



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Romania



Bulgaria



Hungary



Moldova



Poland



Slovakia



Slovenia



Serbia



Ukraine



Czech Republic

10` 2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

СХІДНА ЄВРОПА:

ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 5 (10) 2017

Дніпро

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Голова редакційної ради:

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

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 2 від 25 вересня 2017 р.)

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

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.242.4

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS: THEORETICAL ASPECTS AND PRACTICAL REALIZATION IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Біла І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

Красман Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

Статтю присвячено теоретичним та практичним аспектам розвитку соціальної відповідальності бізнесу як показника розвиненості суспільства і результату становлення соціально орієнтованої ринкової економіки. Автори визначають зміст механізму соціальної відповідальності бізнесу як спосіб досягнення суб'єктами господарювання суспільних цілей або поєднання суб'єктів, об'єктів, напрямів, принципів, цілей та її інструментів. Проаналізовано стан розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні, виділено низку проблем її формування та розвитку у вітчизняній економіці. Останнє призводить до думки про необхідність підтримки соціальної відповідальності бізнесу в Україні з боку держави як ефективної та доцільної форми поведінки для вітчизняного підприємництва. У статті пропонуються шляхи активізації зусиль держави в означеному напрямі.

Ключові слова: бізнес, соціальна відповідальність бізнесу, механізм соціальної відповідальності бізнесу, держава.

Данная статья посвящена теоретическим и практическим аспектам развития социальной ответственности бизнеса как показателя развитости общества и результата становления социально-ориентированной рыночной экономики. Авторы определяют содержание механизма социальной ответственности бизнеса как способ достижения субъектами хозяйствования общественных целей или сочетание субъектов, объектов, направлений, принципов, целей и ее инструментов. Проанализировано состояние развития социальной ответственности бизнеса в Украине, выделен ряд проблем ее формирования и развития в отечественной экономике. Последнее приводит к мысли о необходимости поддержки социальной ответственности бизнеса в Украине со стороны государства как эффективной и целесообразной формы поведения для отечественного предпринимательства. В статье предлагаются пути активизации усилий государства в рассматриваемом направлении.

Ключевые слова: бизнес, социальная ответственность бизнеса, механизм социальной ответственности бизнеса, государство.

This article is devoted to theoretical and practical aspects of the development of social responsibility of the business as an indicator of the development of society and the result of the formation of a socially oriented market economy. The authors determine the content of the mechanism of social responsibility of the business as a way to achieve the objectives of economic entities or a combination of subjects, objects, directions, principles, goals and tools. The state of development of social responsibility of business in Ukraine is analyzed, a number of problems of its formation and development in the domestic economy are highlighted. The latter leads to the idea of the need to support the social responsibility of business in Ukraine by the state as an effective and expedient form of behavior for domestic business. The article proposes ways to intensify the efforts of the state in the aforementioned direction.

Keywords: business, social responsibility of business, mechanism of social responsibility of business, state.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Соціальна відповідальність бізнесу як особливий вид суспільних відносин і результат розвитку соціально орієнтованої економічної системи є важливим показником зрілості суспільства. Трансформації, які відбуваються у вітчизняній економіці у цілому та підприємницькому секторі зокрема, вимагають від суб'єктів господарювання обрання такої стратегії теперішнього і майбутнього розвитку, яка б урахувала інтереси всього суспільства – домогосподарств, підприємств, держави – та гармонізувала діяльність щодо дотримання наявних міжнародних стандартів і норм життя суспільства в глобалізованому світі.

Однак означена проблема є нерозв'язаною без дотримання концепції соціальної відповідальності бізнесу. Наявність девіацій у розвитку соціальної відповідальності в Україні підвищує актуальність дослідження її теоретичних аспектів та практичної реалізації для економічної науки.

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

даної проблеми і на які спираються автори. Проблематика соціальної відповідальності бізнесу є об'єктом дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів. Серед відомих дослідників проблематики варто назвати З. Варналія, О. Гришнову, П. Друкера, Е. Карнегі, І. Комарницького, Е. Лібанову, В. Марченко, С. Мельника, Ф. Котлера, В. Осецького, Р. Оуена, М. Портера, Н. Резнік, Т. Самофалова, Т. Смовженко, Н. Супруна, М. Фрідмена та ін. У роботах цих дослідників висвітлено фундаментальні основи сутності, форм прояву соціальної відповідальності бізнесу, доведено її необхідність для ефективного функціонування економіки, розглянуто питання управління соціальною відповідальністю, висвітлено деякі практичні аспекти її розвитку в Україні, запропоновано заходи з упровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу у вітчизняній економіці тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, мало теоретичних та практичних аспектів подальших наукових досліджень. Останнє стосується систематизації підходів до змісту механізму соціальної відповідальності бізнесу, виявлення вигод, які отримують як підприємства, так і держава, ідентифікація проблем її розвитку і шляхів їх вирішення в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Отже, основна мета статті – дослідити теоретичні аспекти та практичну реалізацію соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) в економічній науці є досить визначеною

категорією. Так, на думку О. Грішної, СВБ – це діяльність, в якій використовуються лише такі способи отримання прибутку, які не завдають шкоди людям, природі та суспільству [1, с. 6]. Ф. Котлер розглядає СВБ як просування практик відповідального бізнесу, що приносять користь бізнесу і суспільству та сприяють соціальному, економічному та екологічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство і мінімізації негативного [2, с. 23]. Н. Супрун зазначає, що СВБ являє собою довгострокове зобов'язання компанії щодо етичного ведення бізнесу та сприяння економічному розвитку підприємства, громади і суспільства у цілому [3, с. 72]. Як бачимо, і з цим варто погодитися, вчені трактують СВБ як відповідальність суб'єкта господарювання за суспільну корисність своєї діяльності.

Цікавою є думка Н. Резнік, на думку якої СВБ варто розглядати у двох вимірах: по-перше, як обов'язок особистості, системи управління підприємством, організації, державної структури приймати рішення і діяти так, щоб підвищувати рівень добробуту, відповідати інтересам як суспільства, підприємства, громади, так і кожної окремої людини, що відображає етико-моральний аспект суспільних відносин; по-друге, як універсальну форму зв'язку і взаємозалежності особистості, держави та суспільства, їх спроможності дати оцінку наслідкам своєї діяльності для сталого суспільного розвитку, що відображає ціннісно-правовий аспект суспільних відносин. Отже, СВБ є, з одного боку, вчинками та заходами, яких ніхто не вимагає й які не надають підприємству відчутної користі чи прибутку, а з іншого – є оптимальним варіантом взаємоузгодженості інтересів, прав та обов'язків суб'єктів, способом взаємного обмеження їхніх дій [4, с. 298].

Доцільним є визначення СВБ у Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 р., за якою під нею варто розуміти добровільну діяльність підприємств, спрямовану на дотримання високих стандартів господарської діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє природне середовище для вирівнювання наявних економічних і соціальних диспропорцій; створення партнерських взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; поліпшення результативності бізнесу в довгостроковому періоді [5].

Розглядаючи СВБ, на наше переконання, варто визначити її механізм. Під механізмом розуміють спосіб досягнення поставлених цілей або сукупність засобів, за допомогою яких вони досягаються. Під механізмом СВБ надалі будемо розуміти спосіб досягнення суб'єктами господарювання суспільних цілей або ж поєднання суб'єктів, об'єктів, напрямів, принципів, цілей та інструментів СВБ.

Суб'єктами СВБ, на думку багатьох учених, є держава та підприємницький сектор, взаємодія яких має ґрунтуватися на партнерських, паритетних засадах для забезпечення суспільного добробуту. Своєю чергою, об'єктами СВБ є суспільство в тих його проявах і сферах, які знаходяться під впливом бізнесової діяльності, наприклад у сфері охорони довкілля, у сфері забезпечення внеску в розвиток суспільства, у сфері корпоративних і трудових відносин тощо.

Відповідно до європейської практики, СВБ поширюється на сім напрямів: дотримання прав людини; дотримання вимог законодавства; ділова та корпоративна етика; захист навколишнього природного середовища; співпраця із заінтересованими сторонами: співробітниками, споживачами, акціонерами, громадою, суб'єктами господарювання; дотримання міжнародних норм поведінки; прозорість та підзвітність [5].

Базовими принципами СВБ є: якісне забезпечення потреб споживачів; неухильне виконання вимог законодавства (трудового, екологічного, своєчасної сплати податків і зборів до бюджетів усіх рівнів); чесна конкуренція; дотримання загальноприйнятих морально-етичних норм; протидія корупційним проявам і легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом; дотримання гендерної рівності [5].

Цілями соціальної відповідальності бізнесу є: забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, стабільність внутрішнього ринку та підвищення ефективності його функціонування, формування сучасного інструментарію впливу держави на соціально-економічні процеси, розвиток корпоративної культури та економічного мислення, раціональне використання ресурсів та зменшення соціальної напруги в суспільстві.

Найпоширенішими інструментами СВБ є:

- корпоративне управління – це процес забезпечення контролю над діяльністю компанії із боку акціонерів;
- соціальна звітність і верифікація – це процес оприлюднення звітів із СВБ, соціальних та екологічних аспектів діяльності господарюючого суб'єкта як фактор досягнення більшої прозорості у взаємовідносинах з іншими економічними суб'єктами;
- добродійність – надання безкорисливої (безоплатної або на пільгових умовах) допомоги тим, у кого є потреба;
- соціально відповідальні програми – фінансові, організаційні інвестиції, або будь-які інші матеріальні кошти, що можуть сприяти розвитку суспільства у цілому;
- соціально відповідальний маркетинг – напрям, який реалізується в декількох видах: благодійному маркетингу, просуванні соціально значимої проблеми, корпоративному соціальному маркетингу;
- соціальне підприємництво – це система господарювання, складниками якої є соціальні

підприємства, соціально орієнтовані суб'єкти підприємництва, діяльність яких спрямована на досягнення добробуту територіальних громад (соціальні, екологічні й етичні цілі) шляхом використання системного взаємозв'язку розвитку соціального підприємництва та розвитку регіональної економіки;

- інновативні товари та послуги – це послуги та товари, які допомагають подолати певні соціальні проблеми та створити нові можливості для людей, які не мали таких можливостей раніше.

Механізм соціальної відповідальності бізнесу є способом реалізації теоретичної концепції соціальної відповідальності бізнесу та несе в собі низку вигод як для самих економічних суб'єктів, так і для держави у цілому. Серед них:

- формування ефективних механізмів соціального діалогу між усіма економічними суб'єктами: домогосподарствами, підприємствами та державою;
- підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і національного підприємницького сектору;
- полегшення інтеграції до світового глобалізованого простору;
- поліпшення ефективності процесів виробництва, управління та збуту продукції, що зумовлене необхідністю знаходження найоптимальніших способів використання ресурсів підприємства;
- підвищення продуктивності праці та мотивації працівників, оскільки турбота про суспільство та громадян трансформується в турботу про працівників, які, своєю чергою, є членами суспільства;
- поліпшення ділової репутації компанії, транслявання її відповідального ставлення до споживачів, конкурентів, довкілля, ресурсів тощо, що значно диверсифікує ризики втрати постачальників ресурсів, частки ринку, можливостей доступу до нових ринків збуту та ін.;
- надання населенню певних суспільних благ, які немає можливості надати держава, тощо.

Однак, як цілком вірно, на нашу думку, зазначає О. Головінов, є й протилежний бік означених вигод, який проявляється у тому, що СВБ скорочує шанси підприємства на досягнення фінансового успіху, обмежує можливість отримання прибутку, що суперечить головній меті підприємницької діяльності – його максимізації [6, с. 190]. Варто зазначити, що втрата прибутку, як свідчить досвід іноземних країн, є явищем скоріш короткостроковим, оскільки реалізація принципів СВБ у довгостроковому періоді має значний позитивний вплив на фінансові можливості підприємства.

Соціальна відповідальність бізнесу в Україні знаходиться на стадії формування. У вітчизняній економіці більшість підприємств не має власної стратегії соціальної відповідальності, незважаючи на існування правового поля (Кон-

ституція України, Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 р., Закон України «Про соціальний діалог в Україні» та ін.) та реалізацію поодиноких доброчинних проектів.

Економіка України характеризується наявністю великих корпоративних структур, які володіють відповідними ресурсами та потенціалом конкурентоспроможності, необхідними для здійснення соціальних інвестицій. Саме ці підприємства, посилюючи свої позиції на регіональних та галузевих ринках, займаючи монопольне становище, маючи високий рівень захисту від конкурентів та значні фінансові можливості, є суб'єктами реалізації соціально відповідальних проектів, серед яких – «Інтерпайп», «Воля», Telenor (яка тримає контрольний пакет акцій компанії «Київстар», «Інфопульс», «Міратек») та ін.

В Україні, СВБ, на думку О. Головінова, має різні прояви, які визначаються положенням підприємства на ринку, характером зв'язків з іншими підприємствами та органами влади тощо. Перша форма, що є класичною, пов'язана з прагненням підприємства реалізувати повноцінне соціальне партнерство. Така форма СВБ більшою мірою характерна для підприємств, які зосереджені на виробництві та збуті товарів за кордон. Друга форма СВБ пов'язана з прагненням отримати різного виду привілеї за реалізацію соціально відповідальних проектів. Третя форма СВБ характеризується наявністю певного примусу, за якого СВБ реалізується через обов'язкову благодійність. Ця форма є проявом угод між підприємствами та державними владними структурами. Четверта форма характерна для містоутворюючих підприємств, які змушені проявляти соціальну відповідальність для подовження роботи підприємства та вирішення проблем місцевого характеру [6, с. 189–190]. Означені форми соціальної відповідальності ще раз підкреслюють разовий характер реалізації соціальних проектів без бажання, можливостей та бачення перспектив довгостроковості такої поведінки. Все вищезазначене зумовлене наявністю багатьох проблем формування та розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Серед них варто вказати на такі:

- низький рівень підприємницької культури та усвідомлення важливості підприємництва для розвитку економіки, несформованість раціональних способів поведінки господарюючих суб'єктів, що підвищує їх фінансову нестабільність та спрямованість наявних стратегій поведінки на виживання;
- неготовність бізнесу до налагодження діалогу із суспільством та участі в житті громади, небажання бути її частиною та брати на себе роль спонсорів та благодійників;
- правовий нігілізм і наявність деформованої правової свідомості, направленої на прагнення обійти законодавчу базу та ухилитися від відповідальності за її недотримання;

- корупція та хабарництво в органах державної влади, які дестимулюють підприємницький сектор здійснювати інвестиції в соціальну сферу, яка контролюється державою;

- непрозорість «правил гри» на більшості вітчизняних ринків і, як наслідок, «закритість» більшості суб'єктів господарювання та інформації про їх діяльність для громадськості;

- неадекватна система податкового навантаження, яка формує підґрунтя для значної тінізації економіки, ухилення від сплати податків, а не для виконання своїх соціальних функцій у суспільстві;

- відсутність достатньої практики реалізації соціально відповідального бізнесу для формування довгострокової стратегії соціальної відповідальності бізнесу та ін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, розвиток СВБ в Україні потребує підтримки з боку держави, в основі якої має бути закладена думка про визнання СВБ як ефективної, доцільної та необхідної форми поведінки для вітчизняного бізнесу. Першочерговими заходами в даному напрямі, на наше переконання, повинні стати:

- зміцнення суспільної свідомості щодо важливості СВБ для розвитку вітчизняної економічної системи, його перетворення на складник соціальної політики держави та формування активної соціальної позиції підприємців;

- формування єдиних правил ведення бізнесу виключно як соціально орієнтованого та відповідального перед працівниками та суспільством у цілому;

- забезпечення ефективної законодавчої та інституціональної бази розвитку СВБ через використання чіткого понятійного апарату, єдиних критеріїв оцінки СВБ, форм його застосування і запровадження світових практик інституціональної підтримки СВБ;

- подолання проявів корупції через створення механізмів суспільного контролю дотримання взятих зобов'язань та відповідальності за їх невиконання, а також за рахунок розширення інформаційного простору оприлюднення результатів соціальної діяльності підприємств і контролю дотримання етичних норм ведення бізнесу;

- «демонтаж» податкової системи через використання податкових преференцій на реалізацію соціальних проектів, створення для великого бізнесу сприятливих умов інвестування коштів у соціальні проекти на противагу виведенню в офшорні зони;

- використання світових практик проведення змагань, конкурсів, грантів, нагород у сфері соціальної відповідальності бізнесу та ін.

Зазначені заходи сприятимуть виникненню об'єктивної потреби не лише суспільства, а й самих господарюючих суб'єктів у веденні СВБ, пам'ятаючи про національний менталітет та сучасний рівень соціалізації економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / О. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2010. – №. – С. 3–8.
2. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
3. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н.А. Супрун // Економіка та прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 71–74.
4. Резнік Н. Соціальна відповідальність бізнесу: сутнісно-теоретичні аспекти / Н. Резнік // Журнал європейської економіки. – 2014. – № 3. – Т. 3. – С. 296–304.
5. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.svb.org.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf.
6. Головінов О.М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми / О.М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2(36). – С. 187–192.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ

INNOVATIVE AND INVESTMENT SAFETY AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Гордієнко В.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Джолос Т.В.

студентка,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

У статті доведено, що подальший соціально-економічний розвиток держави та окремих регіонів залежить від рівня забезпечення інноваційно-інвестиційної безпеки. Розглянуто теоретичні підходи до розуміння структурно-логічної сутності понять «інвестиційна безпека», «інноваційна безпека» та «інноваційно-інвестиційна безпека». Здійснено аналіз основних показників інноваційно-інвестиційної безпеки України. Досліджено причини відхилення індикаторів інноваційно-інвестиційної безпеки України від критеріальних значень. Запропоновано можливі напрями поліпшення інноваційно-інвестиційної безпеки держави.

Ключові слова: інноваційна безпека, інвестиційна безпека, інноваційно-інвестиційна безпека, загрози.

В статье доказано, что социально-экономическое развитие государства и отдельных регионов зависит от уровня обеспечения инновационно-инвестиционной безопасности. Рассмотрены теоретические подходы к пониманию структурно-логической сущности понятий «инвестиционная безопасность», «инновационная безопасность» и «инновационно-инвестиционная безопасность». Проведен анализ основных показателей инновационно-инвестиционной безопасности Украины. Исследованы причины отклонения индикаторов инновационно-инвестиционной безопасности Украины от критериальных значений. Предложены возможные направления улучшения инновационно-инвестиционной безопасности государства.

Ключевые слова: инновационная безопасность, инвестиционная безопасность, инновационно-инвестиционная безопасность, угрозы.

The article shows that further social and economic development of the state and its regions depends on the level of innovative and investment safety. This article considers theoretical approaches to understanding the concepts of "investment safety", "innovative safety" and "innovative and investment safety". The core indicators of innovative and investment safety of Ukraine are analyzed in the article. There were investigated the reasons of deviation of innovative and investment safety indicators of Ukraine from criterion value. Possible ways to improve innovative and investment safety of the state are proposed in this article.

Keywords: innovative safety, investment safety, innovative and investment safety, threats.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний стан економіки України пов'язаний із негативним впливом фінансово-економічної та політичної кризи на всі сфери господарської діяльності. Це викликає необхідність упровадження дієвих заходів щодо оздоровлення економіки держави та підвищення рівня життя населення. Для впрова-

дження економічних реформ необхідні значні фінансові ресурси, обсяг яких, у першу чергу, залежить від активізації інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Своєю чергою, залучення потенційних інвесторів та зростання інноваційної активності підприємств залежить від рівня інноваційно-інвестиційної безпеки. На жаль, захищеність суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності від різних загроз

залишається досить низькою, що негативно впливає на загальний рівень забезпечення інноваційно-інвестиційної безпеки держави. Негативними факторами, які впливають на рівень інноваційно-інвестиційної безпеки України, є: політична нестабільність; високий рівень корупції у державному секторі та криміналізація господарсько-фінансових відносин; недосконалість галузева і територіальна структури господарського комплексу; низькі темпи зростання ВВП та ВРП; високий ступінь зносу основних виробничих фондів; високий рівень монополізації економіки; значний зовнішній та внутрішній борг держави; недостатній розвиток ринкової та соціальної інфраструктур; високий рівень безробіття; значне податкове навантаження на суб'єктів господарювання; низька ділова активність; недостатній обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну; низький рівень інноваційної активності більшості підприємств тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженням актуальних питань, пов'язаних з інвестиційною та інноваційною безпекою території, займалися провідні вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти: О.І. Барановський, З.С. Варналій, В.М. Гесць, З.В. Герасимчук, О.М. Гордуновський, В.І. Кириленко, С.І. Мошенський, В.І. Мунтіян, А.І. Сухоруков, І.В. Цюпко та ін. Дослідження зазначених науковців розкривають широке коло питань, що стосуються поняття «інвестиційна безпека» та «інноваційна безпека», їх взаємозв'язок та взаємозумовленість, чинники впливу, принципи оцінки тощо. Незважаючи на проведені дослідження, багато питань, пов'язаних із визначенням рівня інноваційно-інвестиційної безпеки суб'єктів господарювання, окремих регіонів та держави у цілому, можливих ризиків та шляхів їх мінімізації залишаються невирішеними в теоретичному і методичному аспектах, а тому потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розвиток теоретичних положень щодо виявлення структурно-логічної сутності понять «інвестиційна безпека» та «інноваційна безпека», визначення їх взаємозв'язку і взаємозумовленості, тенденцій забезпечення інноваційно-інвестиційної безпеки суб'єктів господарювання, регіонів та держави у цілому, оцінка можливих загроз та розроблення заходів щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Україна обрала інноваційно-інвестиційну модель розвитку економіки, яка спрямована на активізацію інноваційної діяльності та залучення необхідних інвестиційних ресурсів. Це зумовлює тісний взаємозв'язок між інноваційним та інвестиційним потенціалами території. Інноваційний потенціал визначає можливості території продукувати та залучати

інновації з метою подальшого їх використання. Впровадження інновацій суб'єктами господарської діяльності підвищує продуктивність праці, зменшує матеріаломісткість та енергомісткість виробництва, що сприяє збільшенню прибутків і рентабельності підприємств. Своєю чергою, збільшення прибутків підприємства внаслідок упровадження інноваційних рішень дає змогу більшу їх частину реінвестувати у виробничу сферу економіки регіону, тим самим збільшити величину інвестиційного потенціалу території. Ефективне відтворення інвестиційного та інноваційного потенціалів багато в чому залежить від рівня забезпечення інвестиційної та інноваційної безпеки [1].

Проведений аналіз наукових праць (табл. 1) вітчизняних і зарубіжних учених дає змогу виокремити декілька підходів до визначення поняття «інвестиційна безпека», що вказує на відсутність єдиного наукового підходу до розуміння його структурно-логічної сутності.

Аналіз наведених визначень поняття «інвестиційна безпека» показує, що більшість із них не відповідає узагальненому поняттю «безпека», під яким розуміється стан захищеності об'єкта від певних загроз. Таким чином, нами пропонується під інвестиційною безпекою розуміти такий стан захищеності інвестицій від внутрішніх і зовнішніх загроз, який запобігає їх втратам та зменшенню прибутковості в умовах допустимого рівня ризикованості [7]. Ризики, що впливають на рівень інвестиційної безпеки у регіоні, зумовлені певними факторами. По-перше, це невідповідність попиту та пропозиції на інвестиційні ресурси за їх кількісним та якісним складом. Регіональна фінансово-економічна система не забезпечує повною мірою відтворення власних та залучених зовнішніх інвестиційних ресурсів, що в подальшому призводить до зменшення чистих грошових потоків. По-друге, зростають вимоги інвесторів щодо доходності інвестицій в економіку регіону. Так, за надмірного попиту на інвестиційні ресурси зростає їх ціна. Такий самий вплив проявляється за надмірної пропозиції інвестиційних ресурсів, що передбачає зниження відсоткової ставки. На інвестиційну безпеку регіону впливає також інвестиційний клімат. Якщо інвестиційний клімат у регіоні є несприятливим для ведення прибуткової інвестиційної діяльності, відбувається зниження захищеності інвестицій від внутрішніх та зовнішніх загроз, зменшуються відтворювальні можливості інвестиційного потенціалу регіону [1].

Також потребує уточнення поняття «інноваційна безпека» території. Існує декілька підходів до визначення цього поняття (табл. 2).

Отже, у загальному вигляді поняття «інноваційна безпека» можна визначити як стан захищеності інноваційного потенціалу від внутрішніх та зовнішніх загроз у процесах продукування інновацій та їх ефективного використання у соціально-економічній системі території.

Таблиця 1

**Визначення сутності поняття «інвестиційна безпека»
в межах виокремлених науково-методичних підходів**

Підхід	Автор, визначення, джерело	Особливості
Інвестиційна безпека як рівень інвестицій	1. «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України». Такий рівень національних та іноземних інвестицій, який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку за належного рівня фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів [2]. 2. Досягнення такого рівня інвестицій, що дає змогу оптимально задовольняти поточні інвестиційні потреби національної економіки за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами внутрішніх і зовнішніх інвестицій, іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за рубіж, підтримання позитивного національного платіжного балансу [3].	В основі інвестиційної безпеки розглядається певний обсяг інвестицій та їх оптимальне співвідношення
Інвестиційна безпека як процес стану забезпечення інвестиційної сфери	1. Процес забезпечення такого стану інвестиційної сфери, за якого економіка здатна зберігати і підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, що є необхідним для забезпечення стійкого розвитку і соціально-економічної стабільності країни, зростання конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення [4]. 2. Стан інвестиційної сфери, за якого економіка здатна зберігати і підтримувати такий рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, що є необхідним для забезпечення стійкого розвитку і соціально-економічної стабільності країни, зростання конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення [5].	В основі інвестиційної безпеки пропонується розглядати певний стан інвестиційної сфери
Інвестиційна безпека як сукупність умов, що забезпечують відтворення інвестиційного потенціалу	1. Здатність економічної системи акумулювати, залучати та ефективно використовувати інвестиційні ресурси з метою підвищення конкурентоспроможності країни (регіону) [6].	Інвестиційна безпека визначається станом інвестиційного потенціалу території

Враховуючи взаємозумовленість процесів відтворення інвестиційного та інноваційного потенціалів регіону виникає необхідність визначення поняття інноваційно-інвестиційної безпеки регіону. Відповідно до «Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», під інноваційно-інвестиційною безпекою розуміється такий стан економічного середовища в державі та регіоні, який стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти у розширене відтворення, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфер для зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки під час створення продукції з високою часткою доданої вартості [12].

Нині існує декілька науково-методичних підходів до оцінювання рівня інноваційно-інвестиційної безпеки, які можуть застосовуватися як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. До показників, які характеризують рівень інноваційно-інвестиційної безпеки,

належать: валове нагромадження основного капіталу; відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій; інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища; відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП; частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках, у загальному обсязі реалізованої продукції; питома вага ВВП України у світовому обсязі ВВП; співвідношення обсягу виконаних науково-технічних робіт та ВВП країни; частка витрат на проведення науково-дослідних робіт, що фінансуються за рахунок державного бюджету; питома вага спеціалістів науково-технічної сфери діяльності у загальній чисельності зайнятого населення; частка підприємств, які впроваджують інновації у виробничій діяльності [12].

Аналіз основних показників інвестиційно-інноваційної безпеки в Україні за 2010–2015 р. дає змогу виявити головні причини та проблеми, які впливають на інвестиційну та інноваційну діяльність (табл. 3).

Таблиця 2

**Визначення сутності поняття «інноваційна безпека»
в межах виокремлених науково-методичних підходів**

Підхід	Визначення, джерело	Автор
Інноваційна безпека як стан наукового та виробничого потенціалів	Стан науково-технологічного та виробничого потенціалів, який забезпечує належне функціонування національної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також гарантування державної незалежності за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів [2]	Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, 2007 р.
	Досягнення стану високотехнологічного, стабільного, економічно ефективного забезпечення інноваціями економіки і соціальної сфери країни, а також створення умов для модернізації галузей виробництва, формування і реалізації політики стабільного соціально-економічного розвитку [8]	О.М. Гордуновський
	Стан розвитку науково-технічного потенціалу, його спроможність на достатньому рівні генерувати позитивні зрушення в економіці, які є необхідними для забезпечення та підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та світових ринках, розвитку дослідного сектора, захисту економічних інтересів [9]	О.Ю. Александрова
Інноваційна безпека як спроможність до генерування якісних зрушень в економіці	Спроможність на достатньому рівні генерувати позитивні зрушення в економіці, які є необхідними для забезпечення та підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та світовому рівнях [10]	І.В. Цюпко
	Спроможність, потенційні можливості інноваційної системи генерувати якісні зрушення в економіці, протистояти зовнішнім технологічним загрозам [11]	П.І. Коренюк

Таблиця 3

Основні показники інноваційно-інвестиційної безпеки в Україні

№	Найменування індикатора, одиниця виміру	Роки						Критичне/оптимальне значення
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	
1	Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	16,98	17,42	19,54	17,63	14,00	16,00	18/30
2	Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, %	64,83	56,91	65,02	66,87	68,64	-	55/85
3	Інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, %	39,81	39,03	36,65	36,79	33,58	-	50/90
4	Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	4,22	4,30	4,09	2,23	0,23	2,17	4/7
5	Частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках країни, %	48,3	49,8	49,2	45,7	47,5	42,7	50/80
6	Розмір економіки України, % до світового ВВП	0,21	0,22	0,24	0,24	0,17	0,12	0,15/2,5
7	Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	0,83	0,73	0,75	0,74	0,65	0,62	0,5/3
8	Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету, % ВВП	0,34	0,29	0,33	0,33	0,26	0,21	0,2/1
9	Відношення чисельності спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, до чисельності зайнятого населення (на 1 тис. осіб)	5,7	5,4	5,2	4,9	н/д	5,6	5/22
10	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	5/35

Джерело: [12; 13; 15; 16; 20–25]

Аналіз показника «валове нагромадження основного капіталу» показує, що з 2010 р. до 2012 р. відбувалося його збільшення, але лише за 2012 р. його значення було вище критичного рівня (18%) і становило 19,54% до ВВП. Основною причиною поступового зростання валового нагромадження основного капіталу стала стабілізація економіки України після світової фінансової кризи [13]. За період 2013–2015 рр. значення валового нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП знижувалося. Це спричинило перехід від «режиму стабілізації» до «режиму проїдання» у 2014 р., в якому показник мав найнижчий рівень (14%). У 2015 р. досліджуваний показник становив 16% ВВП. Причиною такого зростання стало збільшення реального ВВП, що зумовлено поліпшенням ділових очікувань в економіці країни [14].

Показник «відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій» у 2010–2014 рр. переважно мав значення у межах 56–66%, що перевищує критичний рівень (55%). Проте значення даного показника знаходиться на небезпечному рівні.

Показник «інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища» включає низку індексів, які впливають на загальну інвестиційну сприятливість. До них належать індекс умов ведення бізнесу, індекс інвестиційної привабливості та індекс поточного фінансово-економічного стану підприємств України. Розраховані значення інтегрального індексу за досліджуваний період були меншими за встановлений критичний рівень. За даними Європейської бізнес-асоціації, індекс інвестиційної привабливості України за 2015 р. становив 2,57 бали за п'ятибальною шкалою, що майже не відрізнявся від результату 2014 р. (2,5 бали) [15]. Незначне відхилення даного індексу за останні роки пов'язане з недостатнім рівнем впровадження реформ в усіх секторах економіки. Дослідження рейтингу України за індексом легкості ведення бізнесу Doing Business, показує що за 2013–2015 рр. показник формував позитивну динаміку. У 2015 р. держава посіла 96-е місце серед загальних 189 країн [16]. Місце України у цьому рейтингу не відображає суттєві якісні зміни в економіці, швидше говорить про формальний підхід до цього показника.

У Глобальному рейтингу конкурентоспроможності за 2015 р. Україна займає 79-е місце серед 140 країн світу, що на три позиції нижче порівняно з 2014 р. Низький рейтинг країна займає за прямими іноземними інвестиціями та технологічними трансфертами (117-е місце), за впровадженням технологій на рівні компаній (100-е місце), за наявністю венчурного капіталу (102-е місце) та доступністю останніх технологій (96-е місце) [17]. Негативна тенденція прослідковується за показниками інфляції, яка спричинена девальвацією гривні, високою долариза-

цією економіки, зростанням тарифів та розміром державного боргу. При цьому позитивно оцінюються інноваційний потенціал (52-е місце), система вищої освіти та тренінгів (34-е місце), що є конкурентними перевагами України. Країна посіла 29-е місце в рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43-є – за якістю науково-дослідних закладів та 50-е – за кількістю патентів на винаходи [18]. Тобто інноваційний складник є фактором для економічного зростання за умови спільної діяльності держави з бізнесом.

Наступні значення індикатора «відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП» протягом 2010–2012 рр. знаходяться на критичному рівні – 4%, що свідчить про недостатній розмір прямих іноземних інвестицій. Їх рівень у 2013–2014 рр. знижується, що зумовлено погіршенням інвестиційного клімату в країні та призводить до дестабілізації певних економічних процесів. Серед основних факторів, що створюють перешкоди для іноземних інвесторів, виділяють: складне податкове законодавство, адміністративний тиск митних та податкових органів через затримки у відшкодуванні ПДВ, використання практики авансових платежів з податку на прибуток та затримки в оформленні вантажів на кордоні тощо [18].

Аналіз динаміки показника «частка продукції, яка реалізується на конкурентних ринках країни» за 2010–2015 рр. показує, що протягом останніх років він перебуває приблизно на однаковому рівні й є критичним. Показник «питома вага ВВП України у світовому обсязі ВВП» відображає частку ВВП країни у світовому ВВП. За 2010–2014 рр. значення показника були вищі за критичне значення, що говорить про стабільний стан економіки країни. У 2015 р. частка української економіки у світовому ВВП становила 0,12%, що на 0,05% є меншою, ніж у 2014 р. Причиною падіння економіки стала воєнно-політична та економічна криза, яка сприяла погіршенню показників соціально-економічної діяльності суб'єктів господарювання.

За період з 2010 по 2015 р. показник «питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП» становив менше 1%, тобто його рівень постійно коливався у межах критичного (0,5%) та небезпечного рівня (1%). Причиною незначного рівня показника за розглянутий період є низька частка фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні за рахунок коштів держбюджету. Рівень наукоємності ВВП саме в 2015 р. становив 0,62%, що є нижчим на 0,03% порівняно з 2014 р. [19].

Значення показника «відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету» перебуває на небезпечному рівні і за досліджуваний період у середньому становить 0,2% до ВВП. Фінансування наукових та науково-технічних робіт переважно здійснюється за рахунок власних коштів підприємств,

які мають тенденцію до зменшення через нестабільну ситуацію в Україні.

Важливим показником інноваційно-інвестиційної безпеки є показник «чисельність спеціалістів, що виконують науково-технічні роботи до загальної кількості зайнятого населення», який з 2010 по 2013 р. знизився з 5,7 до 4,9 на 1 тис. осіб економічно активного населення. Чисельність спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, вже у 2015 р. становить 5,6 особи на 1 тис. зайнятого населення. Варто відзначити, що значення цього показника знаходяться майже на критичному рівні. За досліджуваний період значення показника «питома вага підприємств, що впроваджували інновації» в середньому становить 16%. Показник має позитивну динаміку впродовж 2010–2012 рр., проте з 2013 по 2014 р. значення частки підприємств, що впроваджували інновації, поступово зменшується. До факторів, що спричиняють негативну тенденцію даного показника, належать: нестача власних коштів підприємств, недостатня фінансова підтримка держави, великі витрати на інновації та довгий термін їх окупності тощо.

Результати проведених розрахунків показників інноваційно-інвестиційної безпеки дають змогу стверджувати, що в 2015 р. переважна їх більшість знаходиться на критичному рівні. Слід зазначити, що фактичні значення у 2015 р. певних показників дещо відрізнялися від порогових значень. До них належать: валове нагромадження основного капіталу, відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП та частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках країни. Відповідно відхилення кожного з показників становить 2%, 1,83% та 7,3%. До причин, що вплинули на значення показників, належать тимчасове падіння темпів зростання економіки з 2013 р., погіршення інвестиційного клімату та високий рівень монополізації економіки в країні.

Наведений вище перелік індикаторів є певною мірою не повним і не враховує інвестиційні ризики та загрози, що виникають у процесі функціонування соціально-економічної системи регіону. Нами пропонується наявну систему індикаторів інноваційно-інвестиційної безпеки доповнити такими: співвідношення темпів зростання інвестицій в основний капітал та темпів зростання ВВП; співвідношення обсягів інвестицій в основний капітал і прибутку від операційної

діяльності; рентабельність операційної діяльності підприємств; питома вага коштів місцевих бюджетів у загальному обсязі фінансування інвестицій в основний капітал; питома вага інвестицій, що мають інноваційну спрямованість, у загальному обсязі інвестицій в основний капітал; питома вага банківських довгострокових кредитів у загальному обсязі фінансування інвестицій в основний капітал; співвідношення притоку та відтоку прямих інвестицій у регіоні; співвідношення темпів зростання прямих іноземних інвестицій та темпів зростання інвестицій в основний капітал; співвідношення обсягів прямих іноземних інвестицій і ВВП.

У цілому індикатори, що визначають рівень інноваційно-інвестиційної безпеки регіону, можна поділити на дві групи: перша – це індикатори, що характеризують первинні інвестиційні та інноваційні ризики та загрози і безпосередньо відображають потенційну ефективність процесу інвестування та інноваційної діяльності; друга – це індикатори вторинних інвестиційних та інноваційних ризиків, що характеризують умови інвестування та інноваційної діяльності. Вибір конкретних індикаторів зумовлений їх репрезентативністю до інноваційно-інвестиційної безпеки території.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для вирішення проблем щодо забезпечення економічної безпеки України вагоме значення має інноваційно-інвестиційний складник. Проведені дослідження показали, що інноваційно-інвестиційна безпека формує активне економічне середовище країни. Оцінка інноваційно-інвестиційної безпеки України довела, що значення певних індикаторів знаходяться на критичному, небезпечному та незадовільному рівнях. Основними напрямками підвищення рівня забезпечення інноваційно-інвестиційної безпеки є: посилення конкурентоспроможності наукових досліджень і проектних розробок; створення технопаркових структур та їх інтеграція в європейський дослідний простір; збільшення бюджетного фінансування на створення інноваційної інфраструктури; розроблення та реалізація інноваційних та інвестиційних програм та проектів; впровадження системних реформ для створення сприятливого бізнес-середовища; спрямування науково-технічного потенціалу України на забезпечення інноваційного розвитку економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гордієнко В.П. Система індикаторів інноваційно-інвестиційної безпеки регіону / В.П. Гордієнко // Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки : збірник наукових статей за матеріалами III Всеукраїнської науково-практичної конференції (13–14 квітня 2017 р.) : у 2-х ч. Ч. 2. – Дніпро, 2017. – С. 83–86.
2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : [монографія] / О.І. Барановський. – К., 2004. – 759 с.

4. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки : [монографія] / В.І. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
5. Любимов В.І. Поняття та критерії інвестиційної безпеки / В.І. Любимов // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2009. – № 2-05/3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nauka.com.ua/index.php?>
6. Экономическая безопасность России / Под ред. В.К. Сенчагова. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
7. Гордієнко В.П. Інвестиційна безпека як фактор розвитку інвестиційного потенціалу регіону / В.П. Гордієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 15. – С. 7–9.
8. Гордуновський О.М. Сучасний стан та напрями посилення інноваційної безпеки України / О.М. Гордуновський // Financial Spase. – 2014. – № 2(14). – С. 19–23.
9. Александрова О.Ю. Формування інвестиційної моделі у напрямі підвищення інноваційної безпеки регіону / О.Ю. Александрова // Бюлетень Нобелівського економічного форуму. – № 1(4). – С. 19–23.
10. Цюпко І.В. Теоретико-методологічний аналіз інноваційної безпеки підприємства як об'єкта управління / І.В. Цюпко // Науковий вісник Львівського університету внутрішніх справ. – 2009. – № 1. – С. 1–8.
11. Коренюк П.І. Стан науково-технологічної безпеки / П.І. Коренюк, В.П. Волкова, Л.А. Горшков // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 2. – С. 22–25.
12. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cst.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
13. Новікова К.І. Інноваційно-інвестиційна безпека: сучасні виклики та загрози / К.І. Новікова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – № 16(2). – С. 26–30.
14. Галасюк В. Українська економіка: від режиму проїдання до модернізації / В. Галасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business.ua/opinions/ukra_enska_ekonom_ka_v_d_rezhimu_pro_dannya.
15. Європейська бізнес-асоціація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>.
16. Doing Business (видання International Finance Corporation and the World Bank) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/>.
17. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/gcr/20152016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
18. Москаль І.І. Ризики і загрози фінансовій безпеці держави в інвестиційній сфері / І.І. Москаль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/15.pdf>.
19. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій: Аналітична довідка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files/Стан%20розвитку%20науки%20і%20техніки%20та%20результативність.pdf>.
20. Статистичний щорічник України за 2015 рік: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 578 с.
21. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році: Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2016. – 688 с.
22. Звіт Антимонопольного комітету України за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/docscatalog/document?id=>.
23. Платіжний баланс і зовнішній борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58128.
24. UNCTADstat. Gross domestic product [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96>.
25. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/gcr/20152016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.

КОНТРАКТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО БРЕНДИНГУ

CONTRACT REGULATING OF THE REGIONAL BRANDING

Карачина Н.П.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки,
Вінницький національний технічний університет

Мороз О.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту, маркетингу та економіки,
Вінницький національний технічний університет

Семцов В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки,
Вінницький національний технічний університет

У статті обґрунтовано визначальну роль контрактів під час регулювання відносин в економічній системі на прикладі територіального брендингу. Здійснено опис реципієнтів та бенефіціаріїв територіального брендингу, а також конфлікту інтересів груп економічних агентів. Описано зміст типової контрактної угоди під час реалізації брендингу сільських територій. Відзначено, що особливе місце у такій контрактній належить запропонованому алгоритму управлінських дій, функціональній ідентифікації партнерських сторін, механізмів координації, контролю та санкціям за недотримання альянсових угод, самовдосконалення економічних та відповідних контрактних відносин.

Ключові слова: інституціональна теорія, контракт, контрактна угода, територіальний брендинг, конфлікт інтересів, економічні агенти.

В статье обоснована определяющая роль контрактов при регулировании отношений в экономической системе на примере территориального брендинга. Осуществлено описание реципиентов и бенефициаров территориального брендинга, а также конфликт интересов групп экономических агентов. Описано содержание типичного контрактного соглашения при реализации брендинга сельских территорий. Отмечено, что особое место в такой контрактации принадлежит предложенному алгоритму управленческих действий, функциональной идентификации партнерских сторон, механизмов координации, контролю и санкциям за несоблюдение альянсовых соглашений, самосовершенствования экономических и соответствующих контрактных отношений.

Ключевые слова: институциональная теория, контракт, контрактное соглашение, территориальный брендинг, конфликт интересов, экономические агенты.

The article substantiates the determinant role of contracts in the regulation of relations in the economic system on the example of local branding. Made a description of the recipients and beneficiariiv regional branding, as well as conflict of interest groups of economic agents. Describes the contents of a typical contract transactions while implementing the branding of rural areas. It is noted that contractual arrangements in such a special place belongs to the proposed algorithm of managerial action, functional identification of affiliate parties, mechanisms for coordination, monitoring and sanctions for support of al'ansovih deals, self-improvement, economic and contractual relations.

Keywords: institutional theory, contract, contract agreement, territorial branding, conflict of interest, economic agents.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасну парадигму соціально-економічного розвитку України слід розглядати в контексті конфліктності та суперечливих наслідків ринкових реформ. Із поглибленням ринкових відносин усе більш стає від-

чутним, що традиційні для індустріальної епохи фактори зростання втрачають свою значущість. Звідси, питання пошуку нових джерел розвитку набуває детермінантної ролі у корегуванні подальших реформ. Одним із таких слід розглядати брендинг територій, який ґрунтується на унікальних особливостях місцевих терито-

рій та економік, тобто належить до внутрішніх факторів самоорганізації. Своєю чергою, теорія територіального брендингу, тобто моделей соціально-економічного розвитку місцевих економік на основі використання унікальних для якоїсь території нематеріальних активів, залишається скоріше ідеологічним концептом, аніж сукупністю системно завершених і доведених положень і конкретних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Слід особливо підкреслити, що доведення прикладної здатності теорії інституціоналізму вирішувати конкретні економічні проблеми, у т. ч. забезпечити ефективність функціонування ринку та досконале ринкове середовище, залишається до цього часу пріоритетним науковим завданням. Саме цей прикладний аспект інституційної економіки, що орієнтований на можливість здійснювати вплив на економічну поведінку, розпочав активно формуватися у другій половині ХХ ст. Вагомий внесок у цьому контексті здійснили американські економісти, серед яких необхідно відзначити Д. Норта [1], Дж. Акерлофа [2], М. Харріса [3], М. Спенса [4], О. Харта [5] та ін. Особливо слід зазначити внесок у розроблення сучасної економічної теорії контрактів таких учених, як Р. Коуз [6], П. Мілгрем [7], С. Мастена [8] та ін. Саме у цих роботах було акцентовано увагу на розробленні механізму координації інституційних змін через особливий тип контрактів, угод тощо. У галузі дослідження питань економічної ефективності інституційної структури О. Уільямсоном [9], О. Хартом [5], Дженсеном та ін. [10] підкреслено значення інституційного середовища у процесі вибору оптимальної структури контрактів; при цьому природа останньої розглядається передусім через природу конфлікту між агентами.

На пострадянському просторі питаннями інституційних змін через контрактацію соціально-економічних відносин займалися О. Аузан [11], Б. Корнейчук [12], М. Одинцова [13], А. Олійник [14], В. Тамбовцев [15], А. Шастітко [16] та ін. У працях зазначених авторів сформовано основи методології інституційних змін шляхом контрактації. Безпосередньо в Україні проблематика економічної теорії контрактів вивчалася у поодиноких роботах: О. Мороз та В. Семцова [17], В. Луць [18] та ін.

Своєю чергою, територіальний брендинг вивчався такими вітчизняними науковцями, як Л. Панасенко [19], О. Олефіренко [20], Т. Нагорняк [21], Г. Полішко [22], Н. Колесницька [23], О. Соскін [24], Ю. Інковська [25], В. Глуха [26] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Загалом же, як і саме теорія контрактів (перш за все в її прикладному виразі), так і адаптація такої у теорії та практиці територіального брендингу в Україні залишаються малодослідженими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – обґрунтувати принципи контрактного регулювання як складового елементу ефективності територіального брендингу та інструмент управління соціально-економічним розвитком місцевих громад. При цьому методологічно фактор контрактних відносин розглядався в межах неінституційної теорії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Авторська позиція щодо зазначеного питання може бути описаною передусім тезою про визначальну роль контрактації соціально-економічних відносин учасників брендингу територій для забезпечення ефективності даних проектів. Для цього було запропоновано особливий тип контрактів – інституційно-стимулюючі угоди: саме і тільки на основі таких контрактів і можливе укладання компромісних рішень. Доведення зазначеного та принципи селекції видів контрактів представлено в авторській праці [17]. Саме це дасть змогу сконцентрувати увагу на самому важливому – максимізації загального ефекту (доданої вартості) від проекту як у загальному вимірі, так і диференційовано для усіх учасників брендингового альянсу. Звідси, ефективність брендингу територій безпосередньо залежить від структури та змісту положень контракту, а функція останнього може бути представлена у вигляді формули (1).

$$E_{\Phi}K = V_{\text{ТБ}} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де $E_{\Phi}K$ – ефективність контрактних відносин; $V_{\text{ТБ}}$ – винагорода загальна (від реалізації проектів територіального брендингу)

Своєю чергою, для визначення структури ефективного брендингового контракту необхідно здійснити опис конфігурації груп економічних агентів, що можуть бути визнані як реципієнти та бенефіціарії брендингу. Це дасть змогу визначити конфлікт інтересів та, відповідно, можливість мінімізувати його наслідки щодо результативності проекту.

Якщо розглядати територіальний брендинг стосовно сільських територій України, то такий брендинг, вважаємо, ґрунтується на взаємовідносинах та діях такої конфігурації груп агентів (рис. 1):

1. Ініціатор – той хто ініціює проект як загальну ідею (т. зв. агенти *інституційної ідентифікації* проекту брендингу сільських територій). У цьому разі ними можуть бути представники місцевої громади – голова сільської ради, інші представники громади, бізнесу, можливо, громадських чи політичних організацій. В цьому разі функції «ініціатора» передбачають суспільну формалізацію інтересу до проекту, тобто не втрачають актуальності й у подальшому.

2. Агенти *інституційної підтримки* – представники бізнесу, які за щільної співпраці із ініціаторами згодні і мають можливості здійснювати такий бізнес, представники місцевої громади,

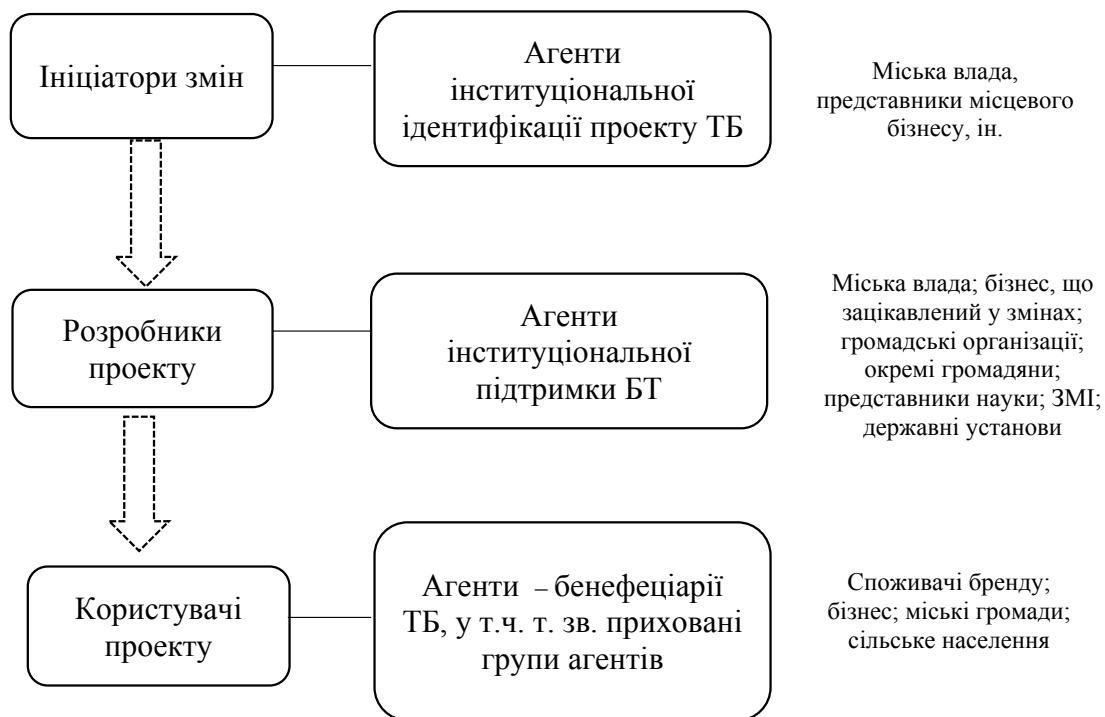


Рис. 1. Опис реципієнтів до територіального брендингу (ТБ) груп економічних агентів

Джерело: авторська розробка за [25; 26]

які лобіюватимуть проект на всіх етапах у силу наявних можливостей впливу, громадські організації, які можуть впливати на реалізацію проекту, влада адміністративних (окрім місцевого) і національного рівнів, дії яких можуть впливати на реалізацію проекту.

3. *Бенефеціарії* – всі ті агенти, які потенційно є утримувачами вигоди від реалізації проекту й які повинні розуміти та знову ж таки підтримувати проект у силу власних можливостей. Слід зазначити, що до цієї групи належать найбільш чисельні групи т. зв. «прихованих агентів» брендингу сільських територій, які будуть підтримувати його у міру усвідомлення ефективності останнього та власної вигоди.

Математична модель чисельної динаміки формування зазначених груп агентів у міру створення та реалізації проекту є складником загальної моделі мультиплікативного ефекту від брендингу сільських територій, адже, по суті, є опосередкованим результатом відповідного інвестиційного процесу.

При цьому саме від груп інституційної ідентифікації брендингу сільських територій та його підтримки залежить, наскільки успішним буде формування домінуючої стратегії територіального брендингу; під такою розуміємо стратегію, яка забезпечує найбільший вигаш для реципієнтів агентів порівняно з альтернативними, причому незалежно від поведінки інших агентів.

Для користувачів (споживачів) брендингу сільських територій об'єктивним виглядає формування *солідарної* поведінки, тобто тієї моделі дій, яка відповідає домовленостям даної групи агентів стосовно слідування домінуючої стратегії. Важливість домінуючої стратегії перших двох груп агентів (рис. 1) полягає у тому, що саме від неї залежать характер та інтенсивність солідарної поведінки.

Акцентування уваги на корпоративному змісті брендингу сільських територій зумовлене тим, що результативність даного різновиду системи соціально-економічних відносин безпосередньо залежить від наслідків взаємодії різних груп економічних агентів за інтересами та економічною владою, які витрачатимуть на проект різні витрати та очікують різну винагороду відповідно до власного оцінювання свого внеску. Таким чином, ефективність проектів територіального брендингу має корпоративний зміст окремого різновиду конфлікту інтересів. Суть конфлікту може бути представлена у вигляді дилеми між ринковими (прибуток, який очікується отримати) і соціальними (очікуваний новий рівень якості життя) результатами у тому розумінні, що вони формуються за рахунок один одного.

Представниками (носіями) конфлікту сторін відповідно є бізнес (Б), представлений фірмами (Ф), та сільська громада (СГ), представлена місцевою владою (СГ_{1,1}), а також асоційованими

групами агентів громади, які диференціюємо на дві групи: економічно активну частину громади ($СГ_1$) і економічно пасивну частину громади ($СГ_2$). Своєю чергою, бізнес диференціювали на місцевий (Φ_1) (тобто такий, засновниками якого є місцеві жителі, капітал якого формується в межах місцевої економіки), а також зовнішній до громади за двома вказаними позиціями (Φ_2). Вважаємо, що такий поділ сільської громади на три групи агентів зумовлений, за наявності загалом одних інтересів (очікувань), різною поведінкою. Така поведінка має інституційне підґрунтя, тобто спирається на визнання різних норм наслідування у своїх діях та оцінюванні змін.

Як окремі групи реципієнтів до брендингу сільських територій агентів, діяльність яких має суттєвий вплив на брендинг, окрім вище зазначених, визначені також громадські (неурядові) організації (НО) та держава (Д). Діяльність НО є важливою, як уже зазначалося, перш за все як інституційної ідентифікації та підтримки таких проектів. Такі організації можуть мати конфесійну, політичну, громадську, патріотичну спрямованість; перспективним убачаємо роль, наприклад, ВНЗ, де зосереджено інтелектуальний потенціал нації, який діятиме без меркантильних пріоритетів.

Представлення такого конфлікту може мати матричне відображення (рис. 2), де дисфункціональність (тобто завідома неефективність) проектів брендингу сільських територій може бути визнана за позиціями низької соціальної (C_p) чи ринкової (P_p) результативності, а також дисбалансу названих критеріїв за рахунок один одного.

Позиція ефективного проекту ґрунтується не тільки на компромісі між соціальними та ринковими критеріями, а й передбачає такий стан соціально-економічної системи, коли і C_p , і P_p будуть водночас високими. Принципове вирішення корпоративного брендингового конфлікту вбачається у трансформації системи соціально-еко-

мічних відносин у межах брендингового альянсу, коли така система функціонує не за принципом оберненої залежності між P_p – C_p , а відповідає мультиплікативній моделі кумулятивного ефекту, а саме: коли зростання $P_p \dots n+1$ призводить до збільшення $C_p \dots n+1$, що потім сприяє подальшому системному зростанню обох критеріїв і т. д. Це має вигляд множини циклів за співвідношення соціальних та ринкових результатів реалізації проекту, де амплітуда відповідної спіралі буде постійно збільшуватися. Мультиплікативний ефект при цьому відповідає приросту $P_p \dots n+1$ та $C_p \dots n+1$ кожного нового циклу.

Зазначені вище тези є передумовами до вибору/формування досконалого брендингового контракту, який матиме характеристики вмонтованих механізмів до максимізації ефективності та винагород від проекту. Аналіз теорії економічних контрактів та авторська позиція щодо перспективності брендингового контракту як різновиду інституційно узгодженої мотивуючої угоди порівняно з іншими типами угод дали змогу представити таку класифікацію можливих контрактів під час реалізації проектів на практиці (рис. 3).

Наведені типи контрактів дають можливість моделювати умови реалізації брендингу сільських територій за ключовими характеристиками останнього, тому вибір т. зв. «досконалого» чи «ефективного» контракту є, по суті, вибором запрограмованої ефективності проекту, що може бути відображено певним алгоритмом. Звідси й важливість такого розгляду. Так, першим критерієм варіативності є фактор гнучкості умов (рис. 3) за домовленостей: у цьому разі відсутність варіативності умов дає змогу визначити такий тип угоди, як неефективний, звідси – контракт із гнучкими умовами є, відповідно, ефективним. Надалі критерієм вибору є наявність повної інформації про проект та його результативність, а також наявність альтернатив.

Ринкова результативність	Висока	Дисбаланс за рахунок громади	Бажана позиція проекту БСТ
	Низька	Неефективний проект	Дисбаланс за рахунок бізнесу
		Низька	Висока
	Соціальна результативність		

Рис. 2. Матриця позиціонування проектів ТБ
за критерієм «ринкова результативність – соціальна результативність».

Джерело: авторська розробка

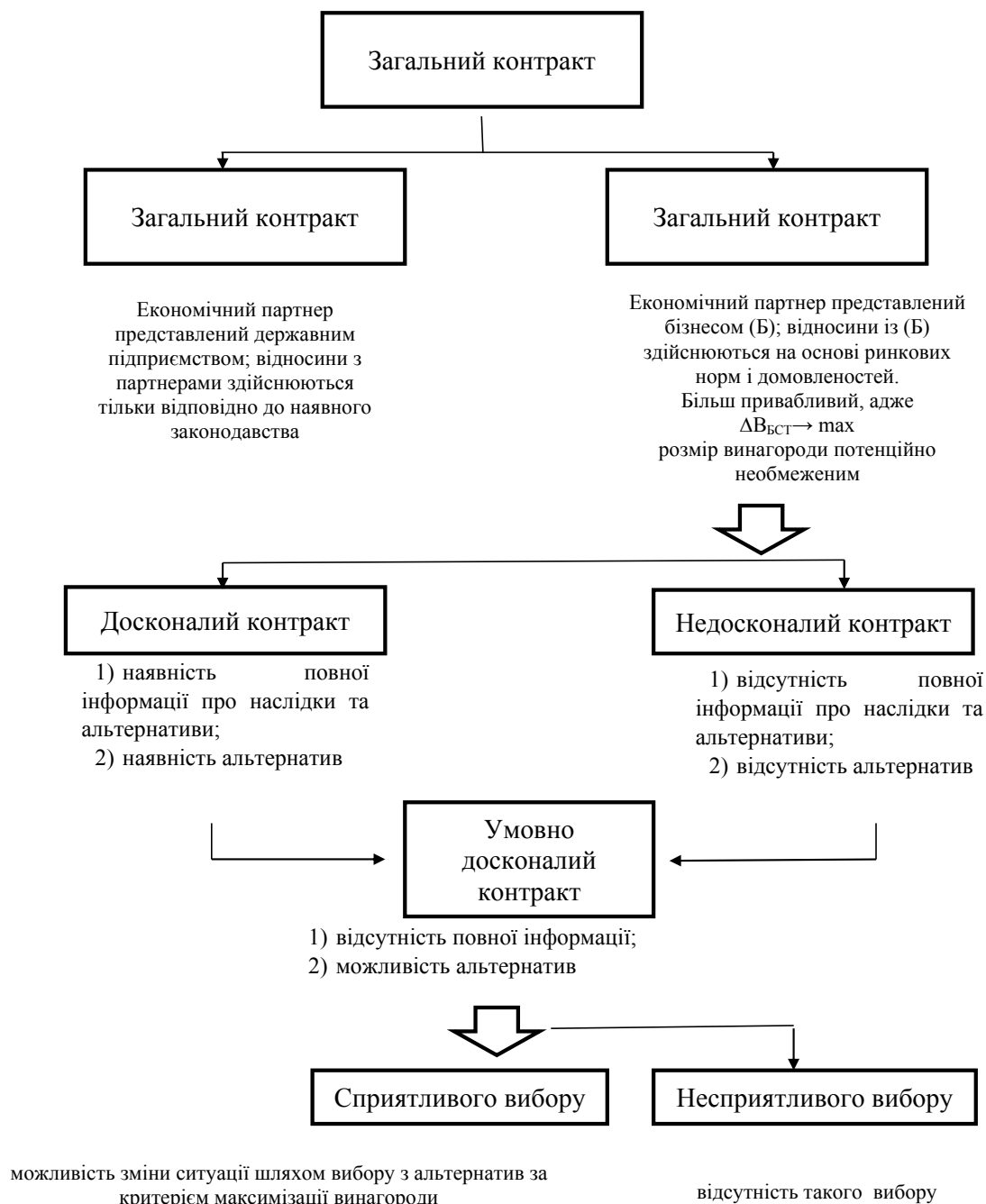


Рис. 3. Типізація контрактів під час реалізації брендингу сільських територій
Джерело: авторська розробка

За цими факторами вибір може бути зроблений між досконалим і недосконалим контрактами. Вважаємо, що наявність повної інформації про проект – це умова, яка не може бути виконана об'єктивно ніколи, мова може йти лише про більший чи менший обсяг інформації про проект та її якість. Звідси, запропоновано т. зв. «умовно досконалий» (авторський термін) контракт, який асоціюється з наявністю альтернатив та відсутністю повної інформації про проект.

Наступним етапом класифікації було визначено за можливістю зміни ситуації шляхом вибору з альтернатив за критерієм максимізації винагороди.

Відповідно це означало приналежність угоди до контракту «сприятливого», а відсутність – «несприятливого» вибору. Така диференціація була запропонована з огляду на те, що, навіть за наявності альтернатив із чіткою ідентифікацією можливого кращого варіанту система повинна

володіти здатністю здійснити зміну умов функціонування, зокрема змінити учасників угоди чи/або умови співпраці: контракт повинен передбачати можливість та механізми таких змін. Найбільш придатним для брендингу територій визначено модель умовно досконалого контракту сприятливого вибору, яка відповідає змісту інституційно узгодженої мотиваційної угоди. Це означає обов'язковість наявності у типовому брендинговому контракті таких функцій і норм (табл. 1).

Таким чином, ураховуючи вищезазначене, характер взаємодії між реципієнтними групами економічних агентів під час реалізації брендингових проектів обов'язково потребує особливої системи узгодження відносин – спеціальних/брендингових контрактів/контрактних угод. Пошук виду контрактної угоди, який би найбільшою мірою відповідав запитам брендингових проектів, відповідає змісту класичної ідеології зменшення транзакційних витрат універсальної економічної системи.

При цьому слід підкреслити, що інституційні елементи, якими є брендингові передумови/активи окремої території, повинні бути економічно вмонтованими до системи ринку. Інструментарієм зазначеного вбачається передусім фактор регулювання відносин між реципієнтами та бенефіціаріями відповідного бренду, що в основі своїй має контрактний зміст. Такий вид особливих контрактних відносин досі не мав наукового опису.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, контрактний підхід слід розглядати як

перспективний і дієвий фактор регулювання наявних проблем соціуму. У методологічному аспекті питання може бути сформульованим як завдання швидкої адаптації світового досвіду контрактного регулювання до вітчизняних реалій. У своїй основі перспективи контрактного підходу зумовлені здатністю мінімізувати транзакційні витрати учасників економічних відносин як передумови до максимізації загальної вартості. Забезпечення ринково прийнятної соціально-економічної ефективності брендингу територій убачається через обґрунтування контрактного змісту системи управління проектами брендингу, де основними стають зміст, завдання, функції, основні елементи брендингового контракту як особливого виду інституційної угоди за критерієм спрямованості (змісту) та регуляції економічних відносин між основними групами економічних агентів, що є реципієнтами і бенефіціаріями бренду.

За всіх можливих видів подібних угод – класичних, реляційних, неокласичних та ін. – єдиним можливим інструментом вирішення об'єктивних конфліктних ситуацій, що закладені в основі будь-якого проекту брендингу сільських територій, убачаємо особливий вид контрактних угод – інституційно узгоджених мотиваційних угод; у статті представлено авторську варіацію такої у вигляді «умовно досконалого контракту сприятливого вибору». За логічним та функціональним змістом саме інституційно узгоджена мотиваційна угода у найбільшій мірою відповідає чітко визначеним принципам узгодження

Таблиця 1

Зміст типової контрактної угоди під час реалізації територіального брендингу

Функції контрактної угоди	Норми, що передбачені угодою	Лінгвістична інтерпретація норм типової контрактної угоди
Планування та організація	Координації дій учасників проекту	«Учасник проекту має такі права ...» «Учасник проекту має такі обов'язки ...» «Від учасника проекту очікуються такі дії ...» «Вигода даного конкретного учасника проекту полягає у наступному: ...» «Умови розірвання контракту є такими ...» «Умови пошуку альтернатив щодо учасників та умов співпраці у проекті є такими ...»
Мотивація	Стимулювання участі у проекті	«У разі виконання умов контракту/співпраці Ви можете збільшити свою участь за таких додаткових умов ..., у вигляді таких дій ... та отримати таку додаткову вигоду ...»
Самовдосконалення контрактних відносин	Зміна контрактних відносин за зміни умов співпраці та згоди партнерів	«Якщо Ви маєте намір розширити свою участь у проекті, то очікуєте з боку партнерів наступне ..., при цьому пропонуєте такі зміни умов співпраці: ...»
Контроль та санкції	Контроль, санкції, обмеження опортуністичної діяльності учасників проекту	«Регламентація контролю за умовами виконання контракту всіма учасниками є такою ...» «Умови невиконання угоди є такими ...» «Критерієм неприйнятною поведінки з боку інших учасників проекту можуть бути: ...» «Санкції, що передбачені у разі невиконання/порушення умов контракту, є такими: ...» «За таких умов участь учасника проекту може бути скасована: ...»

Джерело: авторські дослідження

інтересів усіх зацікавлених реципієнтів проектів, але при цьому зберігає механізми мотивації до підвищення ефективності проекту, тобто мінімізує супутні трансакційні витрати.

Перспективи подальших досліджень убагачаємо в прикладній реалізації запропонованої моделі контрактних відносин та доведенні її соціально-економічної результативності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Норт Д. Інституції, інституційні зміни та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
2. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism / Akerlof G. // *Quarterly Journal of Economics*, 1970. – Vol. 84. – P. 488–500.
3. Harris M. Allocation mechanisms and the design of auctions / M.Harris, A.Raviv // *Econometrica*. – 1981. – Vol. 49. – P. 1477–1499.
4. Spence A. M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes / Spence A. M. – Cambridge : Harvard University Press, 1974. – 224 p.
5. Харт О.Д. Неповні контракти і теорія фірми / О.Д. Харт // *Природа фірми: Походження, еволюція, розвиток* / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера ; пер. з англ. А.В. Куликова ; наук. ред. пер. В.П. Кузьменко. – К. : А. С. К., 2002. – С. 189–216.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право : сборник статей / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера ; науч. ред. Р. Капелюшников. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
7. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент : в 2-х т. / П. Милгром, Дж. Робертс ; пер. с англ. под ред. И.И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева. – СПб. : Экономическая школа, 2001. – Т. 1. – 468 с.
8. Мастен С.Е. Правовий базис фірми / С.Е. Мастен // *Природа фірми: Походження, еволюція, розвиток* / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера ; пер. з англ. А.В. Куликов ; наук. ред. пер. В.П. Кузьменко. – К. : А. С. К., 2002. – С. 266–288.
9. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / О.Е. Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.
10. Jensen M.C. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M.C. Jensen, W.H. Meckling // *Journal of Financial Economics*. – 1976. – Vol. 3. – P. 305–360.
11. Институциональная экономика : Новая институциональная экономическая теория : [учеб. для студ. вузов] / Под ред. А.А. Аузана ; 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
12. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика : [учебное пособие для вузов] / Б.В. Корнейчук. – М. : Гардарики, 2007. – 255 с.
13. Одинцова М.И. Институциональная экономика : [учеб. пособие] / М.И. Одинцова ; 2-е изд. – М. : ГУ ВШЭ, 2008. – 397 с.
14. Олейник А.Н. Институциональная экономика : [учеб. пособие] / А.Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 416 с.
15. Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов : [учеб. пособие] / В.Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2004. – 144 с.
16. Шаститко А. Механизмы корпоративного управления: место акционерных соглашений / А. Шаститко, Т. Радченко // *Вопросы экономики*. – 2008. – № 10. – С. 49–61.
17. Мороз О.О. Контракты в аграрній економіці: реальність і перспективи : [монографія] / О.О. Мороз, В.М. Семцов. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
18. Луць В.В. Контракты в підприємницькій діяльності: [навч. посіб.] / В.В. Луць ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 576 с.
19. Панасенко Л. Брендинг території: сучасна парадигма розвитку / Л. Панасенко // *Схід*. – 2014. – № 1. – С. 78–84.
20. Олефиренко О.М. Проблемы теории и практики брендинга территорий на примере концепции формирования бренда Сумской области / О.М. Олефиренко, М.Ю. Карпищенко // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2011. – № 4. – Т II. – С. 30–40.
21. Нагорняк Т.Л. Брендинг територій у сучасних політичних практиках / Т.Л. Нагорняк // *Політологія*. – 2014. – № 3. – С. 53–58.
22. Полішко Г.Г. Теоретико-методологічні основи брендингу територій / Г.Г. Полішко // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2014. – Випуск 2. – С. 126–129.
23. Колесницька Н.М. Територіальний брендинг: науково-методологічні підходи до визначення та формування / Н.М. Колесницька // *Наукові праці. Політологія*. – 2012. – Вип. 185. – Т. 197. – С. 47–50.
24. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За заг. ред. О.І. Соскіна. – К. : Інститут трансформації суспільства. 2011. – 80 с.
25. Інковська Ю.М. Механізми державної політики брендингу територій / Ю.М. Інковська // *Держава та регіони. Серія «Державне управління»*. – 2013. – № 1. – С. 72–76.
26. Глуха В.В. Вдосконалення економічного механізму державного регулювання депресивних регіонів шляхом впровадження стратегій брендингу територій / В.В. Глуха // *Економіка та держава*. – 2014. – № 3. – С. 128–130.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.35:621 (477)

СУЧАСНИЙ НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ, ВИДІВ І ФУНКЦІЙ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

MODERN SCIENTIFIC APPROACH TO FORMING STRUCTURE, SPECIES AND FUNCTIONS OF CORPORATE CULTURE AT ENTERPRISES

Андросова О.Ф.

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

Досліджено фактори формування корпоративної культури, рівні КК, побудову загальної структури КК. Розглянуто основні аспекти корпоративної культури на основі яких здійснено структурування КК, як функціональної культури. Наведено класифікацію видів КК, визначено мету культури дії та її основні функції.

Ключові слова: корпоративна культура, структура КК, фактори, принципи КК, функції КК, місія підприємства, концептуальна схема КК, види КК, механізм, фактори.

Исследованы факторы формирования корпоративной культуры, уровни КК, построение общей структуры КК. Рассмотрены основные аспекты корпоративной культуры, на основе которых осуществлено структурирование КК, как функциональной культуры. Приведена классификация видов КК, определены цели культуры действия и её основные функции.

Ключевые слова: корпоративная культура, структура КК, факторы, принципы КК, функции КК, миссия предприятия, концептуальная схема КК, виды КК, механизм, факторы.

The factors of formation of corporate culture, level of CC, construction of general structure of CC are investigated. The main aspects of corporate culture are considered on the basis of which the structuring of the CC as a functional culture was carried out. The classification of types of CC is given, the purpose of the culture of action and its main functions are determined.

Keywords: corporate culture, structure of CC, factors, principles of CC, functions of CC, enterprise mission, conceptual scheme of CC, types of CC, mechanism.

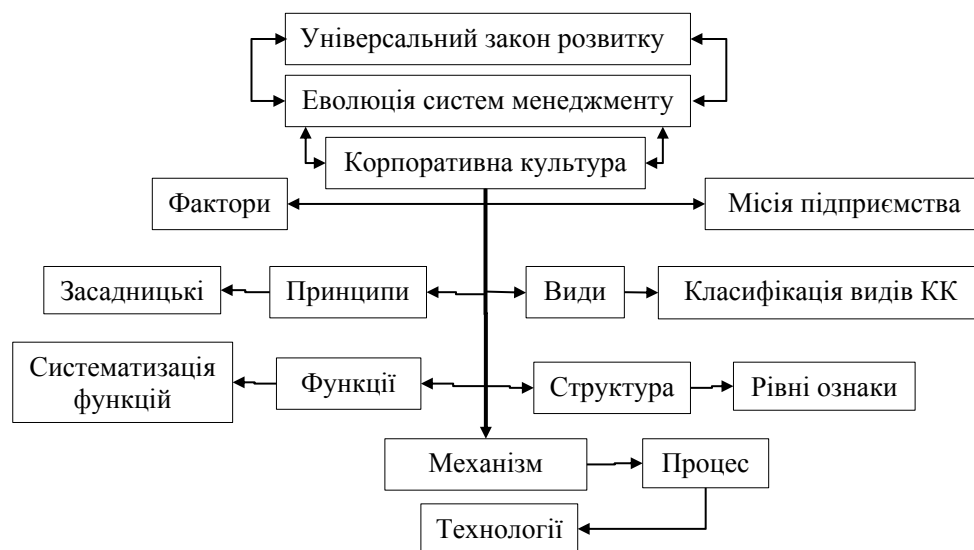
Постановка проблеми. Корпоративна культура сучасного підприємства визначає шлях його розвитку у сфері управління персоналом. Вона є унікальною й неповторною, їй притаманні різні особливості. У світі не існує підприємств з однаковою корпоративною культурою, про це доводять дослідження провідних фахівців з даного питання, але на підприємствах можуть використовуватися подібні засади, способи, методи для розвитку корпоративної культури. Принципи корпоративної культури та їх використання на підприємствах сприяють розвитку корпоративної структури, є провідним шляхом до ефективного прийняття управлінських рішень, результативності діяльності працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні у науковій літературі та дослідженнях

науковців питанням корпоративної культури, її стратегії, ефективності на машинобудівних підприємствах, управління нею приділено велику увагу. Так, розглядається корпоративна культура в машинобудуванні: сутність, функції, етапи формування [1]; аналізується методика формування корпоративної культури на підприємствах машинобудівної галузі [2]; розглядається модель формування корпоративної культури для машинобудівних підприємств [3], надаються рекомендації підприємствам машинобудування щодо вдосконалення корпоративної культури на основі європейського досвіду [4], оцінюється економічна ефективність управління корпоративною культурою [5]; здійснюється управління стратегічними можливостями машинобудівних підприємств [6]; Розглянуто

Концептуальна схема відображає системне сприйняття КК, яка логічно споріднена із законом розвитку світобудови, який є джерелом інноваційного розвитку економіки. Корпоративна культура є важливою складовою в системі менеджменту, категорії й поняття якого проходять певну трансформацію відповідно до універсального закону розвитку. Еволюційний шлях теорій менеджменту був тривалим і доволі складним, адже він супроводжувався появою нових концепцій та відмиранням тих, що пере-

Корпоративна культура належить до ієрархічних понять, що дозволяє розглядати певні рівні її побудови, тому в концептуальній моделі КК відображена структура КК як окремий елемент (рис. 1). Із структурою завжди пов'язують поняття ієрархії.



(розроблено автором за 7, с. 24)

Ієрархія корпоративної культури – це відповідні рівні, ступені, на основі яких послідовно формується культура.

Якщо структуру КК розглядати масштабно, то вона належить до одного із рівнів світової культури людства, поруч із культурами націй, релігіями, ідеологіями тощо.

Якщо розглядати структуру власне КК, то відомі науковці, зокрема, Е. Шейн виділяє три рівні організаційної культури: 1) поверхневий (артефакти); 2) підповерхневий (аксіологічний); 3) глибинний.

Артефакти (від лат. “artifact” – штучно зроблене) – характеризують самий поверхневий рівень, зовнішні прояви КК, тобто, це архітектура будівель, приміщень, мова, манери спілкування й одягу. Цей рівень КК є видимим, який людина може сприймати своїми відчуттями.

Підповерхневий рівень характеризує цінності, цілі, філософію й стратегію організації і належить до категорії морально-етичної.

Сприйняття цінностей залежить від мотивації людей, одночасно воно формує їх мотиваційне ядро. Найчастіше дослідники обмежуються саме цим рівнем, оскільки глибинний рівень через свою природу не піддається ґрунтовному аналізу.

Глибинний рівень (базові уявлення) відображає переконання, віру, поведінку, зокрема, методи прийняття рішень. Цей рівень обумовлює поведінку людей на несвідомому рівні, допомагаючи їм сприймати видимі атрибути, що характеризують культуру. Глибинний рівень незважаючи на здатність програмувати поведінку людини, однак, не обмежує її свободу вибору.

У системі менеджменту, та в практичній діяльності, зазвичай вивчаються і практикуються поверхневий (видимий) рівень і підповерхневий (аксіологічний). Поверхневий рівень дає уяву про організацію і дає змогу одержати перші враження від середовища, в яке потрапляє людина. Підповерхневий рівень – це філософія організації, яку пізнають поступово.

Корпоративну культуру можна розглядати і за іншою структурною побудовою, аналогічною до загальноприйнятої ієрархії організації. Тоді перший рівень КК буде зумовлений тим, що вона формується, насамперед, у свідомості людини, індивіда [7, с. 27].

У будь-якій організації є формальні та неформальні групи. Виділяти культуру групи в самостійний рівень ієрархії КК недоцільно, оскільки формальна група – це структурний підрозділ організації, який створюється і регламентується керівництвом і офіційними правилами. Таким чином культура формальної групи і культура підрозділу тотожні. Культуру неформальної групи регламентувати складно, оскільки такі групи формуються за іншими правилами, серед яких виділяють: спільні інтереси, симпатії, уподобання, спосіб мислення, захоплення та ін.

Неформальні групи обов'язково треба брати до уваги, але для процесу управління формуванням і розвитком КК вони не мають особливого значення.

Відповідно до того, які з вказаних рівнів вивчаються, доцільно поділяти корпоративну культуру на суб'єктивну і об'єктивну.

Суб'єктивна корпоративна культура передбачає, що всі працівники сприймають прийняті в організації цінності, норми, стандарти. Це і деякі елементи символіки й історія організації та її лідерів, міфи, табу, обряди, ритуали, мова спілкування, гасла. Суб'єктивна корпоративна культура є основою формування культури управління, тобто стилю керівництва і ухвалення рішень, делегування повноважень і участі в управлінні, відносин з клієнтами і постачальниками, системи мотивації персоналу тощо.

Об'єктивну корпоративну культуру здебільшого пов'язують з видимим оточенням організації, природними умовами, особливістю архітектури і дизайну будівлі підприємства, устаткуванням, меблями, комунікаціями, інфраструктурою, дорогами, стоянками, кафетеріями. Ці елементи відображають організаційну структуру і є прозорим складником корпоративної культури.

Загальна структура КК відображена на рис. 2.

Структурувати КК можна за функціональною ознакою (табл. 1), яка відображає основні аспекти культури будь-якої організації [7, с. 29].

Корпоративна культура – це завжди особлива система яка ґрунтується на сукупності логічних рівнянь, які дають змогу вибудовувати місію організації. Її рух відбувається не знизу догори, а у зворотному порядку. Згідно від основної мети організації формуються основні елементи корпоративної культури, до яких відносять:

- місію;
- систему свят, ритуалів, церемоній;
- взаємовідносини між людьми;
- базові цінності й етичні норми (кодекс честі);
- стандарти якості;
- можливості організації;
- систему мотивування персоналу;
- артефакти (логотипи, бланки, візитки, колір стін, фірмовий одяг тощо);

Щоб управління КК було результативним, необхідно створити певні:

- високий рівень якісного розвитку організації;
- усвідомлення керівництвом необхідності управління КК як мотиваційним фактором діяльності підприємства і підвищення його конкурентоспроможності;
- наявність кваліфікованих спеціалістів, ентузіастів, волонтерів.

В ідеалі корпоративна культура повинна стати природним середовищем для людей, які працюють в організації. Стає яскравим виразом культури управління і праці, особистої культури керівництва підприємства та її персоналу.

Корпоративна культура – це один із най-ефективніших засобів залучення та мотивації працівників, оскільки після задоволення потреб першого рівня, настає потреба іншої якості, що приводить до відчуття спільних цінностей. Бажання ідентифікувати себе із групою – це

один із видів мотивації людини, який підвищує її продуктивність праці.

Корпоративну культуру можна розглядати як філософію цілісності, яка не визначається грошовими знаками, оскільки вона передбачає дотримання принципу соціальної відповідаль-



Рис. 2. Загальна структура корпоративної культури

Таблиця 1

Функціональна структура КК

Види	Елементи зовнішньої атрибутики
1	2
Артефакти	Товарний знак, логотипи Прапор Вимпел Емблема, символи, девіз, гасла
Імідж організації	Участь у рейтингу Наявність індивідуальних рис Стабільність розвитку Наявність своєї мови, сленгу Інформаційна відповідальність
Якість персоналу	Знання, професіоналізм Готовність до інновацій Активність працівників Методологічна компетентність Соціальна компетентність
Система свят, ритуалів	Святкування видатних дат та державних свят Нагородження успішних працівників Церемонія прийняття на роботу Церемонія відправлення на пенсію Церемонія підвищення на посаді
Якість послуг, які надаються організацією	Дотримання певного стандарту якості Надання послуг за принципом "одного вікна" Швидкість надання послуг Замовлення та утримання номінації "краща послуга року"
Повага до історії	Музей Міфи, легенди Герої
Фірмовий стиль	Уніформа, сполучення кольорів Архітектура (зовнішня та внутрішня)

ності, прозорості, підтримання позитивної репутації в суспільстві. Такі принципи КК направлені на зовнішнє середовище організації, і на відносини всередині неї.

Виходячи з багатофакторності формування елементів корпоративної культури, можна запропонувати класифікаційну схему основних її видів, сформовану на основі багатопланових класифікаційних ознак [7, с. 30].

Корпоративна культура за об'єктом поділяється на внутрішню, зовнішню і змішану. Вектор внутрішньої культури направлений у середину організації, на її внутрішнє середовище, формує як корпоративну культуру всієї організації, так і субкультури її організаційно-функціональних підрозділів.

Зовнішня КК характеризує взаємовідносини із зовнішнім середовищем (постачальники, клієнти, споживачі, конкуренти, державні інституції та інші). Зовнішня частина КК має свої організаційно оформлені структурні елементи – КК окремої організації, корпоративна культура, що закріплює професіональний контур бізнесу, національна корпоративна культура, міжнародна корпоративна культура.

Змішаний складник КК має два вектори впливу: зовнішній і внутрішній, і проявляється в іміджі, поведінці організації. Специфіка змішаної частини КК полягає в її гетерогенному спрямуванні.

За суб'єктивним змістом КК поділяється на персоніфіковану і неперсоніфіковану. Персоніфікований фактор характеризує склад суб'єктів, якими є яскраві представники КК, здатні не тільки демонструвати КК, але й провокувати її подальші зміни. Неперсоніфікований фактор відображає усереднений, до певної міри, абстрактний показник.

За ступенем спостереження і пізнання КК поділяють на експліцитну та імпліцитну.

Експліцитна частина корпоративної культури – є відкрита, видима, прозора її частина, яка охоплює матеріальну культуру організації (продукти людської праці), і частину духовної КК – звичаї організації.

Імпліцитна – це невидима частина КК, що складається із норм, цінностей, переконань, уявлень.

За ступенем ринковості КК поділяються на ринкову, яка піддається купівлі – продажу (торгова марка, бренд) і неринкову, тобто ту частину, що не може перейти від однієї організації до іншої (специфіка дій управлінського і найманого персоналу, закріплена у нормах, правилах, поведінці). Виділяють також гібридні форми КК: «квазіринкову» і «квазінеринкову».

За ознакою «формування цілей» КК поділяється на інструментальну і термінальну.

До інструментальної відносять технологію, методику використання цінностей і норм – переконання, примус.

Термінальному складають ті цінності, до яких прагне організація, (благополуччя, психологічна

комфортність, висока стабільна конкурентоздатність). Поєднання обох частин підтверджує думку, що є цінності (термінальна частина), і є інструментарій для їх реалізації (інструментальна частина).

Ступінь професіональної замкнутості відображає деструктивну та конструктивну види корпоративної культури.

Деструктивна культура характеризує те, що типові способи вирішення складних ситуацій відрізняються в різних професійних групах; між представниками розумової і фізичної праці; між «техніками» і «гуманітаріями»; між менеджерами і фінансистами.

За динамікою організаційних змін КК поділяють на революційну та еволюційну, а за ступенем організаційної міцності – негнучку і гнучку корпоративні культури.

Класифікація видів організаційної культури наведено в табл. 2 [7, с. 32].

Таблиця 2
Види організаційної культури та її класифікація

Класифікаційна ознака	Вид культури
1	2
Рівень вивчення	Суб'єктивна Об'єктивна
Психологія поведінки	Культура станів Культура дії
Структурна побудова	Цілісна (стійка) Хаотична
Ступінь розвитку	Розвинена Нерозвинена Зародкова
Мета створення	Стабілізаційна Розвиваюча
Ступінь адаптації	Гнучка Негнучка, жорстка
Дієва сила	Життєдайна (стимуляційна) Нейтральна Гальмівна

У наведеній класифікації видів організаційної культури на особливу увагу заслуговує культура станів та культура дії.

Культура станів відображає рівень свідомості, спрямованої на адаптацію до зміни дійсності і накопичення енергії для входження в цю нову дійсність. Цей вид культури актуальний для перехідних процесів і пов'язаний із психологічними чинниками, які в значній мірі регулюють поведінку людини. Мета – збереження рівноваги, коли є дисбаланс між виходом із звичкої ситуації та входом у нову. Завдання – зменшення опору до нововведень і змін. Засіб, завдяки якому досягається стан рівноваги – система елементів організаційної культури. Інструмент дії – цінності, мотиви, знання, переконання, вірування, способи реагування, які впливають

на свідомість людини, допомагають в критичних ситуаціях. Функції, які найчастіше виконує КК, – захисна, інформаційна, стабілізуюча, просвітницько-виховна. Культура станів також поділяється на культуру стану окремої особи, тобто персональну, і культуру станів колективну, яка є відображенням загального стану конкретного колективу підприємства. Ці підвиди культури станів не завжди стикаються і збігаються, що дуже важливо для регулювання певних процесів на підприємстві та забезпечення ефективної роботи персоналу. Культура стану персональна є фактором впливу на емоційний стан працівника, коли він потрапляє в ситуацію змін, пов'язану із невідомістю та, відповідно, ризиком. Часовий вимір не обмежується певними рамками і може бути епізодичного, спонтанного або тривалого характеру [7, с. 32].

Прикладом культури стану колективного може бути стан конфліктності у певному структурному підрозділі, стан незадоволення системою мотивації, стилем управління, тощо. Зазвичай, це опортуністичні стани, які знижують бажання персоналу підприємства працювати якісно, негативно відбиваються на продуктивності праці і не сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Культура станів неспішна, це свого роду зупинка перед наступним підйомом, яка потребує концентрації сил і зосередження на важливих етапах підйому. Культура станів є вкрай необхідною у випадку кризового стану підприємства чи інших важливих віхах його життєвого циклу. Культура станів найактивніше проявляється, коли фіксуються діаметрально протилежні стани: незадоволення-задоволення для окремої людини, та кризовий стан успіху для підприємства в цілому. В обох випадках важливо проявляти пильність, зосередженість і гармонійність, необхідну для наступних етапів.

З позиції менеджменту – це аналізування ситуації, в яку потрапляє людина чи підприємство, пошук стратегії виходу із цього стану (у випадку кризи) чи розвитку реального стану (інноваційна активність). Завдяки культурі стану легше адаптуватися до не передбачуваних змін, оскільки її внутрішнє ядро згладжує різкі негативи і не сприйняття нової ситуації, що в умовах особливо нестабільної економічної ситуації є важливо. Культура станів також допомагає моделювати нову ситуацію і нові процеси, тобто вона має активний імпульс, завдяки якому переростає у культуру дії.

Культура дії відображає динаміку, вона направлена на підвищення якості життя персоналу підприємства і його трудової діяльності. Культура дії відображає прогресивну діяльність, направлену на зміну дійсності і скеровування її в бажаному напрямку. Вона органічно продовжує культуру дії, оскільки стан вимагає дії, але завдяки елементам культури ця дія стає не хаотичною, а осмисленою і раціональною, як з

позиції менеджменту, так і економічних показників. Отже, мета культури дії – раціоналізація процесів і функцій при переході в нову якість.

Стан викликає певну дію, дія приводить до результату і так, за посередництва культури відбувається постійний кругообіг життєвого циклу підприємства. Перехід із певного стану до результату відбувається завдяки дії чи спонуки до дії. Результат, корисний для суспільства, досягається завдяки суспільним цінностям, що є елементом культури.

Функції, які виконує культура дії: мотиваційна, інтегруюча, креативна, селективна, регулювальна, оптимізуюча, комунікативна. Інструмент дії – цілі, а мотивом є переконання, правила, норми поведінки, контакти, мислення.

З рештою, у кожній класифікаційній групі є вид культури, який безпосередньо впливає на підвищення конкурентного статусу підприємства на ринку, зокрема, це: життєдайна культура, наділена найбільшою дієвою силою, здатною розвивати ділову активність підприємства; цілісна культура, яка завдяки своїй структурі забезпечує реалізацію принципу системності в підвищенні якості праці; розвинена культура, здатна стимулювати внутрішнє прагнення персоналу підприємства до якісного виконання своїх функціональних обов'язків; гнучка культура, яка сприяє в підвищенні адаптивності підприємства до викликів часу.

Запропонована класифікація видів корпоративної культури має практичну цілеспрямованість, оскільки дозволяє використовувати особливості кожного виду культури в процесі вироблення економічно вигідної управлінської дії, відповідно до конкретної виробничої ситуації. Поряд з економічними показниками, корпоративна культура може бути критерієм оцінки перспективності бізнесу [7, с. 34].

Для визначення впливу корпоративної культури на розвиток організації важливо враховувати її тип, тому розглянемо основні типи видів корпоративної культури, в в табл. 3 [7, с. 35].

У літературних джерелах виділяють два типи української культури: хліборобську та лицарську (козацьку). Обидва типи культур відображають ментальність нації та інтегруються в шляхетно-рицарську культуру українців.

Риси культури хліборобської: м'якість, чуйність, гармонійність, поблажливість, працьовитість, щиросердечність, мрійливість, справедливість.

Риси культури лицарської (козацької) – діловитість, зосередженість, рішучість, наполегливість, вірність, точність, практичність, конкретність, справедливість.

Тільки оптимальне поєднання цінностей обох типів культур може бути ефективним в сучасній системі українського менеджменту.

Українська культура повинна поєднати максимальну свободу і демократичність з максимальною дисципліною і відповідальністю, вона повинна узгодити хліборобську м'якість із

Таблиця 3

Основні типи корпоративної культури

№ з/п	Автор	Типи видів КК	КК характеристика
1	2	3	4
1	Сонєфельд Дж.	«Бейсбольна команда»	Використовується в умовах, коли зовнішнє середовище вимагає швидкого зворотного зв'язку та прийняття рішень, пов'язаних з високим ступенем ризику. Характерна для компаній, які працюють в динамічних галузях, рівень ризику в яких значний, а їх майбутнє визначається ступенем новизни продукту чи проекту
		«Клубна»	Характеризується вірністю та приналежністю працівників до групи, від них очікується поступовий повільний прогрес; на кожному рівні ієрархії вони протягом тривалого терміну набираються досвіду та знань. Така культура сприяє розвитку гнучкості всередині організації, проте в очах оточуючих компанія закрита, яка не бажає і не здатна до змін
		«Академія»	Позується на спеціалізації працівника, що призводить до формування в нього почуття впевненості в своїй необхідності для організації, проте така культура обмежує розвиток працівників та взаємозв'язок між підрозділами організації. Така культура ефективна в стабільному середовищі
		«Фортеця»	Виникає в кризовій для компанії ситуації, коли мова йде про виживання організації. Вона не гарантує працівникам збереження робочих місць чи професійне зростання тоді, коли компанія пристосовується до умов зовнішнього середовища
2	Акофф Р.	Корпоративна	Низький ступінь залучення працівників до постановки цілей і вибору засобів для їх досягнення
		Консультативна	Високий ступінь залучення працівників до постановки цілей та низький ступінь залучення працівників до вибору засобів для їх досягнення
		Партизанська	Низький ступінь залучення працівників до постановки цілей та високий ступінь залучення працівників до вибору засобів для їх досягнення
		Підприємницька	Високий ступінь залучення працівників до постановки цілей та до вибору засобів для їх
3		Спекулятивна	Високий ризик та швидкий зворотний зв'язок, живильне середовище для субкультури ділової людини
	Діл Т., Кеннеді А.	Культура торгівлі	Низький ризик та швидкий зворотний зв'язок, неоліком є переважання кількості над якістю, висока плинність кадрів, домінує фактор короткотермінового успіху
		Інвестиційна	Високий ризик та повільний зворотний зв'язок, явно виражена орієнтація на майбутнє, велике значення має досвід, хоча й нові ідеї не відкидаються
		Адміністративна	Низький ризик та повільний зворотний зв'язок, основна увага звертається на те, як зробити, а не – що зробити
4	Бурке М.	«Оранжерея»	Бюрократична система, дуже слабка мотивація персоналу, інертна до змін
		«Збирачі колосків»	Взаємодія з внутрішнім середовищем випадкова; переважно малі та середні підприємства; слабка мотивація персоналу
		«Город»	Прагне до збереження домінуючих позицій на традиційному ринку, структура пірамідальна, мотивація низька
		«Французький сад»	Прагне до збереження домінуючих позицій на традиційному ринку; великі підприємства, де до людей ставляться як до механізмів, необхідних для функціонування системи
		«Великі плантації»	Постійно пристосовується до змін зовнішнього середовища; переважно великі підприємства з 3–4 ієрархічними рівнями; мотивація достатньо висока
		«Ліана»	Орієнтація кожного працівника на вимоги ринку, мінімальна кількість управлінців, висока мотивація персоналу
		«Косяк риб»	Висока орієнтація на зміни ринку, гнучкість, маневреність, структура і поведінка організації змінюється залежно від змін ринку, високий рівень мотивації
		«Кочівна орхідея»	Вичерпавши можливості одного ринку, переходять до іншого. Переважно неформальна організація, структура якої постійно змінюється, мотивація персоналу відсутня

Продовження таблиці 3

1	2	3	4
5	Хофштед Г.	Індивідуалістична	Характеризується слабким впливом на працівників
		Колективістська	Сильний вплив на працівників та лояльність з їхнього боку, згуртованість колективу
		Культура з високим рівнем дистанції влади	Директивний стиль управління, значний розрив між керівниками та звичайними працівниками
		Культура з низьким рівнем дистанції влади	Демократичний стиль управління, доступність керівників, висока кваліфікація робітників
		Культура з низьким рівнем уникання невизначеностей	Полягає у готовності персоналу жити сьогоднішнім днем, працівники надають перевагу невеликим організаціям, стійка мотивація у досягненні цілей
		Культура з високим рівнем уникання невизначеностей	Працівники хвилюються за майбутнє, вони надають перевагу великим організаціям та кар'єрі спеціалістів
		«Чоловіча»	Домінування чоловіків в будь-якій ситуації, основна цінність в житті – успіх, прагнення до незалежності, перевага логіки при прийнятті рішень
		«Жіноча»	Стать не впливає на кар'єрний ріст, основна цінність – якість життя, прагнення до солідарності, перевага інтуїції при прийнятті рішень
6	Костантин Л.	Модель «закритої» організації	Жорстка ієрархічна структура з чітко визначеними стосунками влади і підлеглих, комунікативні процеси відбуваються по вертикалі. Недоліками є консервативність структури, яка підходить для роботи в стабільному середовищі
		Модель «випадкової» організації	Висока готовність до змін, динамічне утворення, яке здатне швидко перебудовуватись. Ці організації забезпечують максимальне автономне існування своїм членам і сприяють креативному розвитку особистості. Оптимальні на ранніх стадіях підприємницької активності
		Модель «відкритої» організації	Достатньо демократична організація, яка здатна до змін. Основний недолік – значні втрати часу при прийнятті рішень. Панують партнерські відносини
		Модель «синхронної» організації	Побудова організації відбувається навколо сильного лідера, організаційна структура будується відповідно до поставленої мети, всі підрозділи і люди отримують своє місце в загальному русі і усвідомлюють свою роль в досягненні загального результату. Недолік – невисока здатність до організаційних змін
7	Хенді Ч.	Культура влади, яку уособлює головний Бог (Зевс)	Розподіл робіт по функціональних чи продуктових підрозділах. Сильна сторона – швидкість прийняття рішень завдяки незвичайної форми комунікації – емпатії. Люди, які надають перевагу такому типу культури, схильні до інтуїтивного та цілісного мислення та не схильні до логічного, аналітичного та послідовного навчання, вони вчать за допомогою спроб і помилок та моделювання. В цій культурі цінуються контроль за ресурсами та особиста харизма
		Культура ролі, яку уособлює Бог логіки і розуму (Аполлон)	Пов'язана з визначенням ролі чи роботи, яка має бути зроблена, а не з особистістю. Роль – це фіксований набір обов'язків, а індивідуум – той, хто має їм відповідати. Культура ефективна тоді, коли життя передбачуване, навчання розуміється як набуття нових навичок та знань; рішення приймаються достатньо рідко і переважно є процедурними
		Культура задачі, яку уособлює Богиня мудрості (Афіна)	Основною метою управління є неперервне і успішне вирішення проблем. Роботі притаманні ентузіазм й почуття спільності при незначних конфліктах особистих інтересів. Навчання необхідне для того щоб краще вирішувати проблеми; люди розглядаються не як людські ресурси, а як індивідууми, ресурсний потенціал, який організація може використати в даний момент для вирішення проблем в певних сферах
		Культура особистості, яку уособлює егоїстичний Бог виноробства (Діоніс)	Організація існує для того, щоб допомагати індивідуумам в досягненні їх особистих цілей. Ця культура є доброю тоді, коли таланти і навички окремих особистостей мають вирішальне значення для організації. Навчання відбувається шляхом набуття нового досвіду

1	2	3	4
8	Кунін Р., Рорбах Дж.	Ієрархічна	Розглядається як формалізоване та структуроване місце праці, де діяльністю людей керують процедури. Організацію об'єднують формальні правила та офіційна політика. Домінує у великих організаціях та урядових органах
		Ринкова	Організація функціонує як ринок з орієнтацією на зовнішнє оточення. Основні цілі – конкурентоспроможність та продуктивність, які досягаються завдяки акцентуванню на зовнішні позиції та контроль
		Кланова	Характеризується спільними цінностями та цілями, згуртованістю, співучастю, індивідуальністю. Організація тримається разом завдяки традиції та вірності; успіх визначається здоровим внутрішнім кліматом та турботою про людей, заохочується бригадна робота, участь людей в бізнесі
		Адхократична	Основна її мета – адаптивність, забезпечувати гнучкість та творчий підхід до справи в ситуаціях, для яких характерна невизначеність, двозначність чи перенасичення інформацією. Тут люди готові йти на ризик та жертвувати собою; ефективне лідерство полягає у вмінні передбачати, новаторстві та орієнтації на ризик. Важливою рисою є готовність до змін і сприйняття нових викликів часу і зовнішнього середовища
9	Коул Д.	Бюрократична	Характеризується матеріальною мотивацією працівників та жорстким контролем. Самі працівники ліниві, пасивні і потребують маніпулювання та контролю
		Органічна	Для неї характерна раціоналізація виробництва, вузька спеціалізація, високий рівень згуртованості. Працівники стурбовані соціальними потребами і набувають почуття самоідентичності лише у взаємодії з іншими людьми
		Підприємницька	Працівники готові напружено працювати для досягнення мети заради самореалізації
		Партиципативна	Працівники цікавляться лише особистими цілями; стандартні управлінські підходи не спрацьовують. Взаємодоповнюваність членів команди та спільність основних ціннісних установок забезпечує повноцінне використання індивідуальних навиків та вмінь
10	Харісон Р.	Орієнтована на владу	Організація є конкурентною, реагує швидше на особистісні якості, ніж на досвід
		Орієнтована на людину	Це узгоджена організація, яка не приймає контролю керівництва
		Орієнтована на задачу	Організація робить акцент на компетентність, є динамічною
		Орієнтована на ролі	Робить акцент на дотримання закону, законності та бюрократії
11	Шейн Е.	Культура влади	Влада зосереджена в руках кількох людей і ґрунтується на їх здібностях. Така культура, як правило, має тенденцію до підприємництва
		Рольова культура	Влада зрівноважена між лідером і бюрократичною структурою. Оточуюче середовище, як правило, стабільне, і ролі та правила строго визначені
		Культура досягнень	Робиться акцент на мотивації та відданості та високо цінуються дія, ентузіазм та ініціатива
		Підтримуюча	Люди вносять свій внесок в спільну справу з почуттям відданості та солідарності. Для взаємовідносин характерні довіра та взаємоповага
12	Уільямсон, Добсон, Уолтер	Орієнтація на владу	Організації намагаються панувати над середовищем, й ті, хто наділений владою, прагнуть підтримувати абсолютний контроль над підлеглими
		Рольова орієнтація	Організації підкреслюють відданість букві закону, законності та бюрократії. Важливими є ієрархія та статус
		Орієнтація на задачу	Організації роблять акцент на виконання задач. Основою авторитету є відповідні знання і компетенція
		Орієнтація на людей	Організація існує насамперед для того, щоб служити своїм членам. Передбачається, що окремі члени впливатимуть один на одного власним прикладом і допомогою

Закінчення таблиці 3

1	2	3	4
13	Погорадзе А.	Умов праці	Розглядається як сукупність об'єктивних умов і суб'єктивних чинників, що визначають поведінку людини на виробництві це: показники санітарно-гігієнічних, психофізіологічних, соціально-психологічних та естетичних умов праці
		Засобів праці й трудового процесу	Цю культуру характеризують такі елементи як впровадження передових досягнень науки і техніки, якість технології та організації виробництва й праці
		Міжособистісних стосунків	Визначає характер соціально-психологічного клімату, наявність спільних цінностей та переконань
		Управління	Культурі притаманні адекватність методів ситуації, професіоналізм менеджерів і вищого керівництва
		Персональна культура працівників	Складається з двох частин: моральної культури та культури праці. Перша, у свою чергу, поділяється на внутрішню й зовнішню. Зовнішня культура проявляється у поведінці людини, її знаннях етикету та правил поведінки, у гарних манерах. Внутрішню культуру людини формує моральність, ціннісні орієнтації, переконання, вміння контролювати почуття. Культуру праці визначає рівень освіти та кваліфікації, дисциплінованість, ретельність та творчість
14		Апатична	Характеризується слабкими зв'язками та великою кількістю вказівок і має тенденцію до апатії та фаталізму
	Вілдавський А.	Змагальна, індивідуалістична	Характеризується слабкими зв'язками, вказівок мало і тому в колективі панує конкуренція. Важливішу роль відіграють стимули та механізми ринку
		Ієрархічна, колективістська	Характеризується міцними зв'язками, та є багато вказівок щодо поведінки персоналу, що породжує сильну організацію з чіткою структурою
		Егалітарна	Має міцні зв'язки та невелику кількість вказівок, тому в такій організації планування носить комунікативний характер, а взаємопорозуміння досягається шляхом спільних обговорень
15	Пригожин А.	Вертикальна (російська)	Характеризується слабким ступенем децентралізації та низьким ступенем розвитку співробітництва на горизонтальних рівнях
		Горизонтальна (західна)	Характеризується високим ступенем децентралізації та високим ступенем розвитку співробітництва на горизонтальних рівнях

лицарською жорстокістю, але найбільше вона повинна стимулювати творчий дух і прагнення кожного до найвищої самореалізації в межах цілого, тобто, організації.

У концептуальній моделі корпоративної культури важлива роль відводиться її функціям. Функції корпоративної культури відображають не тільки її сутісну характеристику, напрями дослідження, але й значення в системі менеджменту для підвищення ділової активності організації.

Просвітницько – виховна функція – допомагає у вихованні морально-етичних, економічних, інноваційних норм та диктує певні орієнтири поведінки працівників. КК є носієм базових установок, що вироблені певними традиціями і яких прагнуть дотримуватися в організації. Вона сприяє у формуванні типу поведінки, який найкраще відповідає духу організації.

Мотиваційна функція надзвичайно актуальна, оскільки за умови збігу організаційної культури із життєвими принципами працівників організації, вона заохочуватиме їх до активної діяльності, стимулюватиме розвиток ініціативи, і зміцнення інноваційного потенціалу організації.

Стабілізуюча функція забезпечує психологічну відпірність працівників організації до кризових станів. Актуальна в умовах сучасних глобалізаційних викликів.

Захисна функція – дає змогу пристосуватися до зовнішнього середовища за допомогою сильних конкурентних переваг організації. Ефективна організаційна культура належить до числа конкурентних переваг і в багатьох організаціях є вирішальним фактором досягнення успіху.

Селективна функція забезпечує психологічну комфортність в організації шляхом ефективної кадрової політики (природний добір працівників, які сприймають цінності організаційної культури).

Системоутворювальна функція сприяє утворенню сучасних, нестандартних організаційних структур (атомістичні, едохкратичні, френчайзингові тощо), в яких стимулюється нестандартне мислення, що сприяє ефективному прийняттю управлінських рішень.

Оптимізаційна функція завдяки інтеграції попередніх функцій КК оптимізує складові еле-

менти організації: структуру, поведінку, процеси. Разом з економічними показниками вона може бути критерієм оцінки перспективності бізнесу та ефективності управління. Ця функція є дієвою, коли корпоративна культура відповідає місії організації та її ролі в суспільстві.

Інтегровальна функція завдяки системі цінностей дає змогу об'єднати інтереси всіх рівнів організації та її працівників; розвиває у них відчуття цілісної єдності з організацією.

Регульовальна функція завдяки певним правилам, нормам поведінки (формальним і неформальним) КК упорядковує всі господарські, організаційні, інформаційні процеси, надаючи їм усталеного й узгодженого характеру. Вона зорієнтована на ефективні партнерські відносини й споживача та підвищення соціальної відповідальності суб'єктів ринку.

Функція управління якістю – оскільки корпоративна культура є якісною категорією, що характеризує якість середовища організації, то, відповідно, ця якість трансформується в якість праці і якісне виконання всіма працівниками своїх функцій.

Комунікативна функція забезпечує зв'язок із іншими культурами через подібні базові установки, цінності, а також зв'язок із зовнішнім середовищем організації.

Функція орієнтації на споживача – виконує роль регулятора взаємозв'язку із зовнішнім середовищем, зокрема, ринком, на якому присутні споживачі зі своїми цінностями й нормами поведінки. Отже, враховуючи цілі, запити та інтереси споживачів, відображених в елементах культури, завдяки КК можна налагодити хороші і стабільні взаємовідносини з клієнтами.

Адаптивна функція забезпечує взаємне пристосування працівників до організації та організації до працівників завдяки прийнятим цінностям і філософії організації. Адаптивна функція, разом із стабілізуючою, сприяє пристосуванню організації до різких коливань на ринку і підтриманню фінансової стійкості. Тоді вона доповнюється захисною функцією.

Економічна функція зумовлена вимогами часу і необхідністю управління змінами. Вона реалізовується завдяки популяризації креативних настроїв та інновацій в організації і сприяє посиленню свободи в діях усіх працівників та залученню їх до процесів управління. Економічна функція виховує у працівників почуття співучасті у всіх процесах, отже, почуття власності, розвиваючи бажання високої самореалізації. При високій внутрішній свідомості й самоорганізації відпадає потреба функції контролю в управлінні. Вміло поєднуючи принципи колективізму – індивідуалізму, жорсткості – гнучкості, нормативності – креативності за допомогою КК можна швидше досягти стратегічних цілей і високих конкурентних переваг на ринку.

У результаті реалізації вище перелічених функцій культура організації об'єднує всі її скла-

дові елементи, тобто, структуру, поведінку, процеси. Разом економічними показниками корпоративна культура може бути критерієм оцінки перспективності бізнесу. Отже, роль і значення КК у системі менеджменту надзвичайно важливі.

Значення КК для розвитку організації проявляється в тому, що вона:

- є джерелом стабільності в організації, оскільки розвиває в співробітників організації почуття ідентичності та соціального захисту;
- сприяє ефективному розвитку організації і націлює на виконання її місії;
- стимулює ріст самосвідомості кожного працівника і, високу відповідальність;
- допомагає новим працівникам швидше адаптуватися до умов діяльності організації;
- є сильним мотиваційним рушієм, здатним скерувати працівників організації на високі показники ділової активності;
- впливає на розвиток інтелектуального потенціалу підприємства.

Корпоративна культура має благородну місію – вона спрямована на зміцнення моральних засад суспільства загалом і створення в майбутньому етичної економіки. Корпоративна культура покликана передавати не тільки певні знання, але й людські якості.

Формування корпоративної культури починається не тільки із окреслення базових цінностей організації, які дають змогу досягнути її цілей і реалізувати місію, але й із визначення основних зовнішніх атрибутів. Зовнішні атрибути є видимими, наглядними і саме з них починається знайомство з організацією та поверхневе оцінювання її культури. Зовнішні атрибути корпоративної культури (артефакти) є неоднорідні і відображають різні аспекти функціонування підприємства, в т.ч. формальні й неформальні. Серед них виділяють: девізи, гасла, символи, організаційні ритуали, традиції, легенди, міфи, мову та інші.

Зрозуміло, що корпоративна культура закріплюється і транслюється в ритуалах, традиціях, звичках, порядках, що діють в організації. Особливу увагу тут варто звернути на небезпеку навіть разових відступів від заведеного порядку.

Досвід успішних організацій показує, що широке впровадження корпоративної символіки, запровадження корпоративних традицій, поширення легенди, вивчення історії становлення й розвитку організації тощо, позитивно відбивається на ставленні персоналу до організації, підвищує прихильність працівників своєї організації і почуття гордості за приналежність до цієї організації.

Корпоративна культура установи або організації визначає шлях їх розвитку у сфері управління персоналом. Вона є унікальною та неповторною, їй притаманні ті чи інші особливості. Дослідження з цього питання доводять, що немає установ з однаковою корпоративною культурою, проте можуть використовуватися поді-

бні методи, способи, засади для формування та розвитку корпоративної культури. Одним із таких шляхів, що сприяє її розвитку, є використання принципів корпоративної культури.

Для того, щоб чітко визначитись із корпоративною культурою організаціям, передусім, необхідно розробити її принципи. Принципи корпоративної культури відображають вихідні засади, положення з ефективного управління персоналом. Розглянемо найважливіші принципи корпоративної культури, характерні для України.

Кожна організація може самостійно розробляти принципи корпоративної культури, проте на підставі проведеного аналізу літературних джерел вважаємо, що принципи необхідно розділити на загальні та спеціальні (рис. 3).

Оскільки є базові принципи, які можуть бути характерними та спільними для різних організацій, а вже залежно від галузі, сфери діяльності, форми господарювання організація може доповнювати загальні принципи спеціальними (індивідуальними).

Загальні враховують найважливіші характерні ознаки та властивості корпоративної культури організації. Загальні принципи можуть бути спільними для багатьох організацій, проте зважаючи на те, що корпоративна культура на підприємстві є індивідуальною та майже неповторюваною, доцільно виділити спеціальні принципи. Це принципи, які враховують особливі, індивідуальні ознаки та властивості корпоративної культури підприємства та розробляються конкретно для певного підприємства.

Під час формування корпоративної культури, зважаючи на різноманітність чинників, що впливають на її рівень, доцільно керуватись такими загальними принципами:

– соціально-економічного та інтелектуального розвитку. Цей принцип передбачає, що КК повинна орієнтуватись на забезпечення відповідного економічного достатку, соціального та інтелектуального розвитку усіх працівників підприємства.

– Всеохопленості та системності. Передбачає формування та розвиток корпоративної культури з позиції охоплення нею усіх працівників, явищ, елементів та процесів, що забезпечують діяльність підприємства.

– Вимірності та корисності. Корпоративна культура на підприємстві повинна забезпечувати ефективну його діяльність. Саме тому виокремлення принципу вимірності, дозволить забезпечити набір якісних та кількісних параметрів для оцінювання рівня корпоративної культури та характеру її впливу на фінансові, економічні показники діяльності підприємства. Корпоративна культура повинна виконувати функцію корисності як для людей, так і для підприємства.

– Відкритості та постійного удосконалення. Елементи, цінності, норми корпоративної культури передаються із покоління в покоління, проте сучасний науково-технічний прогрес не перебуває на місці, а отже, цей принцип передбачає розвиток корпоративної культури з врахуванням, з одного боку, базових цінностей культури засновників підприємства, а з іншого, відповідність вимогам сучасної економіки, цінностей та потреб працівників. Отже, цей принцип передбачає орієнтацію корпоративної культури на удосконалення та стабільний розвиток. Корпоративна культура повинна бути відкритою, постійно вдосконалюватись, прагнути до нових досягнень.



Рис. 3. Принципи корпоративної культури [4, с. 24]

– Координації. Цей принцип полягає у тому, що корпоративна культура першочергово повинна забезпечувати порядок у роботі підприємства. Вона повинна координувати поведінку людей на підприємстві, а також поза його межами. Оскільки дуже часто працівники підприємства поза його межами демонструють той чи інший тип корпоративної культури, особливо це проявляється у бесіді з партнерами, клієнтами, оточуючими.

– Обов'язковості. Керівництво компанії має право здійснювати контроль за дотриманням норм і правил корпоративної культури.

– Винагороди. Корпоративна культура повинна забезпечити однакову та справедливу винагороду працівникам, що дотримуються її норм.

– Принцип відповідності чинному законодавству. Підприємство самостійно визначає норми та правила корпоративної культури, системою 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 [4, с. 25–26].

Розроблення спеціальних принципів залежить від значного переліку чинників: виду господарської діяльності, організаційно-правової форми господарювання, галузі, економічної ситуації тощо.

До спеціальних принципів КК відносять:

– Принцип вільного прояву. Корпоративна культура повинна бути ненав'язливою, а виникати під впливом різноманітних ситуацій, вона повинна формуватись залежно від виду діяльності, якою займається підприємство.

– Принцип узгодженості та відповідності цілей. Кожне підприємство розробляє свою місію, стратегію, цілі. Корпоративна культура повинна відповідати цим цілям та забезпечувати їх досягнення.

– Принцип чіткості. Цей принцип показує усвідомлення менеджментом значення корпоративної культури. Менеджери повинні вміти

чітко сформулювати основні вимоги щодо корпоративної культури, чого вони хочуть досягнути за допомогою її використання.

– Принцип особистісно-орієнтованого менеджменту. Корпоративна культура повинна бути зосереджена на особистісно-орієнтованому менеджменті. Оскільки особистість людини є тим чинником, від якого безпосередньо залежить ефективність її праці та значущість її результатів.

– Принцип стосунків «керівництво – працівник». В основі корпоративної культури повинні бути: чесність, порядність, вихованість, справедливість, повага, визнання влади, з одного боку, та визнання цінності та індивідуальності кожного працівника з іншого у становленні відносин.

Принцип еталону. Корпоративна культура повинна бути еталоном ефективної діяльності. Приклади провідних компаній свідчать, що міцна та високорозвинена культура сприяє зміцненню становища компанії, збільшенню її прибутків, підвищенню ефективності діяльності працівників. Етальонним носієм культури на підприємстві є його менеджери. Адже саме вони найяскравіше можуть продемонструвати норми корпоративної культури, оскільки мають для цього більше можливостей а ніж звичайні працівники. Будучи еталоном корпоративної культури, менеджери цим самим забезпечують її розвиток та ефективність.

Висновки. Дотримання принципів корпоративної культури впливає на подальший її стан, ефективність прийняття управлінських рішень, результативність діяльності працівників. Дослідження принципів корпоративного управління та практика діяльності організації дозволяє сформувати принципи, які сприяють розвитку корпоративної культури.

Корпоративна культура є важливим чинником оновлення економіки організації, тому необхідне її використання як інструмента управління, що формуватиме у свідомості людей прагнення працювати на єдину ціль, використовувати свої знання й досвід для досягнення успіху організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Кудря Я. В. корпоративна культура в машинобудуванні: сутність функції, етапи формування / Я. В. Кудря // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – с. 89–99.
2. Химич І. Г. Методика формування корпоративної культури на підприємствах машинобудівної галузі / І. Г. Химич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – с. 80–83.
3. Химич І. Г. Модель формування корпоративної культури для машинобудівних підприємств. / І. Г. Химич // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство – 2010 – № 2. – с. 2018–223.
4. Корпоративна культура: навчально-методичний посібник / ДП «Укртехінформ» – Київ, 2013–185 с.
5. Антонюк А. А. Оцінювання економічної ефективності управління корпоративною культурою / А. А. Антонюк, Н. М. Шмиголь // Держава та регіони серія: Економіка та підприємство – 2012. – № 4. – с. 27–31.
6. Кривов'язок І. В. Управління стратегічними можливостями машинобудівних підприємств / І. В. Кривов'язок, Р. М. Стрільчук // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – с. 114–155.
7. Захарчин Г.М. Корпоративна культура / Г.М. Захарчин, Н.П. Любомудрова, Р.О. Винничук, Н.В. Смолінська. // Навчальний посібник. – Львів, 2011–317 с.

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

RISK MANAGEMENT AS AN INSTRUMENT TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF BUSINESS

Бугай В.З.

кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний університет

Мацюк О.В.

аспірант,
Запорізький національний університет

У статті розглянуто роль ризик-менеджменту в підвищенні ефективності господарювання. Показано, що ризик-менеджмент у високорозвинених країнах пройшов певну еволюцію. Наведено ознаки старої і нової парадигм ризик-менеджменту. Наголошено, що для забезпечення реалізації переваг ризик-менеджменту необхідно забезпечити відповідні його структурні елементи. Вказано, що реалізація процесу управління ризиком повинна спиратися на зміну управлінської парадигми підприємства.

Ключові слова: ризик, управління ризиком, ризик-менеджмент, підприємство, ефективність.

В статье рассмотрена роль риск-менеджмента в повышении эффективности хозяйствования. Показано, что риск-менеджмент в высокоразвитых странах прошел определенную эволюцию. Приведены признаки старой и новой парадигм риск-менеджмента. Сделано акцент на том, что для обеспечения реализации преимуществ риск-менеджмента необходимо обеспечить соответствующие его структурные элементы. Указано, что реализация процесса управления риском должна опираться на изменение управленческой парадигмы предприятия.

Ключевые слова: риск, управление риском, риск-менеджмент, предприятие, эффективность.

The role of risk management in improving the efficiency of management is considered in the article. It is shown that risk management in highly developed countries has undergone some evolution. The signs of the old and new paradigm of risk management are presented. It is emphasized that in order to ensure the implementation of the benefits of risk management, it is necessary to ensure the corresponding structural elements. It is indicated that the implementation of the risk management process should be based on a change in the management paradigm of the enterprise.

Keywords: risk, risk management, risk management, enterprise, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах нестабільного політичного і економічного середовища управління ризиками є однією з найбільш актуальних проблем, що постають перед вітчизняними підприємствами. Процеси глобалізації стають ще одним джерелом економічних ризиків, тому використання основ ризик-менеджменту в управлінні буде сприяти досягненню цілей і завдань підприємств.

Управління ризиками є одним із ключових інструментів, спрямованих на підвищення програми діяльності керівників, яку вони можуть використати для зниження собівартості продукції і пом'якшити чи уникнути потенційних проблем, які можуть завадити успіху діяльності підприємства.

Попередження ризиків і зниження втрат від їх впливу призводить до стійкого розвитку. Тобто управління ризиками є процесом виявлення втрат, з якими підприємство зіштовхується у процесі діяльності, і міри їх впливу для вибору найбільш доцільного методу для управління кожним окремим видом ризику.

У сучасних бізнес-умовах ефективність функціонування суб'єктів господарювання завжди пов'язана з ризиком та можливими втратами, тому виникає потреба в певному механізмі, який би дав змогу найраціональнішим способом урахувати ризик та мінімізувати втрати. Таким механізмом є ризик-менеджмент. Управління ризиком у системі ринкових відносин є об'єктивно необхідним завданням, вирішення якого вимагає нових підходів до вдосконалення теоретико-методологічних

засад і розширення практики застосування ризик-менеджменту.

Управління ризиками для забезпечення життєздатності й ефективності діяльності підприємства є безперервним процесом, що дає змогу координувати і спрямовувати розвиток основних видів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження наукових і практичних проблем ризик-менеджменту включає праці відомих українських та зарубіжних учених: В.В. Вітлінського, Г.І. Великоіваненка, А.О. Старостіної, В.А. Кравченко, В.М. Гранатурова, О.Л. Устенка, А.Д. Штефанича, Т.Л. Мостенської, Н.С. Скопенка, Г.Б. Клейнера, Д.М. Ригаловського, М.В. Хохлова, А. Мура, К. Хлардена та ін., дослідження яких присвячені аналізу сутності ризик-менеджменту, визначенню чинників і причин його виникнення, характеристиці методів оцінки ступеня ризику тощо.

Професор В.В. Вітлінський і Г.І. Великоіваненко [1] трактує ризик як економічну категорію, що іманентно притаманна діяльності суб'єктів господарювання і пов'язана із сприйняттям і подоланням невизначеності, конфлікту в ситуаціях цілепокладання, оцінювання, управління, неминучого вибору. Авторі висвітлюють концептуальні аспекти ризикології: якісний та кількісний аналіз ризику, систему показників його оцінювання, основні підходи до моделювання, управління та методів зниження ступеня ризику.

Дослідники Т.Л. Мостенська і Н.С. Скопенко [2] управління ризиком розглядають як процес впливу на об'єкт господарювання, за якого забезпечується максимально широкий діапазон охоплення можливих ризиків, попереджувальні дії, їх обґрунтоване врахування під час прийняття управлінських рішень та зведення ступеню впливу виявлених ризиків до мінімальних меж. Дослідження сучасних концептуальних підходів до управління ризиком дали можливість авторам сформувати сукупність способів та методів комплексної системи ризик-менеджменту.

Вчені А.О. Старостіна і В.А. Кравченко [3] досліджують еволюцію формування системи ризик-менеджменту у США та Західній Європі, аналізують основні його структурні складники, а також висвітлюють практичні особливості впровадження такої системи управління на підприємствах.

Складний процес трансформації економічних відносин в Україні вимагає поглиблення наукових досліджень щодо управління ризиком господарської діяльності та виявлення основних напрямів впливу ризик-менеджменту на підвищення ефективності прийняття управлінських рішень. До цього часу недостатньо висвітлені теоретичні й практичні аспекти управління на основі застосування системи ризик-менеджменту, яка адаптована до сучасних тенденцій розвитку економічних процесів у країні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення теоретичних засад щодо створення ефективної структури системи ризик-менеджменту як інструменту поліпшення результатів діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ризик-менеджмент пройшов певну еволюцію. Американські вчені розрізняють такі періоди розвитку ризик-менеджменту [4]. Перший період охоплює час від закінчення Другої світової війни до середини 60-х років XX ст. Саме у цей період поступово ускладнювалося коло обов'язків працівників, які займалися організацією страхування майна компаній. Вони активно шукали на ринку продукти, які б задовольняли потреби компаній у страхуванні широкого спектра їх ризиків. З'являється термін «ризик-менеджмент» (1952 р.).

Часові рамки другого періоду – із середини 60-х до початку (середини) 90-х років XX ст. У цей час обов'язки менеджерів зі страхування розширюються, у коло їхніх інтересів входять й інші, крім тих, що можна страхувати, види ризиків. Проблемами ризик-менеджменту активно займаються в інших підрозділах компаній: виробничому (виробничі ризики), юридичному (ризики відповідальності) тощо.

Третій період почався в 90-х роках XX ст. Спільними зусиллями фахівців Австралії і Нової Зеландії (1995 р.) розроблено та опубліковано перший у світі стандарт із ризик-менеджменту.

Аналогічні стандарти пізніше надруковано і в інших країнах.

У табл. 1. подано три основні аспекти переходу до комплексного погляду на проблему як на ризик-менеджмент у рамках усього підприємства.

Для означення цієї нової моделі ризик-менеджменту часто використовують як рівнозначні такі терміни, як «комплексний ризик-менеджмент», «інтегрований ризик-менеджмент», «стратегічний ризик-менеджмент», «ризик-менеджмент у рамках усього підприємства», «ризик-менеджмент підприємства» (integrated, strategic, business чи enterprise-wide risk-management). Мета ризик-менеджменту в рамках усього підприємства – створення, захист і збільшення багатства акціонерів за допомогою управління факторами невизначеності, що можуть як негативно, так і позитивно вплинути на досягнення підприємством своїх цілей. Завдання стратегічного ризик-менеджменту – виявляти, аналізувати та впливати на всі ризики, з якими стикається компанія, як із позиції запобігання збиткам та їх мінімізації, так і з позиції використання сприятливих можливостей для зростання вартості активів компанії.

В Україні ризик-менеджмент на підприємствах у цілому поки що зводиться до страхування [3].

Таблиця 1

Основні ознаки нової і старої парадигм ризик-менеджменту

Стара парадигма	Нова парадигма
Фрагментований ризик-менеджмент: кожен відділ самостійно управляє ризиками відповідно до своїх функцій (бухгалтерія, фінансовий, ревізійний відділи)	Інтегрований, об'єднаний ризик-менеджмент: управління ризиками координує вище керівництво; кожен працівник організації розглядає ризик-менеджмент як частину своєї роботи
Спеціальний ризик-менеджмент: ризиками управляють, якщо менеджери вважають це за потрібне	Неперервний ризик-менеджмент: процес управління ризиками триває безупинно
Обмежений ризик-менеджмент: стосується передусім застрахованих і фінансових ризиків	Розширений ризик-менеджмент: розглядають усі ризики і можливості підприємства

Джерело: складено за [5, с. 14]

Наукова література по-різному тлумачить поняття «ризик-менеджмент», визначає його риси, властивості, елементи, функції та етапи [1; 3; 6].

Неоднозначність підходів пояснюється використанням різних методичних засад під час вивчення цієї проблеми, оскільки управління ризиком – складне, багатоаспектне і багаторівневе явище, яке характеризується складниками, що мають різноспрямований вплив на об'єкт управління.

Зарубіжні вчені визначають ризик-менеджмент як систему оцінки ризику, управління ризиком і економічними (точніше фінансовими) відносинами, що виникають у процесі цього управління, і включають стратегію і тактику управлінських дій [7].

Згідно зі стандартом AS/NZS Standard 4360:1999, процес ризик-менеджменту визначається як систематичне використання наявних у розпорядженні менеджерів методів, способів і прийомів для вирішення завдань, що стосуються ризиків: установлення контексту, аналізу (виявлення й оцінки), впливу, моніторингу і комунікації [8].

Зазначається, що ризик-менеджмент – це процес прийняття і виконання управлінських рішень, спрямованих на зниження ймовірності виникнення несприятливого результату і мінімізацію можливих утрат, викликаних його реалізацією, комплекс методів управління ризиками, зокрема зниження фінансових утрат [9].

Ми поділяємо точку зору Т.Л. Мостенської і Н.С. Скопенка, що ризик-менеджмент – це сукупність принципів, методів і форм управління організацією та її поведінкою в зовнішньому середовищі в умовах невизначеності та конфліктності [2].

Варто зазначити, що основна мета ризик-менеджменту – це зменшення або ліквідація можливих утрат від ризику. Основними його завданнями є профілактика виникнення ризиків, мінімізація збитку, спричиненого ризиками, максимізація додаткового прибутку, який отримує підприємство внаслідок управління ризиками.

Дослідження свідчать, що наявні теоретичні підходи до визначення ризик-менеджменту

недостатньо повно його характеризують. Більшість точок зору визначають ризик-менеджмент як процес, що характерний для такого управління, коли спостерігається процес впливу на об'єкт управління для пошуку можливих шляхів зменшення, а не запобігання ризику. Це створює значні проблеми стосовно уникнення майбутніх ризиків і призводить до значних утрат ресурсів та зниження фінансових результатів діяльності підприємства.

Ми вважаємо, що в ризик-менеджменті варто виділяти п'ять ключових етапів, а саме:

1) виявлення ризику з оцінкою ймовірності його реалізації і масштабу наслідків. Ключовим чинником на цьому етапі є визначення джерел ризиків та їх впливу на рішення, які приймаються;

2) розроблення ризик-стратегії для зниження ймовірності реалізації ризику і мінімізації можливих негативних наслідків. Здійснюється збір аналітико-статистичної інформації та встановлюється допустимий рівень ризику;

3) вибираються методи й інструменти управління виявленими ризиками. Проводиться розрахунок показників ефективності управлінських рішень;

4) безпосереднє управління ризиком. Здійснюється розроблення плану управлінських заходів з урахуванням чинників ризику. У цьому разі управління поділяють на дві ланки: контроль та фінансування ризиків;

5) оцінюються досягнуті результати і коригується ризик-стратегія.

Слід нагадати, що у світовій практиці до 40% комерційних операцій зазнають невдачі через недостатній рівень виявлення, оцінки та управління ризиками [10, с. 67]. Тобто бути успішним та фінансово стабільним підприємством у сучасних умовах можливо за рахунок чіткого та правильного аналізу й уміння управляти ризиками. Виходячи із цього, для керівників та ризик-менеджерів підприємства в процесі запровадження та використання системи управління ризиками необхідно належним чином бути поінформованими про умови та ймовірність виникнення

ризик, а також чітко розуміти, що є об'єктом, а що суб'єктом управління в ризик-менеджменті.

Переваги ризик-менеджменту представлено на рис. 1.

Для забезпечення реалізації вказаних переваг ризик-менеджменту, як свідчить досвід високорозвинених країн, він повинен включати:



Рис. 1. Переваги ризик-менеджменту в діяльності підприємства

Джерело: розроблено на основі [3; 9; 10; 12]

– структуру ризик-менеджменту, наявну в організації, для забезпечення своєчасного визначення ризику і для комунікацій щодо управління ризиком;

– ресурси достатнього обсягу, потрібні для реалізації завдань ризик-менеджменту;

– культуру ризику, що підсилює управлінські рішення у сфері ризик-менеджменту;

– інструменти і прийоми, розроблені для забезпечення ефективного і постійного ризик-менеджменту [11, с. 10].

Реалізація процесу управління ризиком – це не стільки розроблення заходів протидії факторам ризику, скільки зміна управлінської парадигми підприємства, що виражається у тому, як воно:

– організовує свою систему керування (це дає змогу по-новому подивитися на компанію й на те, як вона справляється з внутрішніми і зовнішніми проблемами);

– розподіляє відповідальність за досягнення своїх стратегічних цілей на усіх рівнях підприємства;

– спирається на ризик-менеджмент як основу конкурентної переваги, тобто як аналізують ризики та управляють ними на підприємстві [3].

Основні структурні елементи процесу ризик-менеджменту подано в табл. 2.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дієвим інструментом реагування на зміни економічного середовища функціонування підприємства виступає ризик-менеджмент, який визначається як сукупність управлінських дій інтегрованого характеру, спрямованих на виявлення, аналіз і регулювання ризиків.

Управління ризиком можна розглядати як процес впливу на об'єкт господарювання, за якого забезпечуються максимально широкий

Таблиця 2

Основні структурні елементи процесу ризик-менеджменту на підприємстві

Стадія	Характеристика
1. Визначення концепції ризик-менеджменту	Необхідно визначити зовнішні характеристики бізнес-середовища, внутрішні параметри підприємства, а також параметри ризик-менеджменту, в яких буде реалізовуватися процес. Повинні бути визначено вимоги до діяльності, на основі яких буде виявлено критерії ризиків, а також структура і методи їх аналізу
2. Розроблення і прийняття схеми управління ризиком	Визначаються ризиковані бізнес-операції. Проводиться їх ранжування за рівнем імовірного ризику. Визначаються функціональні елементи, які є складниками процесу управління ризиками
3. Участь вищого керівництва в ризик-менеджменті	Вище керівництво створює органи управління ризик-менеджментом, установлює взаємозв'язок між управлінськими підрозділами, розробляє стратегічні нормативи щодо ризику основних бізнес-процесів
4. Встановлення відповідальних за впровадження і організацію ризик-менеджменту на підприємстві	Відповідальні фахівці здійснюють ідентифікацію, аналіз і діагностику основних чинників, які впливають на формування ризиків. Проводять координацію в ризик-менеджменті всіх ланок системи управління ризиком, апарату управління і фахівців. Розробляють і здійснюють заходи щодо стимулювання фінансових менеджерів та інших фахівців до зацікавленості в результатах своєї праці, спрямовані на зменшення ризику на основі визначених правил та процедур
5. Ідентифікація ризиків	Необхідно визначити, де, коли, чому й як ризикові ситуації можуть заважити, послабити, стримати чи сприяти досягненню запланованих результатів (цілей)
6. Аналіз ризиків	Необхідно визначити наслідки, ймовірність виникнення і, отже, рівень ризику, а також причини і чинники виникнення ризикових ситуацій. При цьому необхідно враховувати масштаб потенційних наслідків і можливі напрями їх виникнення, а також виявляти й оцінювати наявні інструменти (моделі і методи) контролю ризиків
7. Оцінка ризиків	Здійснюється порівняння рівня ризику з раніше встановленими критеріями. Згідно з отриманими даними і параметрами моделі ризик-менеджменту визначається баланс між потенційними вигодами і негативними наслідками, що дає змогу приймати рішення про масштаб і характер ризиків, управлінського впливу на них, а також установлювати пріоритетні напрями діяльності, пов'язаної з ризик-менеджментом
8. Прийняття і реалізація ризикованого рішення	Проводиться розроблення й упровадження спеціалізованих економічно доцільних стратегій і планів заходів, мета яких – скорочення витрат, які виникають унаслідок ризикованих ситуацій, і збільшення вигоди
9. Моніторинг процесу ризик-менеджменту	Необхідно проводити моніторинг показників процесу ризик-менеджменту, що слугує основою для аналізу і підвищення ефективності даного процесу на усіх етапах управління ризиками для постійного поліпшення діяльності

Джерело: розроблено на основі [11; 13]

діапазон охоплення можливих ризиків, попереджувальні дії, їх обґрунтоване врахування під час прийняття управлінських рішень та зведення ступеню впливу виявлених ризиків до мінімальних меж. Дослідження сучасних концептуальних підходів до управління ризиком дали можливість сформулювати сукупність способів та методів комплексної системи ризик-менеджменту.

До ключових структурних елементів процесу ризик-менеджменту на підприємстві можна віднести: визначення концепції ризик-менеджменту; розроблення і прийняття схеми управління ризиком; участь вищого керівництва в ризик-менеджменті; встановлення відпові-

дальних за впровадження і організацію ризик-менеджменту на підприємстві; ідентифікацію ризиків; аналіз ризиків; оцінку ризиків; прийняття і реалізацію ризикованого рішення; моніторинг процесу ризик-менеджменту.

Науково обґрунтована організація формування системи ризик-менеджменту дає змогу забезпечити високу ефективність прийняття управлінських рішень для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

До перспектив подальшого дослідження аналізованої проблеми варто віднести обґрунтування пропозицій щодо розроблення й упровадження ризик-менеджменту з урахуванням галузевих особливостей діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві : [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Мостенська Т.Л. Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства / Т.Л. Мостенська, Н.С. Скопенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 72–79.
3. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: теорія та практика : [навч. посіб.] / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К. : Політехніка, 2004. – 200 с.
4. Risk Management Milestones: 1900 to 1999 March 2001 by H. Felix Kloman Risk Management Reports, December 1999, Volume 26. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.irmi.com/expert/articles/kloman001a.asp>.
5. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 208 с.
6. Гранатуров В.М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісні оцінки : [монографія] / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко, С.К. Харічков ; за наук. ред. В.М. Гранатурова. – Одеса : Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень НАН України, 2003. – 164 с.
7. Тэпман Л.Н. Риски в экономике : [учеб. пособ. для студ. вузов] / Л.Н. Тэпман ; под ред. В.А. Швандара. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 379 с.
8. 10166AS/NZS Risk Management Standart4360:1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.riskmanagement.com.ua>.
9. Риск-менеджмент (система управления рисками) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.qm-s.com/consulting/risk_management.php.
10. Варналій З.С. Основи підприємництва / З.С. Варналій. – К. : Знання, 2006. – 315 с.
11. Enhancing Shareholder Wealth by Better Managing Business Risk. International Federation of Accountants New York, USA 54 p. – 28 p.
12. Менеджмент організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/67943/management/kontseptsiya_upravlinnya_rizikom.
13. Марцынковский Д.А. Руководство к интеграции систем менеджмента / Д.А. Марцынковский, А.В. Владимирцев, О.А. Марцынковский ; Ассоциация по сертификации «Русский Регистр». – Санкт-Петербург : Береста, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pycregistr.pf/upload/iblock/9b7/part_1.pdf.

UDC 331.445: 159.952

ANALYSIS OF FACTORS OF ATTRACTING AND RETAINING THE ATTENTION OF USERS IN THE INTERNET ENVIRONMENT

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ УВАГИ КОРИСТУВАЧІВ В ІНТЕРНЕТ-СЕРЕДОВИЩІ

Kurbatova Yu.L.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management of Foreign Economic Affairs and Finance,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Iotova D.K.

Master (Economics),
Department of Management of Foreign Economic Affairs and Finance,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Pushkar A.I.

D.Sc. (Economics), Professor, Head,
Department of Computer System and Technologies,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The article specifies the essence of the processes of attracting and retaining the attention of users when interacting with a multimedia product on the Internet. The interrelation of volumes of the information and attention of users is grounded. The elements of the information structure of a multimedia product are generalized. Classified factors of attracting and retaining the attention of users in the Internet environment.

Keywords: factors, attention, Internet environment, multimedia product, attention economy.

У статті уточнено сутність процесів залучення і утримання уваги користувачів при взаємодії з мультимедійним продуктом в Інтернеті. Обґрунтовано взаємозв'язок обсягів інформації та уваги користувачів. Узагальнено елементи інформаційної структури мультимедійного продукту. Класифіковано чинники залучення і утримання уваги користувачів в Інтернет середовищі.

Ключові слова: чинники, увага, Інтернет середовище, мультимедійний продукт, економіка уваги.

В статье уточнена сущность процессов привлечения и удержания внимания пользователей при взаимодействии с мультимедийным продуктом в интернет. Обоснована взаимосвязь объемов информации и внимания пользователей. Обобщены элементы информационной структуры мультимедийного продукта. Классифицированы факторы привлечения и удержания внимания пользователей в интернет среде.

Ключевые слова: факторы, внимание, интернет среда, мультимедийный продукт, экономика внимания.

Formulation of the problem. Due to the development of multimedia technologies, as well as the strengthening of the importance of communications on the Internet, an urgent problem for modern enterprises is attracting and retaining the attention of users as potential consumers of products. The solution to this problem lies in the field of a modern approach to information management, such as the economics of attention. Within the framework of this approach, human attention is regarded as a scarce commodity. As the information flows of modern society are too saturated, attention becomes a limiting factor in the process of information consumption. As noted by Crawford M. [1], attention is used to filter out the most important information by the human brain from a large pool of information surrounding

a person in the digital age. An important task of the study is to generalize factors of attracting and retaining the attention of users when interacting with a multimedia product. The most significant group of factors will be managed factors, which will allow developers of multimedia products to manage the impressions of the target audience.

Analysis of the latest publications. Analysis of the modern scientific literature allows us to distinguish two groups of studies within the framework of the problem under study. The first group – research in the field of attention psychology, such authors as Gippenreiter Yu.B., Romanov V.Ya. [2], Zaika E.V. [3], etc. In the second group, we combine research in the field of the attention economy, such scholars as Macedonian A. [4], Goldhaber M., and Lanham R. [5]. Despite the

availability of research in the field of analysing the processes of human attention, an unresolved problem is the generalization of factors of attracting and retaining the attention of potential customers in the network, as well as highlighting the features of the user's attention processes on the Internet.

The purpose of the article is to reduce the essence of the processes of attracting and retaining the attention of users and systematizing the factors that influence these processes.

At the heart of this study, we will consider the modern approach to information management – the attention economy. Attention is a limited resource, unlike information. The property of attention of users on the Internet includes bandwidth and selectivity. Salso R. L. gives as an example of the selectivity of attention the stage in the theatre: when two actors begin to speak simultaneously, the audience cannot perceive the speech of two actors at the same time, so they choose one. Thus, attention is a limited selective resource of the human psyche. Selectivity of attention has the following explanations [2]:

- Firstly, a person's ability to process information is limited by "channel capacity";
- Secondly, the user can control attention, choosing what to focus on;
- Thirdly, attention depends on the state of the user's excitement, which is related to his interests.

From the point of view of developers of multimedia products, the above factors are poorly managed, since it is difficult to predict the interests, the user, and the motivation for his choice. To attract the attention of users, potential consumers are becoming a global task for enterprises operating on the Internet. In addition to unmanageable factors, we can identify factors that are manageable based on the laws of human perception of information.

Let us consider the process of perception of a multimedia product in more detail. According to Goldhaber M. [5], in the world of an abundance of information, there is a lack of attention. Figure 1 shows that in the process of perceiving a large amount of information, the user exhibits switching attention. As information is filtered, selective attention arises. Steady attention is given to the user if the information is of interest to him.

In Figure 1, the following abbreviations are accepted:

- "I–" – little information;
- "A+" – a lot of information;
- "I –" – little attention;
- "A +" – a lot of attention.

It follows from Fig. 1 that the wider the information field of the user, the more difficult it is for him to concentrate attention. Some authors call it "Internet surfing" [5], in which attention is scattered, gliding. By filtering information, the information field is narrowed, which allows increasing concentration of attention.

We can distinguish different tasks of the developer of a multimedia product, depending on the type of user's attention (Table 1).

The attraction of users' attention occurs in 0,05 seconds [8]. A person forms an opinion about a multimedia product based on the perception of its information structure. The information structure of any multimedia product includes 5 basic elements (Table 2).

The process of attracting attention depends on a lot of subjective weakly controlled factors. This is justified by the fact that the information on the form is the same for all users, while the content of the information is different. Interpretation of meanings occurs subjectively and is based on previous experience of users and their information freedom. Information freedom implies [4] that the user can

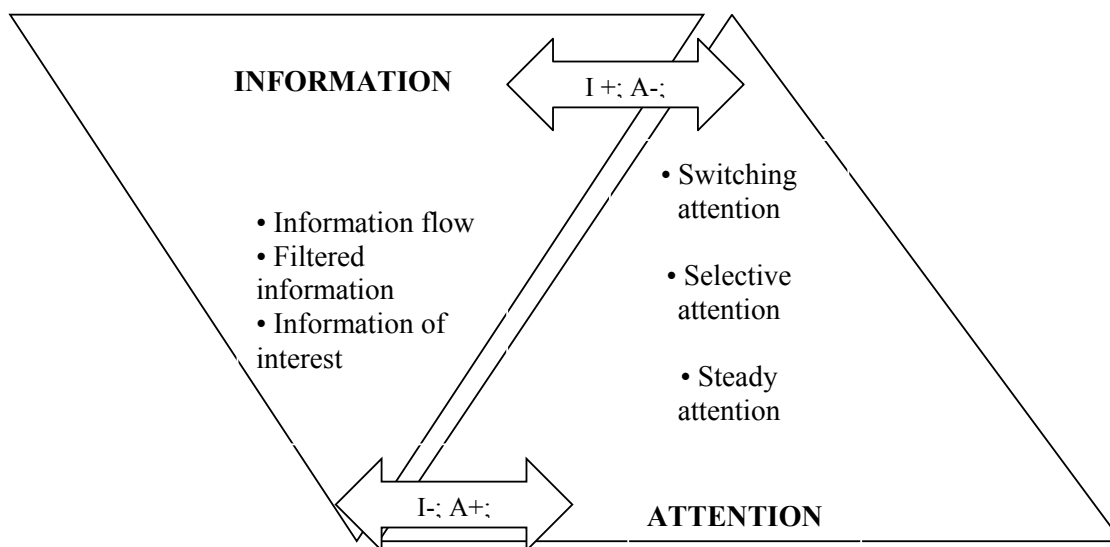


Fig. 1. The relationship of information volumes and user attention [authoring]

Table 1

**Tasks of the developer of a multimedia product
depending on the type of user's attention [the author's design based on 8]**

Types of Attention	Characteristic	Developer Tasks
Switching attention	Sliding attention, switching under the influence of various stimuli;	To attract attention
Selective attention	Allows abstracting away from distractions, information is filtered;	
Steady attention	The user focuses on the object of attention for a while;	Attention-keeping

Table 2

The information structure of a multimedia product [the author's design based on 4]

Information content	The meaning that the user understands when perceives information;
Information on the form	Information forms created by a person as a result of processing sensory data – size, colour, shape, etc.
Functional information	Reflects the effect;
Meaningful information	Reflects the cause;
Incentive information	Information of feelings, emotions;

overcome various information barriers (restrictions). The higher the level of information freedom, the easier and faster a person can perceive and transform information with benefit. For example, solving a mathematical problem overcoming the barrier is the language of symbols and formulas. The development of a culture of information consumption is the growth of information freedom of the user's consciousness. The goal of evolution is to overcome all information barriers.

Perception of information implies overcoming information barriers, while the user has a good mood, enthusiasm, a sense of clarity and clarity of information. In the case of not overcoming the barrier, the user feels limited attention movement, tension, dissatisfaction. Information barriers are necessary to preserve and stabilize the human energy system (development to the limits of mind programs).

If the developer captures the user's attention, then the next task is to keep attention. The process of concentration of attention launches external and internal processes of activating the user's activity to accomplish targeted actions, which is the goal of business in the network. Macedonian A. in his work "Psychoeconomic attention" [4] proves that in the process of perceiving information, the user is faced with the fact of the existence of another's will and intention. For a multimedia product, we will understand the developer's goals as a factor of external intent. The one in whose hands the intention will dispose of the available energy resources. In the process of concentration of attention, the user is exposed to and changes that arise under the influence of the developer's purposes from the outside. At the same time, at the time of concentration of attention, internal processes occur that stimulate the user to act. Attention activates the energy resources of a person to perform actions in order to realize the goal of concentrating on something.

As Yu. B. Gippenreiter notes [2], the concentration of attention has the following effects:

1) fixing effect – the object of attention is long retained in the memory of a person;

2) analytical effect – the object of attention becomes separation, a person allocates more details in it;

3) amplifying effect – the object of attention in some cases is stronger (a weak sound, listened with attention, it seems louder, the meaning is figured out, the image is finished, etc.).

In this regard, it is important to establish the concentration of the user in the perception of a multimedia product. However, in the current conditions of the development of the Internet and information technologies, it becomes increasingly difficult to reach the concentration of attention. According to the latest research by Microsoft in 2015 [8], the average time of attention of the Internet user in 2013 was 8 seconds. In 2000, when the level of development of technology was lower, this indicator was 12 seconds.

An important task is to systematize the factors of the concentration of attention, which will manage the attention and impressions of users. Based on the analysis of scientific literature, we can distinguish the following groups of attention factors: dichotomous and general; Factors of attraction and factors of retention of attention; Managed and unmanaged.

The first group of factors is dichotomous (Table 3). The attention of the user can attract opposite phenomena, for example, too loud musical accompaniment of a multimedia product or too quiet; Bright and faded tones; Flashy and minimalist design.

Thus, it can be concluded that attention is located at the poles of dichotomous factors, but Herbart I. [9] gives an example that erases this opposite in favour of balancing between plus and

Table 3

Dichotomy of concentration of attention factors [the author's development based on 2, 3]

Characteristic	Dichotomous factors	Characteristic	
Intensity (stronger impressions crowd out less strong ones) (example, strong sound, bright light);	Strengthening the emphasis	Decreasing emphasis	Reducing the number of stimuli (for example, the picture "Black Square" by Malevich; whisper);
Attention depends on an interesting image, unusualness of the stimulus; Attention is caused by objects different from the surrounding background (moving on a static background, a white leaf falling on a coloured carpet);	Scope of unfamiliar information	Scope of familiar information	Getting in the circle of interests, development of actual topics; Is built on appertia (the results of life experience); Information relevant to the search; Attention is attracted to all that corresponds to the ideas and thoughts existing in the mind of the user (for example, a familiar face in a crowd);

minus. If the user learns that a record has been opened for a lecture on the topic "Multiplication table" (the sphere of a friend), then it is unlikely that he will be interested in this, as well as a lecture on a topic entirely unfamiliar to him, for example, "About the Vega Star" (sphere of an unfamiliar). However, the person's interest in this topic will change if he learns that the solar system is flying in a world space in a certain direction, and the Vega star is directing this movement. In the opinion of Herbart I., interest arises when in a new, unfamiliar user sees something known to him, the old, or, conversely, when in the old we meet something new. In such conditions, the user needs to reconcile old and new, familiar and unfamiliar. Of such laws, it follows that the development of multimedia products should be constructed so that when you click on a hyperlink or in the process of interaction with the product, the user is moving from the known to the unknown, and that a new opportunity has been seen already familiar, maintaining interest and attention. The group of general factors includes all other factors not containing the opposite nature.

Let us consider the factors of attracting and retaining the user's attention.

At the first stage of the perception of information, the user perceives information on the form and stimulus information (Table 2). Errors of the developer at this stage are most dangerous because the second chance to impress the user may not be presented. As Kelly K. notes [7], with large volumes of information on the network, errors are too expensive and, in effect, cancel the deal.

In the second stage, holding the attention of the user is involved in the process of perception, concentration, and attention allows to perceive the content of information and semantic information functional (Table 2). At this stage, a significant part of the retention factors can be considered taking into account the criteria of assessments. Assessor's score is a calculation of the usefulness of the page for users on the basis of its relevance to the request. Evaluation is made by employees

of global Internet campaigns, such as Yandex, Google.

Figure 3 shows the classification of factors for attracting and retaining the attention of users of a multimedia product on the Internet.

The most important criteria for assessing assessments are the relevance of information, design, and speed of page loading. According to a study by Amazon.com, the increase in site load time for every 100 milliseconds leads to a 1% drop in sales. As the authors of the study note, 64% of buyers will not make a purchase, in the case of a long wait for the page to load. Also interesting are the data that if the user is interested in the brand in advance, then the likelihood of attention to advertising is increased by 25% [11].

Based on the above classification (Fig. 3), developers of multimedia products must take into account all possible factors for attracting and retaining attention, as well as predict the scenario of user interaction taking into account unmanageable factors. An important task for further research is to identify the significance of factors and their effect on the result. The result is understood as the fulfilment of targeted actions, laid down by the developer of a multimedia product. The achievement of the result will be related to the processes of concentration of attention, which we can divide into explicit and implicit types (Table 3).

Conclusions. Based on the results of the study, the relationship between the volume of information and the attention of users has justified: the more information, the less the attention of the user. Formulated the task of the developer of a multimedia product based on three types of attention: switching, selective, and sustainable. The elements of the information structure of the multimedia product are identified, and their connection with the processes of attracting and retaining attention is established. A classification of the factors of attracting and retaining the attention of users of a multimedia product on the Internet is developed, which will allow controlling the impressions of users.

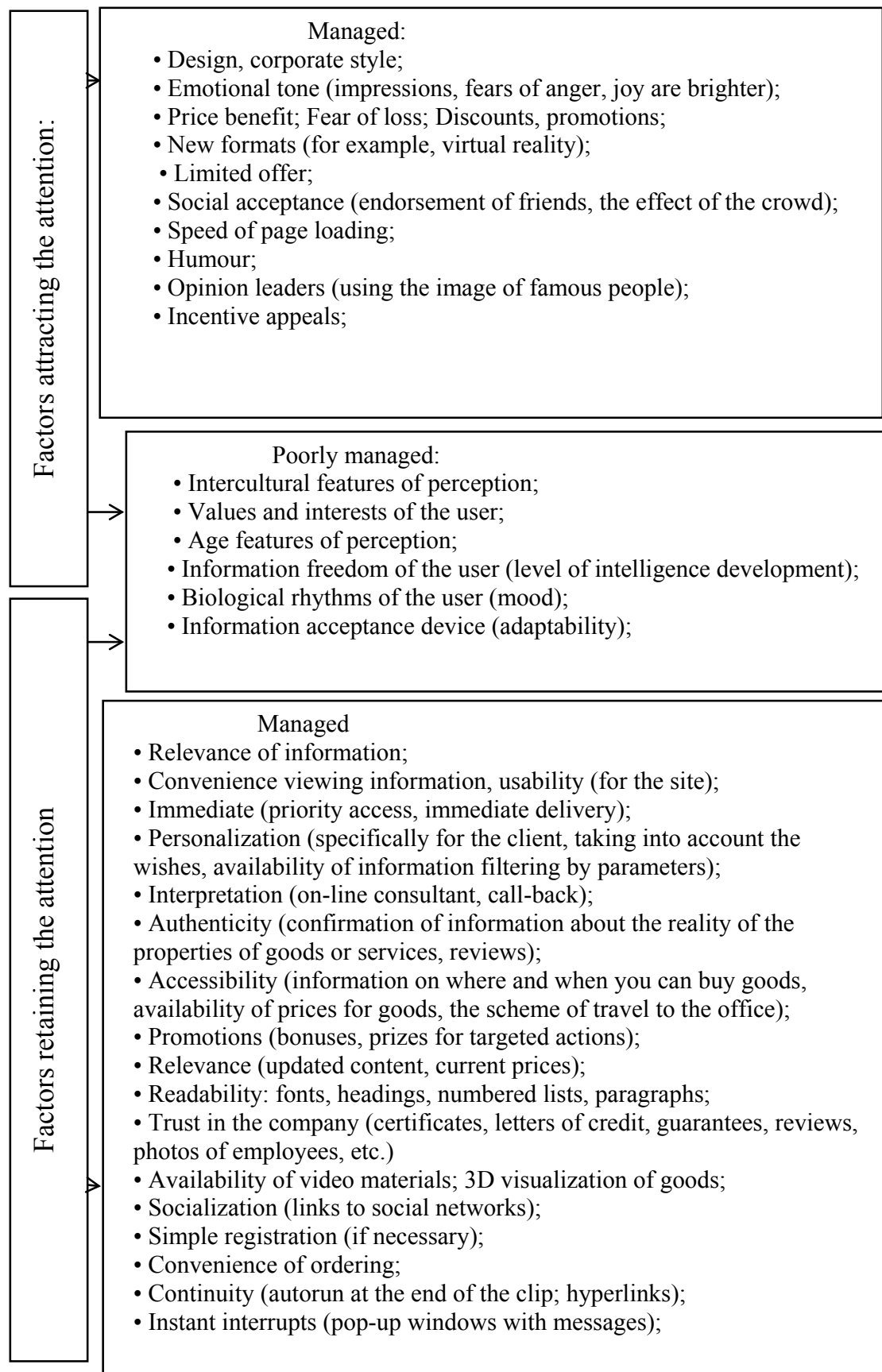


Figure 3. Classification of factors for attracting and retaining the attention of users of a multimedia product on the Internet [the author's work]

Table 3

Forms of the concentration of attention [the author's development based on 2, 3, 4]

Explicit types	Implicit types
External attention (expressed in mimicry, postures, movements, ability to listen, it is logical to explain the idea)	Intellectual attention (active thought processes, immersing in meditation);
Motor attention (attention in physical activities, for example, the ability to dance, play sports, repair the watch)	Energy attention (release of energy for the performance of actions, enthusiasm, assertiveness);

REFERENCES:

1. Matthew C. (2015). Introduction, attention as a cultural problem. The world beyond your head: on becoming an individual in an age of distraction (hardcover) (1st ed.), Farrar, Straus and Giroux.
2. Психология внимания / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтера, В. Я. Романова. – М.: ЧеРо, 2005. – 858 с.
3. Заїка Є.В. Психологія уваги: теорії, методи дослідження та розвитку. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2013. – 120 с.
4. Македонский А. Психозкономика внимания. – РИК Деснянская правда, 2011. – 320 с.
5. Goldhaber M. (1997). The attention economy and the net. First Monday, 2 (4-7), P. 63-66.
6. Lanham R. (2006). The economics of attention: style and substance in the age of information.
7. Kelly K. Better then free. Retrieved from <https://www.edge.org/conversation/better-than-free>
8. Iskold A., McManus R. (2007). Brief introduction to the economics of attention: the economy of attention comes to replace the information economy. Computerra, 10, P.14-20.
9. Herbart I. (2007). Psychology. Publishing house "Territory of the Future".
10. Чалдини Р. Психология влияния. – ИД «Питер», 2014. – 336 с.
11. Sargsyan A. (2015) Analysis of the effectiveness of media advertising on the Internet: an overview of foreign research. Advertising. Theory and practice. 06 (72). P. 73-77.

УДК 330.322
JEL 210

DEVELOPMENT OF THE INFORMATION SUPPORT MECHANISM OF ENTERPRISE INVESTMENT ATTRACTIVENESS

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Levchenko Ya.S.

PhD Student of Mykolas Romeris University, Lithuania,
Assistant Lecturer at Department of Enterprise Economy,
Kharkiv National Automobile and Highway University

Prof. dr. Asta Vasiliauskaitė

Department of Banking and Investments,
Mykolas Romeris University, Lithuania

In this article, a fairly new concept of investment attractiveness (IA) is considered. Gaps in the approaches of foreign and Ukrainian scientists to this concept and methods of its evaluation are revealed. In order to improve the quality of management of the company's investment activity, it is proposed to introduce an information support mechanism. Such a mechanism enables managing IA with regard to the hierarchical nature of this process and involves choosing indicators that make it possible to objectively characterize the level of attractiveness of corresponding enterprises. Since the information support mechanism of the system for managing IA is characterized by a high uncertainty level, incompleteness of necessary information and, consequently, the lack of a quality diagnosing of the data available, a Decision Support System (DSS) for managing IA must be sufficiently rich in content and accessible for Decision Maker (DM), who makes decisions on the level of IA.

Keywords: investment, investment attractiveness, investment activity, information support mechanism, Decision Support System, Decision Maker.

У цій статті розглядається досить нова концепція інвестиційної привабливості (ІП). Виявлено прогалини в підходах іноземних та українських вчених до цієї концепції та методів її оцінки. Для підвищення якості управління інвестиційною діяльністю компанії пропонується запровадити механізм інформаційної підтримки. Такий механізм дозволяє керувати ІП та включає в себе вибір показників, які дозволяють об'єктивно характеризувати рівень привабливості відповідних підприємств. Оскільки механізм інформаційної підтримки системи управління ІП характеризується високим рівнем невизначеності, необхідною інформацією, некомплектністю та, відповідно, відсутністю якісної діагностики наявних даних, система підтримки прийняття рішень (СППР) для управління ІП повинна бути достатньо багатою на вміст і доступною для прийняття рішень особою, яка приймає рішення (ОПР).

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційна діяльність, механізм інформаційної підтримки, система підтримки прийняття рішень, розробник рішень.

В этой статье рассматривается достаточно новая концепция инвестиционной привлекательности (ИП). Выявлены пробелы в подходах иностранных и украинских ученых к этой концепции и методов ее оценки. Для повышения качества управления инвестиционной деятельностью компании предлагается ввести механизм информационной поддержки. Такой механизм позволяет управлять ИП и включает в себя выбор показателей, позволяющих объективно характеризовать уровень привлекательности соответствующих предприятий. Поскольку механизм информационной поддержки системы управления ИП характеризуется высоким уровнем неопределенности, необходимой информацией, некомплектностью и, соответственно, отсутствием качественной диагностики имеющихся данных, система поддержки принятия решений (СППР) для управления ИП должна быть достаточно богатой на содержание и доступной для принятия решений лицом, принимающим решение (ЛПР).

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционная деятельность, механизм информационной поддержки, система поддержки принятия решений, принимающее решение лицо.

Formulation of the problem. The modern economy is characterized by global processes indicating its crisis state. This period is considered

the most favourable for restructuring the activities, which is connected with the systemic factors of influence of investment activity.

Competitiveness of industry and the whole country depends on the competitiveness of enterprises. Competitiveness is the base of the European Union economy. Fluctuations in economic activity forced business to change traditional methods of organization and management and to search for new tools, knowledge, resources, and competences in order to strengthen its position and to ensure the competitiveness of the enterprises.

In this regard, scientists pay special attention to a fairly new concept – investment attractiveness. The aim is to develop the methodological mechanism ensuring information system of investment attractiveness of the company. To achieve this goal, the following general scientific and special methods are used: theoretical synthesis, analysis, and synthesis – to study the theoretical foundations of the system of investment attractiveness; abstract logical – for theoretical generalizations and drawing conclusions.

Let us start scientific work on this problem by considering the concept of “investment attractiveness”.

Analysis of recent research and publications. L. L. Igonina considers that conditions of carrying out the investment process in the market economy take specific forms, which reflects the peculiarities of the interaction of subjects of investing in the system of market relations:

- availability of a significant, with a diversified by forms of ownership, the structure of investment capital characterized by a predominance of private investment capital compared with the state one;
- availability of an intersectoral network of financial intermediaries, which facilitate the realization of investment demand and supply;
- availability of a developed market for objects of investment (investee);
- distribution of investment capital between objects of investment according to economic criteria for evaluating the investment attractiveness [1].

As the effectiveness of the investment process and the level of investment object of IA are interconnected, we believe it is important to determine the essence of the definition of “enterprise investment attractiveness” and related categories to identify quantitative and qualitative indicators to be affected in order to build a hierarchical system of managing IA.

There is no unified approach to defining IA in economic literature. The detailed analysis of the proposed by scientists structure of the IA concept and methods of its evaluation has revealed significant differences. Thus, L. S. Valinurova and O. B. Kazakova argue that the term of “investment attractiveness” is used without contextual and categorical content equating it with the investment risk, investment potential or financial flow. Therefore, the authors propose to define IA as “a set of various objective signs, properties, means, capabilities of the economic system determining the potential solvent demand for investments” [2]. At

the same time, scientists consider the concepts of IA, investment activity, and investment risk to be related ones.

Investment activity is a ratio of the current investment volume to the previous one; it can be regarded as an auxiliary element in the course of studying problems of investment character without analysis and evaluation of their properties and without regard to their impact on other components of the investment process, as well as the result of interaction of investment supply and demand. Thus, IA is a “general characteristic of strengths and weaknesses of the investee from the standpoint of the investor according to the criteria formed by him” [2].

A similar view is held by M. I. Leshchenko, V. O. Demin, I. I. Maruschak, who define IA as an integral feature, combining:

- investment capacity – the volume of investments required to meet the demand, which is determined by the availability of products with specific consumption characteristics and capital investments required for its production;
- investment favourability – a degree of the enterprise ability of a targeted using of investments and the ability of the best possible use of their own resources and capabilities;
- investment security – the indicator determined by the availability and functioning for a long time of legal documents regulating the terms of the enterprise and investor activity [3].

S. Yu. Nikonov believes that IA is “an integral characteristic of an individual enterprise, sector, region, state in terms of the development prospects, the profitability of investments, and level of investment risk”. And, according to the scientists, the relevant concept is the investment potential – “a quantitative characteristic considering basic macroeconomic indicators, territory saturation by factors of production, level of the population income, and its consumer demand” [4].

A. S. Malovichko has a different view of the definition of IA. According to the scientist, IA is “a degree of a potential investor’s ability to invest in the enterprise at certain characteristics of its economic activity corresponding to a pre-defined correlation of riskiness and profitability of the investment” [5]. I. O. Blank has a similar view and defines IA, as “general characteristics of advantages and disadvantages of investing in individual spheres and objects from the standpoint of an individual investor” [6].

E. I. Krylov considers IA an independent economic category, which is characterized by stability of the enterprise financial status, return on capital, share prices, and level of dividends, and is formed due to the competitiveness of products and client orientation of the enterprise. According to the scientists, the level of innovation activities within the strategic development is important for enhancing the enterprise IA [7].

In the opinion of F. M.-G. Topsakhalova, R. R. Lepshokova, D. A. Kojchueva, IA should be considered in its narrow and broad meaning. On

the one hand, IA is an integral result of reflecting the dynamics, current and projected state of the entity, and on the other hand, it is a system of socio-economic, political, financial and administrative relations, which arise in regard to the expediency of investing into a particular economic entity. That is, this is an economic category, which is characterized by the efficient use of resources, capacity for self-development based on increasing the return on capital, technical and economic level of production, quality, and competitiveness of products. Also, the scientists believe that IA defines a set of different factors, which list and impact may differ and vary depending on the composition of investors, as well as industrial and technical features of the invested production, quality of its economic development both in the past, at present, and in the future [8].

O. V. Bandurin and B. A. Chub, S. I. Basalaj and L. I. Khoruzhij use the term of "investment attractiveness" to determine the reliability of borrowers by grouping them on the basis of indicators of formal and informal evaluation of their activity [9, 10]. The analysis of the proposed interpretations of IA allows revealing such unresolved questions:

- the lack of characteristics of IA as a structure-forming component of the system of managing IA (a complex of institutional, organizational, informational criteria for the evaluation of individual enterprises);
- IA is not considered as an active component of the process of "purchase and sale": the higher the market value of the investment object, the higher the level of IA;
- the lack of IA description from the position of the systemic and purposeful approach: the level of enterprise IA is informationally significant for both the investors and investee, therefore, to determine this level, there should exist a corresponding database and an exhaustive list of factors influencing the level of the enterprise IA.

The most popular modern definition of investment attractiveness was proposed by The Gdańsk Institute for Market Economics (iBNGR). According to the authors, investment attractiveness is understood as a set of incentives for investment, which offering wide-ranging benefits that may be obtained when conducting business activities in certain areas. They result from the specific features of the area where a given economic activity is being developed. These benefits are defined as location factors too. This is a category, which has an essential impact on the decision-making process related to business activity locations. From this perspective, the region, which is attractive for investors, is the one that makes the best location for foreign direct investments. Hence, it may be concluded that investment attractiveness has a real character and is reflected in investors' decisions about transferring their capital.

According to H. Godlewska-Majkowska, when identifying a set of possible locations for invest-

ments, it is vital to examine the potential investment attractiveness of an enterprise and a region. A report entitled "Reinventing European Growth. Ernst&Young's 2009 European Attractiveness Survey", in turn, defines the perceived investment attractiveness as a combination of an image of a given area and investors' confidence [11].

L. Kupiec, when analysing the term "attractiveness", claims that it means possessing such attributes, which appeal, attract, and arouse interest due to their uniqueness and exceptionality. Attractiveness is thus a passive notion but it can be turned into an active one when we start using it to stimulate the environment. It is a factor that can attract and encourage various business activities. It enables different forms of cooperation and implementation of all innovations. The author compares attractiveness with a notion of competitiveness, which involves rivalry, competition, and winning or even fighting against an economic entity that operates in a similar area of business. Competitiveness, unlike attractiveness, is active and sometimes resembles a fight. It is, therefore, possible to state that we can compete on our attractiveness [12].

A. Nizielska considers IA means having good conditions for establishing business activity in a certain area [13].

According to the report of the annual research project carried out by the team of GIME in cooperation with the Konrad Adenauer Foundation, investment attractiveness is Multidimensional matter, consisting of many factors and indicators [14].

Zakirova E. defines investment attractiveness as an independent economic category, a set of external and internal factors, as well as qualitative and quantitative indicators of the investment potential of any level of the economic system – state, regional, sectoral, and the level of economic entities [15].

Solving unresolved parts of the common problem. In addition, the presented definitions are mutually complementary, so we propose to consider IA as an economic category characterized by a combination of the specified by the investor qualitative and quantitative indicators, the relation of which influence the final result of investing, which is conditioned by a certain level of profit associated with the implementation by the enterprise of its investment activity.

As Canadian Ambassador to Ukraine Roman Vashchuk said, Canadian investors express a great interest in the arrival or expansion of activities in Ukraine. At the same time, they are also interested in certain guarantees of investment protection.

And as the effectiveness of managing IA is largely dependent on its information support, as in the process of making management decisions, the quality of information influences the investment figures, which form the level of the enterprise performance and its rate of growth, there is a need to develop such a mechanism.

Presentation of the main research material.

Information support of investment activity is "a process of continuous purposeful selection of appropriate informative parameters required for carrying out analysis, planning, and preparing operational management decisions on all aspects of the enterprise investment activity" [16].

The system for information support of managing investment activity is defined by sectoral features of the enterprise, its organizational and legal form and scope of diversification of investment activity. Specific indicators of the information support system for managing investment activity of enterprises are formed using external and internal sources of information. Indicators that are formed from external sources are divided into indicators that:

- determine the pace of the sector development;
- reflect the situation of the investment and stock markets;
- describe the condition of the market for monetary instruments of investment;
- reflect the activities of contractors and competitors.

Indicators of the information support system for managing enterprise investment activity associated with internal sources are divided into:

- indicators determining the level of enterprise economic activity;
- indicators characterizing the level of enterprise financial stability;
- normative and planned indicators of the enterprise.

Using such indicators allows creating a purposeful system of information support for managing enterprise investment activity oriented both to strategic investment decisions and effective management of enterprise investment activity [16].

On the other hand, an important component of any management system is a system of planning, control, and information support. The source of information within the information support system is the accounting system. In order to build an effective information support system, it is necessary to determine the need for information, collect and prepare it with the help of the accounting system, and provide this information as intended by means of the reporting system [17].

In this regard, management of IA is a functional subsystem of control over the flow of investments both on the part of the investor and on the part of the recipient of the investment resources. In fact, the investment flow intensity depends on local investment attractiveness of the investee, region or sector and investment attractiveness of the country in whole.

Depending on the intensity of the investment flow there created an information network, the elements of which correspond to indicators characterizing the investment activity. The maximum flow in the network corresponds to the maximum investment flow. Therefore, with the purpose of managing the level of IA, it is sufficient to con-

trol the information flows, which accompany the investment flows.

To predict the flow of information, it is important to simulate the development of investment flows corresponding to the stable part of the investment network. Conducting such computing experiments will allow finding the best solutions for both the investor and recipient of investments.

Thus, management of IA is impossible without an appropriate Decision Support System (DSS) to ensure supplying investment resources (by the investor) or their use (by the investee). For this reason, the author proposes a mechanism for information support of the system for managing IA (Fig. 1).

Assuming that the main elements of DSS are known [18], we emphasize features of implementing the information support mechanism of the system for managing IA.

Firstly, the database must ensure the availability of all factors influencing the level of IA (at the level of the state, sector, enterprise), their diagnosing, open access to all accompanying information both of the investor and investee. It should be noted that the current system of collection and dissemination of statistical information does not satisfy the demand for it even partially. The situation is worsened by incompleteness, inaccuracy, unreliability, the ambiguity of statistical data, and the cumbersome bureaucratic apparatus, which does not allow obtaining necessary information for the analysis in proper time. Furthermore, the database must provide a whole complex of marketing and advertising/promotional activities, be a base for the mass media and for carrying out special activities (e.g., changing the perception dominant [19], psychological climate [20], etc.).

Secondly, the initial knowledge base has a quite specific character since it must ensure making a decision on optimization of IA on the basis of the existing database and for this purpose to produce a set of Pareto-optimal solutions [18]. Pareto-optimality corresponds to the multi-criteria evaluation of IA.

The system for managing IA is characterized by a hierarchical nature of goals, criteria, factors, and points of management, as well as a set of models providing for a specific diagnosis, analysis, and possibility of determining the level of IA and, consequently, developing methodological recommendations on increasing MTE IA based on incomplete, inaccurate, unreliable, ambiguous information. Therefore, a fuzzy base of initial knowledge of the production type with fuzzy conclusions is the most adapted one. The hierarchy of this base to some extent follows the hierarchy of the information support mechanism of the system for managing IA.

Determination of the level of IA and, consequently, the development of methodological recommendations on increasing IA and building an appropriate DSS requires the involvement of a wide range of models and methods borrowed from different fields of knowledge. DSS for managing IA is an intelligent system for processing data, the hierarchy of indicators, factors influencing them, and goals.

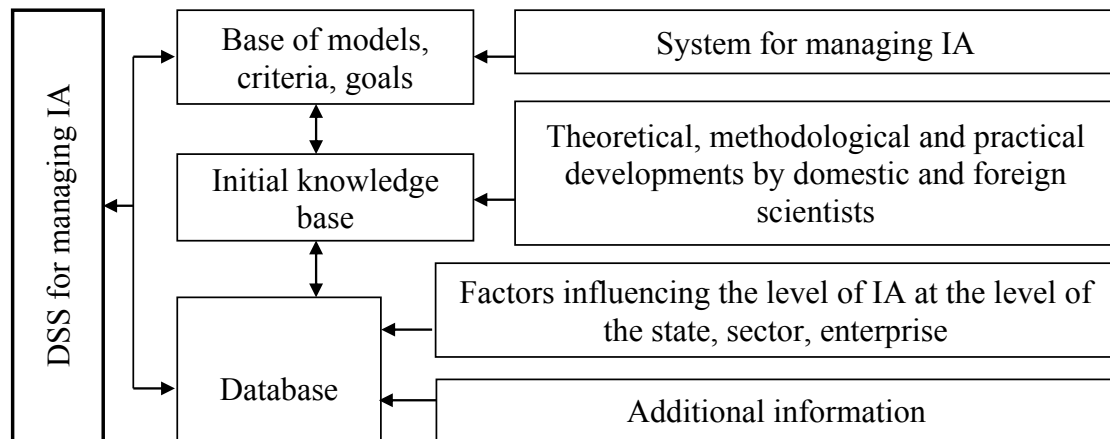


Figure 1. The information support mechanism of the system for managing IA

Due to the fact that the formation of global goals can be impossible, DSS for managing MTE IA has to deal with multi-purpose, multi-criteria hierarchical models, i.e., it must be able to evaluate the goals, indicators, factors influencing them and their integral estimates for different levels of the hierarchy of IA. Such hierarchical systems are complemented by additional information in the form of knowledge, professional experience and expert assessments of highly qualified investment professionals.

The information support mechanism of the system for managing IA was improved by using the method of introducing DSS. Unlike the existing mechanisms, the mechanism proposed by the author consists of:

- the base of initial data;
- diagnosing the base of initial data;
- knowledge bases;
- multi-criteria evaluation of the level of investment attractiveness.

Such a mechanism enables managing IA with regard to the hierarchical nature of this process and involves choosing indicators that make it pos-

sible to objectively characterize the level of attractiveness of corresponding enterprises.

Conclusions. Thus, the information support mechanism of the system for managing IA is characterized by a high uncertainty level, the incompleteness of necessary information and, consequently, the lack of a quality diagnosing of the data available. However, regardless of conditions of uncertainty, DSS for managing IA must produce coordinated management decisions aimed at optimizing the level of IA. The multi-criteria choice of optimal management decisions, the subjectivity of purposeful choice and inconsistent goals lead to making organizational management decisions related to inefficient use of resources, which complicates achieving the defined goals. Elimination of consequences of such decisions can require spending considerable resources.

DSS for managing IA must be sufficiently rich in content and accessible for DM, who makes decisions on the level of IA. Interest in obtaining investments contributes to filling the database with objects, which allows comparing, analysing, and simulating possible strategies of development.

REFERENCES:

1. Igonina L.L. Investicii: ucheb. posob. / L.L. Igonina; pod red. d.je.n., prof. V.A. Slepova. – M.: Jekonomist', 2005. – 478 p.
2. Valinurova L.S. Investirovanie: ucheb. / L.S. Valinurova, O.B. Kazakova. – M.: Volters Kluver, 2010. – 448 p.
3. Leshhenko M.I. Innovacionno-investicionnaja strategija promyshlennosti: ucheb. posob. / M.I. Leshhenko, V.A. Demin, I.I. Marushhak. – M.: MGIU, 2007. – 340 p.
4. Protivodejstvie korrupcii na municipal'nom urovne: sbornik / [Kushnirenko S.P., Bondar' V.N., Nikonov S.Ju., Dement'ev A.N.]. – M.: Volters Kluver, 2008. – 272 p.
5. Malovichko A.S. Vpliv rizik-menedzhmentu na investicijnu privablivist' pidpriemstva: avtoref. dis. na здобuttja nauk. stupnja kand. ek. nauk: spec. 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnja pidpriemstvami (za vidami ekonomichnoї dijal'nosti) / A.S. Malovichko. – Donec'k, 2007. – 21 p.
6. Blank I.O. Finansovij menedzhment: navch. kurs / I.O. Blank. – K.: El'ga, Nika-Centr, 2004. – 656 p.
7. Analiz finansovogo sostojanija i investicionnoj privlekatel'nosti predprijatija: ucheb. posob. / [Krylov Je.I., Vlasova V.M., Egorova M.G. i dr.]. – M.: "Finansy statistika", 2003. – 192 p.
8. Topsahalova F.M.-G. Sovremennoe sostojanie i ocenka jeffektivnosti ispol'zovanija investicionnyh resursov v agrarnom sektore: monografija / Topsahalova F.M. G., Lepshokova R.R., Kojchueva D.A. – M.: Izdatel'stvo "Akademija Estestvoznaniya", 2009. – 216 p.
9. Bandurin A.V. Dejatel'nost' korporacij: monografija / A.V. Bandurin. – M.: BUKVICA, 1999. – 600 p.

10. Basalaj S. I. Buhgalterskij uchet kak instrument povyshenija investicionnoj privlekatel'nosti agropromyshlennyh korporacij v uslovijah perehodnoj jekonomiki: monografija / S.I. Basalaj, L.I. Horuzhij. – M.: BUKVICA, 1999. – 256 p.
11. Godlewska-Majkowska H. (ed.): Atrakcyjność inwestycyjna polskich regionów. W poszukiwaniu nowych miar. SGH, Warszawa 2008.
12. Kupiec L. Atrakcyjność regionu a sposób rozprzestrzeniania się innowacji i rozwoju społeczno-gospodarczego. In: Atrakcyjność inwestycyjna regionu. Ed. A. Kopczuk, W. Proniewski. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania, Białystok. 2005.
13. Aleksandra Nizielska, 2012. http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/4_Nizielska_The_criteria_instruments.pdf
14. The investment attractiveness of the regions of Poland, The report of the annual research project carried out by the team of GIME in cooperation with the Konrad Adenauer Foundation, 2014, Gdansk, 69 p.
15. Zakirova E.R. The economic content of the term “investment attractiveness”. Proceedings of the Voronezh State University of Engineering Technologies. 2016; (2): 327-333. (In Russ.) <http://www.vestnik-vsuet.ru/vguit/article/view/941>
16. Semenova A.A. Innovacionno-investicionnyj menedzhment: ucheb. posob. / A.A. Semenova, I.I. Marushhak., pod redakciej M.I. Leshhenko. – M.: MGIU, 2007. – 249 p.
17. Koncepcija kontrollinga: Upravlencheskij uchet. Sistema otchetnosti. Bjudzhetirovanie / Horvat & Partners; per. s nem, 3-e izd. – M.: Al'pina Biznes Buks, 2008. – 296 p.
18. Chernoruckij I.G. Metody prinjatija reshenij: ucheb. posob. / I.G. Chernoruckij. – SPb.: BHV-Peterburg, 2005. – 416 p.
19. Lebedev-Ljubimov A. Psihologija reklamy / A. Lebedev-Ljubimov. – SPb.: Piter, 2002. – 368 p.
20. Jampol'skaja D.O. Menedzhment / D.O. Jampol'skaja, M.M. Zonis. – SPb.: Izdatel'skij dom “Neva”; M.: “OLMA-PRESS”, 2003. – 288 p.

УДК 65.011.4:658.14

АНАЛІЗ РИНКОВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ОСНОВА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

ANALYSIS OF MARKET CONDITIONS AS A BASIS FOR PLANNING THE ACTIVITIES OF CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISES

Могилова А.Ю.

доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії та маркетингу,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Проаналізовано напрямки зростання власного капіталу підприємств будівельної галузі в аспекті забезпечення їх капіталізації за найбільш вірогідними напрямками формування з точки зору організаційних обмежень реалізації з боку власників підприємства та економічної доцільності реалізації.

Виявлено тенденції розвитку активної частини основного виробничого капіталу будівельних підприємств як основи стратегії їх зростання; а також тенденцій забезпечення капіталізації підприємств будівельної галузі України протягом 2008-2016 рр. Обґрунтовано обмежений характер практичного використання потенційних джерел фінансування капітальних інвестицій у будівельній галузі України.

Ключові слова: будівельна галузь, підприємство, планування, капіталізація, власний капітал, основні засоби.

Проанализированы направления роста собственного капитала предприятий строительной отрасли в аспекте обеспечения их капитализации по наиболее реализуемым направлениям формирования с точки зрения организационных ограничений реализации со стороны собственников предприятия и экономической целесообразности реализации.

Выявлены тенденции развития активной части основного производственного капитала строительных предприятий как основы стратегии их роста; а также тенденции обеспечения капитализации предприятий строительной отрасли Украины в течение 2008-2016 гг. Обоснован ограниченный характер практического использования потенциальных источников финансирования капитальных инвестиций в строительной отрасли Украины.

Ключевые слова: строительная отрасль, предприятие, планирование, капитализация, собственный капитал, основные средства.

The directions of growth of own capital of enterprises of the construction industry are analyzed in terms of ensuring their capitalization in the most realizable areas of formation from the point of view of organizational restrictions on implementation by the owners of the enterprise and the economic feasibility of implementation.

Trends of the development of the active part of the main production capital of construction enterprises as the basis for their growth strategy are revealed; as well as trends in the provision of capitalization of enterprises in the construction industry of Ukraine during 2008-2016. The limited character of practical use of potential sources of financing of capital investments in the construction industry of Ukraine is justified.

Keywords: construction industry, enterprise, planning, capitalization, own capital, fixed assets.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства функціонують в умовах надзвичайно складного, динамічного та невизначеного середовища.

Здатність пристосовуватися до змін у зовнішнім середовищі – основна умова в бізнесі й інших сферах життєдіяльності. Більше того – це умова виживання й розвитку підприємства. Підприємство повинне, з одного боку, постійно виявляти зміни у навколишньому середовищі й ефективно на них реагувати. З іншого боку, необхідно мати на увазі, що самі підприємства генерують зміни в зовнішньому середовищі, випускаючи нові

види товарів і послуг, використовуючи нові види сировини, матеріалів, енергії, устаткування, технологій тощо. Таким чином, підприємствам необхідно або пристосовуватися до змін середовища, або самим активно впливати на стан середовища, формуючи таким чином більш-менш визначене власне майбутнє. Кожна дія всіх без винятку підприємств можлива тільки в тому випадку, якщо середовище допускає її здійснення.

Динамізм і високий ступінь невизначеності факторів макросередовища значно ускладнюють процедури розробки й прийняття управлін-

ських рішень. Тому керівники як закордонних, так і вітчизняних підприємств гостро відчувають потребу в систематичній, оперативній і всебічній інформації про стан і можливі зміни, що відбуваються в макросередовищі. З метою коректного стратегічного планування діяльності будь-якого підприємства, у першу чергу, треба вивчити умови, у яких йому доводиться діяти. Треба зауважити, що для розробки ефективної стратегії слід вивчати не лише безпосередні умови функціонування підприємства (його ближнє зовнішнє оточення), а й ті, що побічно впливають на нього (далеке зовнішнє середовище).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зовнішні умови господарювання ринкових суб'єктів встановлюють мінімальний розмір капіталізації підприємств. Разом з цим можна припустити той факт, що зовнішнє середовище визначає також об'єктивно можливий максимальний рівень капіталізації. Даний висновок доводять результати дослідження Є.П. Тавокина стосовно природи розвитку кризи в процесі функціонування ринкової системи. Трактуючи кризу як «різкий, крутий перелом у будь-чому, тяжкий перехідний стан, або особливе ускладнення, за умов якого неадекватність засобів досягнення цілей народжує непередбачувані проблеми, приховані конфлікти та диспропорції», Є.П. Тавокин дійшов висновку про те, що «у процесі функціонування будь-якої ринкової системи внутрішні протиріччя неминуче накопичуються до певного рівня, за яким ця організація невідворотно починає руйнуватися, тобто настає криза» [1, с. 141]. Підтримуючи дану позицію при вирішенні проблеми капіталізації підприємства, можна зробити наступне зауваження: нарощування капіталізації підприємства не може бути безперервним процесом та має верхню межу показника. Це пов'язане, перш за все, з тим, що постійне зростання величини капіталізації підприємства супроводжується, як правило, збільшенням обсягів його діяльності, розширенням представленості товарів підприємства на ринку, збільшенням ринкової частки підприємства і, в кінцевому підсумку, посиленням уваги до підприємства з боку антимонопольних органів влади, конкурентів, що втрачають свої ринкові позиції, та суб'єктів, здатних до рейдерських захоплень перспективних підприємств. А отже, між об'єктивно максимальною величиною капіталізації підприємства та рівнем конкуренції на ринку існує зв'язок, і постає проблема його винайдення та математичного опису. Вважаємо, що чим вищим є рівень конкуренції ринку, тим нижчим, за критерієм безпеки функціонування підприємства на ринку, є максимально та доцільно можливий рівень його капіталізації.

Важливість капіталізації підприємств реального сектору економіки доводить їх роль у структурі господарського комплексу країни, а саме: підприємства базових галузей економіки забез-

печують основу для функціонування та розвитку підприємств інфраструктурних галузей, таких як транспорт, зв'язок, торгівля, банківська діяльність тощо, починається активізація інфраструктурної галузі, по-перше, в тому регіоні, в якому сконцентровано основну діяльність підприємства. В подальшому – даний ефект розповсюджуватиметься на сусідні регіони і охоплюватиме рівень всієї країни. З цієї причини саме від розширеного виробництва у реальному секторі економіки залежить економічний ріст в цілому у країні. Крім того, при цьому досягається соціальний ефект, що проявляється у зростанні доходів населення з причини росту заробітної плати працівників підприємств, що досягли росту власної капіталізації.

Між рівнем ринкової капіталізації підприємства реального сектору та ефективністю виробництва можна стверджувати про наявність взаємозв'язку та взаємообумовленості. Так, ринкова капіталізація є наслідком ефективності виробництва, але в той же час ринкова капіталізація є основою фінансової стійкості підприємства, через що визначає майбутню ефективність його виробничої діяльності. Забезпечення розширеного виробництва стимулює розвиток ресурсних ринків та активізацію діяльності підприємств на етапі розподілу виготовленої продукції. Крім того, капіталізація підприємств реального сектору економіки та наступне нарощування виробництва розширюють попит на продукцію підприємств суміжних галузей. Збільшення обсягів виробництва обумовлює зростання податків, що формує доходну частину бюджету країни. Тобто можна стверджувати, що за сучасних кризових умов в економіці України першочерговим є відновлення та розвиток саме підприємств реального сектору.

Для забезпечення капіталізації підприємств реального сектору варто сконцентрувати увагу на нарощуванні кількості та якості виробничих факторів та удосконаленні виробничих процесів на всіх етапах виробничого циклу. Тому вважаємо, що першочергово слід концентрувати управління підприємством на:

- нарощуванні виробничого капіталу як основи майбутнього росту підприємства;
- стимулюванні продажу готової продукції з метою забезпечення зростання виручки від реалізації та прибутку підприємства;
- удосконаленні управління розподілом чистого прибутку на підприємстві з метою формування фінансових ресурсів для забезпечення майбутнього росту;
- обов'язковому впровадженні інновацій для формування якісної основи зростання капіталізації підприємства.

Але першочерговим завданням для підприємства стане якісний аналіз вихідних умов господарювання в межах відповідної галузі, що і визначило мету підготовки даної статті – провести ретроспективний аналіз зовнішніх умов

господарювання підприємств в межах будівельної галузі України, як одної із головних базових галузей господарського комплексу країни. Результати аналізу стануть основою для планування будівельними підприємствами своєї діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проаналізуємо тенденції забезпечення капіталізації підприємств будівельної галузі як одної із найбільш вагомих для розвитку країни, враховуючи обсяги задіяного капіталу та кількість залученого персоналу в галузі. Щодо джерел фінансування капіталізації будівельних підприємств (табл. 1), наочним є те, що протягом аналізованого періоду 2008-2016 рр. нарощування капіталу відбувалося переважно за рахунок зростання зобов'язань підприємств і збереження більш значного розміру поточних зобов'язань порівняно із довгостроковими, що безсумнівно свідчить про погіршення структури балансу підприємств, збільшує ризик втрати підприємствами фінансової стійкості, свідчить про високу залежність підприємств від сторонніх суб'єктів.

Зростання власного капіталу будівельних підприємств відбувалося досить повільними темпами, через що не можна зробити висновок про відчутне зміцнення фінансового стану підприємств, особливо враховуючи шляхи збільшення власного капіталу (табл. 2).

Тенденція зростання власного капіталу будівельних підприємств є індикатором зростання фінансової стійкості підприємств. Але, як видно за даними табл. 2, зростання власного капіталу будівельних підприємств в Україні протягом 2008-2016 рр. спостерігалось переважно за рахунок зростання статутного капіталу (хоч і повільними темпами). Значне збільшення статутного капіталу мало місце у 2012 році, однією з причин чого стала значна активізація діяльності через необхідність будівництва значних за розміром витрат об'єктів для проведення

чемпіонату «Євро – 2012». Але вже наступного 2013 року зростання статутного капіталу будівельних підприємств України не характеризувалося такою ж тенденцією через закриття значної кількості підприємств з політичних причини, а також з причини скорочення частки іноземного капіталу в структурі статутного капіталу.

Позитивну оцінку можна надати факту зростання нерозподіленого прибутку з причини формування в такий спосіб потенційних ресурсів для фінансування розвитку підприємства та забезпечення його капіталізації. Але разом з тим нерозподілений прибуток може використовуватися на погашення поточної заборгованості, розмір якої на будівельних підприємствах України є доволі значним (див. табл. 1), або на сплату винагороди власникам підприємств, що суперечить реальній капіталізації підприємств. Для вітчизняних будівельних підприємств актуальним є саме збільшення вартості майна за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто спрямування прибутку на накопичення, особливо враховуючи стан основних засобів у будівельній галузі як основи реальної капіталізації будівельних підприємств (табл. 3).

Як видно за даними табл. 3, основні фонди підприємств будівельної галузі України є занадто зношеними і потребують капітального відновлення або заміни на принципово нові. Розмір зносу щороку зростає. Тільки капітальні інвестиції сприятимуть відновленню галузей. Але за сучасних економічних і політичних умов коло джерел фінансування капітальних інвестицій є дуже обмеженим, будівельні підприємства не можуть розраховувати на такі джерела, як банківське фінансування і кошти стратегічних іноземних інвесторів. А отже проблема забезпечення реальної капіталізації будівельних підприємств надалі загострюється, і підприємства змушені планувати власний розвиток переважно за рахунок власних коштів.

Таблиця 1

Капітал підприємств за видами економічної діяльності «Будівництво» за період 2008-2016 рр., млн. грн.

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Власний капітал	27421,2	29499,8	27371,9	25888,3	29522,5	32190,8	3144,7	-16038,1	-14347,2
Довгострокові зобов'язання	41540,2	38539,1	36810,1	41657,9	76563,6	86076,6	97502,4	105550,8	108333,8
Поточні зобов'язання	78727,2	75089,6	83367,6	101865,8	154437,3	174428,6	168905,3	222228,6	225471,6
Темп росту									
Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Власний капітал		1,076	0,93	0,95	1,14	1,09	0,10	-5,10	0,89
Довгострокові зобов'язання		0,93	0,96	1,13	1,84	1,12425	1,13	1,08	1,03
Поточні зобов'язання		0,95	1,11	1,22	1,52	1,13	0,97	1,32	1,01

Джерело: розраховано автором на основі [2, с. 62-63, 75], [3, с. 76-77], [4, с. 74-75], [5, с. 73-74], [6]

Таблиця 2

**Власний капітал підприємств за видами економічної діяльності «Будівництво»
за період 2008-2016 рр., млн. грн.**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Власний капітал, усього	27421,2	29499,8	27371,9	25888,3	29522,5	32190,8	3144,7	-16038,1	-14347,2
в т.ч. статутний капітал	32454,6	35242	31312,1	34265,9	44057,6	51166,1	49586,3	54065,9	50216,5
резервний капітал	504,6	530,9	737	697,6	695,2	987,1	730,5	815,1	738,4
нерозподілений прибуток	-7193,4	-9720,2	-10709,1	-12696	-18205,7	-25264,9	-48410	-70322,6	-72041,7
неоплачений та вилучений капітал	9590,6	9427,5	9627,8	8973,8	10286,5	11997,2	11506,2	14679,3	11822,3
Темп росту									
Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Власний капітал, усього		1,08	0,93	0,95	1,14	1,09	0,10	-5,10	0,89
в т.ч. статутний капітал		1,09	0,89	1,09	1,29	1,16	0,97	1,09	0,93
резервний капітал		1,05	1,388209	0,95	0,10	1,429	0,740047	1,121	0,901
нерозподілений прибуток		1,35	1,10	1,19	1,43	1,39	1,92	1,45	1,02
неоплачений та вилучений капітал		0,98	1,02	0,93	1,15	1,17	0,96	1,28	0,80

Джерело: розраховано автором на основі [2, с. 62, 72-73], [3, с. 86-87], [4, с. 75, 84-85], [5, с. 74. 83-84], [6]

Таблиця 3

**Стан основних засобів підприємств за видами економічної діяльності «Будівництво»
за період 2009-2016 рр., млн. грн.**

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Основні засоби:								
Залишкова вартість	35889	31473	26885	33884	39788	29335	29157	46627
Знос	46	50,1	58,8	55,1	51,9	54,4	53	36
Темп росту								
Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Основні засоби:								
Залишкова вартість		0,88	0,85	1,26	1,17	0,74	0,10	1,60
Знос		1,09	1,17	0,94	0,94	1,05	0,97	0,68

Джерело: розраховано автором на основі [6]

Негативною ознакою тенденцій формування власного капіталу будівельних підприємств в Україні є замалі розміри резервного капіталу, що вказує на недостатнє покриття непередбачених збитків підприємства, а у вирішенні проблеми капіталізації підприємств – на обмеження ресурсів росту.

Особливої уваги в аспекті забезпечення реальної капіталізації заслуговує таке джерело власних фінансових ресурсів підприємства як амортизаційний фонд. Величина амортизаційних відрахувань залежить від первісної вартості основних виробничих фондів підприємства, яку підприємства здатні самостійно підвищувати або зменшувати. Практика продажу виробничих машин засвідчує випадки

продажу за обома варіантами. У випадку коли підприємство купує технологічні машини за заниженою ціною, то в майбутньому воно відчує проблему недостатнього розміру амортизаційного фонду для повноцінного відновлення обладнання. Подібний сценарій розвитку власної виробничої бази відчували власники підприємств, приватизованих в період масової приватизації 1990-х років, коли майно передавалося новому власникові за залишковою вартістю без накопиченого амортизаційного фонду. Таким чином, занижена вартість виробничого обладнання в кінцевому підсумку унеможливила відновлення фізично та морально застарілого обладнання та знижує технологічний потенціал підприємства.

У протилежному випадку, коли підприємство вдається до підвищення вартості виробничого обладнання шляхом його дооцінки в результаті добудівлі, модернізації, реконструкції або технічного переозброєння, воно відчує проблему зростання собівартості продукції, що виготовлено із застосуванням даного комплексу обладнання, оскільки зростання вартості обладнання збільшує розмір амортизаційних відрахувань. Зростання собівартості неодмінно спричиняє зростання ціни реалізації продукції, що за інших рівних умов спричиняє зменшення обсягу продажу та знижує імідж підприємства для споживачів. Таким чином, можна зробити висновок, що будь-які зміни у вартості виробничого обладнання в кінцевому підсумку негативно познача-

ються на майбутній капіталізації підприємства, оскільки не зміцнюють власну фінансову базу підприємства.

Висновки. Таким чином, за результатами аналізу фінансових можливостей забезпечення капіталізації підприємств будівельної галузі України можна зробити висновок про те, що за умов посилення кризових явищ в економічній та політичній сферах суспільства для відновлення економіки України першочерговості набуватиме проблема забезпечення реальної капіталізації будівельних підприємств, що надає актуальності практичним рекомендаціям щодо удосконалення складу та структури виробничого капіталу підприємств переважно за рахунок власних можливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тавокин Е.П. «Антикризисное управление». Что это такое / Е.П. Тавокин // Вестник Российской Академии Наук. – 2010. – Т. 80, № 2. – С. 141-146.
2. Статистичний збірник «Діяльність підприємств суб'єктів підприємницької діяльності – 2008» / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Жук; відп. за вип. М.С. Кузнєцова. – К.: Державна служба статистики України, 2009. – 326 с.
3. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання – 2009» / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Жук; відп. за вип. М.С. Кузнєцова. – К.: Державна служба статистики України, 2010. – 448 с.
4. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання – 2010» / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Жук; відп. за вип. М.С. Кузнєцова. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 454 с.
5. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання – 2011» / Державна служба статистики України; за ред. І.М. Жук; відп. за вип. М.С. Кузнєцова. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 468 с.
6. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання – 2016» / Державна служба статистики України; за ред. М. С. Кузнєцовой; відп. за вип. О. М. Колпакова. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 628 с.
7. Наявність і стан основних засобів / Офіційний сайт Державної служби статистики України. // <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ПЕРЕДУМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

BACKGROUND AND FACTORS OF FORMATION OF EFFECTIVE ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

Старинець О.Г.

кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Державний університет телекомунікацій

Розглянуто дискусійні питання щодо теоретичних, методологічних та практичних аспектів передумов та чинників формування ефективного антикризового управління телекомунікаційних підприємств. Здійснено моніторинг наявних проблем та обґрунтовано комплексний підхід, який інтегрує концептуальні положення системного, ціннісного, ситуаційного, компетентнісного, процесного, функціонального, поведінкового, інноваційного та проектного інструментарію до рішення проблем антикризового управління телекомунікаційними підприємствами, що сприятиме побудові ефективної системи антикризового управління та пошуку оптимальної альтернативи стосовно виходу телекомунікаційних підприємств із можливої чи наявної кризи в сучасних умовах економічних дисбалансів.

Ключові слова: антикризове управління, телекомунікаційні підприємства, умови, чинники.

Рассмотрены спорные вопросы относительно теоретических, методологических и практических аспектов предпосылок и факторов формирования эффективного антикризисного управления телекоммуникационных предприятий. Осуществлен мониторинг существующих проблем и обоснован комплексный подход, который интегрирует концептуальные положения системного, ценностного, ситуационного, компетентностного, процессного, функционального, поведенческого, инновационного и проектного инструментария к решению проблем антикризисного управления телекоммуникационными предприятиями, который будет способствовать построению эффективной системы антикризисного управления и поиска оптимальной альтернативы по выходу телекоммуникационных предприятий из возможного или имеющегося кризиса в современных условиях экономических дисбалансов.

Ключевые слова: антикризисное