)

22. Sosnin A.S., Prygunov P.Ya. (2002) Menedzhment bezopasnosti predprinimatel'stva [Enterprise Security Management]. Kiev : European University. (in Russian)

23. Kamyshnikova E.V. (2009) Otsenka urovnya ekonomicheskoy bezopasnosti mashinostroitel'nogo predpriyatiya [Assessment of the level of economic security of a machine-building enterprise]. Businessinform, No. 7, pp. 77-81. (in Russian)

24. Berlach A.I. (2007) Bezpeka biznesu [Business security]. Kyiv : University «Ukraine». (in Ukrainian)

25. Vasylchak S.V., Veselovskyi A.I. (2010) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva ta yii skladova v suchasnykh umovakh [Economic security and its component businesses nowadays]. Scientific Bulletin of UNFU, No. 15, pp. 98-105. (in Ukrainian)

26. Hlushkov Ye.V., Redko R.M. (2012) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva yak dynamichna katehoriia [Economic security enterprise as a dynamic category]. Proceedings of VNAU : A series of economic science, No. 4 (70), Vol. 2, pp. 47-52. (in Ukrainian)

27. Hycheva N.Yu. (2004) Diahnostyka ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [Diagnosis of the economic security of the enterprise]. Economics: problems of theory and practice, Issue 247, Vol. IV, pp. 634-636. (in Ukrainian)

28. Zatserklianyi M.M., Melnykov O.F. (2009) Osnovy ekonomichnoi bezpeky [Fundamentals of economic security]. Kyiv : KNT. (in Ukrainian)

29. Il'yashenko S.N. (2003) Sostavlyayushchie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podkhody k ikh otsenke [Components of the economic security of an enterprise and approaches to their assessment]. Actual problems of economics, No. 3 (21), pp. 12-19. (in Russian)

30. Karpun I.N. (2009) Upravlinnia finansovoiu sanatsiieiu pidpryiemstva [Managing of enterprise's financial reorganization]. Lviv : «Mahnoliia-2006». (in Ukrainian)

31. Klopov I.O. (2011) Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu promyslovoho pidpryiemstva [Management by economic safety of industrial enterprise]. Bulletin of Zaporizhzhia National University, No. 1(9), pp. 43-52. (in Ukrainian)

32. Kovalev D., Sukhorukova T. (1998) Ekonomicheskaya bezopasnost' [Economic security]. The Economics of Ukraine, No. 10, pp. 48-51. (in Ukrainian)

33. Kravchuk P.Ya. (2006) Formuvannia systemy korporatyvnoi bezpeky [Formation of the corporate security system] (PhD Thesis), Ternopil: Ternopil National Economic University. (in Ukrainian)

34. Kudelia L.V. (2014) Formuvannia kontseptsii zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv [Forming a concept of providing economic security agricutural enterprises]. Issue 5, Vol. 2, pp. 125-128. (in Ukrainian)

35. Shvydanenko H.O., Kuzomko V.M., Noritsyna N.I. (2011) Ekonomichna bezpeka biznesu [Economic security of business]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)

36. Liashenko O.M., Pohorelov Yu.S.. Bezbozhnyi V.L. (2010) Systema ekonomichnoi bezpeky [System of economic security: state, region, enterprise:] (Monograph), Luhansk: Elton-2, Vol. 1. (in Ukrainian)

37. Maliuta L.Ya. (2008) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstv v umovakh stanovlennia rynkovykh vidnosyn [Economic security of enterprises in the conditions of formation of market relations]. Ekonomics. Finances. Law, No. 10, pp. 14-17. (in Ukrainian)

38. Mantsurov I.H., Nusinova O.V. (2011) Pobudova iierarkhichnoi struktury skladovykh ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv [Construction of a hierarchical structure of constituents of economic safety of the enterprises]. Journal «Efektyvna ekonomika» (electronic journal), No. 9, Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=680 (accessed 14 May 2016). (in Ukrainian)

39. Ortynskyi V.L., Kernytskyi I.S., Zhyvko Z.B. (2009) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstv, orhanizatsii ta ustanov [Economic security of the enterprises, organizations and institutions]. Kyiv : Pravova yednist. (in Ukrainian)

40. Pashniuk L.O. (2012) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: sutnist, skladovi ta faktory zabezpechennia [Economic security of enterprise: essence, components and factors of providing]. Journal «Investytsii: praktyka ta dosvid», No. 22, pp. 48-50. (in Ukrainian)

41. Hryshko N.Ye. (2013) Formuvannia otsinochnykh parametriv skladovykh ekonomichnoi bezpeky mashynobudivnoho pidpryiemstva [Formation of estimation parameters of components of economic safety of the machine-building enterprise]. Socio-economic Research Bulletin, Vol. 1, pp. 62-69. (in Ukrainian)

42. Zhyvko Z.B., Kopytko M.I., Ruda O.I. (2013) Struktura systemy ekonomichnoi bezpeky promyslovoho pidpryiemstva [The structure of the economic security system of an industrial enterprise]. Economics and finance, No. 11, pp. 102-107. (in Ukrainian)

43. Petrovych Y.M., Kit A.F., Semeniv O.M. (2004) Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics]. Lviv : Novyi Svit-2000. (in Ukrainian)

44. Pokropyvnyi S.F. (2001) Ekonomika pidpryiemstva [Business Economics]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

45. Pilova D.P. (2007) Obgruntuvannia rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva yak kryteriiu otsinky rezultativ yoho hospodarskoi diialnosti [Substantiation of the level of economic security of the enterprise as a criterion for evaluating the results of its economic activity]. Economics: problems of theory and practice, Issue 224, Vol. IV, pp. 900-910. (in Ukrainian)

46. Prus N.V. (2011) Teoretychni aspekty zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [The-

oretical aspects of ensuring the economic security of the enterprise]. Visnik of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, No. 3, Part 2, pp. 183-93. (in Ukrainian)

47. Reverchuk N.Y. (2004) Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemnytstva v Ukraini [Management of economic security of entrepreneurship in Ukraine] (PhD Thesis). Lviv.

48. Tymofieieva T.O. (2009) Rozrobka mekhanizmu shchodo zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky zaliznychnoho transportu [Development of a mechanism to ensure the economic safety of railway transport] (PhD Thesis). Kharkiv. (in Ukrainian)

49. Shemaieva L.H. (2010) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstv u stratehichnii vzaiemodii z subiektamy zovnishnoho seredovyshcha [Economic security of enterprises in strategic interaction with the subjects of the external environment] (Dokt. Diss Thesis), Kyiv. (in Ukrainian)

50. Shulha I.P. (2010) Ekonomichna bezpeka emisiinoi diialnosti aktsionernykh tovarystv [Economic security of issue activity of the joint-stock companies] (Monograph). Cherkasy : Maklaut. (in Ukrainian)

51. Yaremenko O.F. (2009) Mekhanizm upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu mashynobudivnoho pidpryiemstva [The mechanism of management of economic security of the machine-building enterprise] (PhD Thesis). Khmelnytskyi. (in Ukrainian)

52. Ivanilov O.S., Dmytriieva O.I. (2018) Metody otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky promyslovykh pidpryiemstv [Methods of assessment of the level of economic security of industrial enterprises]. Problems and perspectives of entrepreneurship development, No. 2, pp. 66-83. (in Ukrainian)

53. Metodychni rekomendatsii shchodo vyiavlennia oznak neplatospromozhnosti pidpryiemstva ta oznak dii z prykhovuvannia bankrutstva, fiktyvnoho bankrutstva chy dovedennia do bankrutstva : zatv. nakazom M-va ekonomiky Ukrainy vid від 26.10.2010 № 1361 [Methodical recommendations on detection of signs of insolvency of the enterprise and signs of actions on concealment of bankruptcy, fictitious bankruptcy or bringing to bankruptcy: approved by the order of the Ministry of Economics of Ukraine]. Retrieved from: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text (accessed 15 December 2016). (in Ukrainian)

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 6

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Засновник видання:
ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»
Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,
м. Одеса, Україна, 65009
Телефон: +38 (048) 709-38-69
Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua
E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 6

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Засновник видання:
ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»
Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,
м. Одеса, Україна, 65009
Телефон: +38 (048) 709-38-69
Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua
E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua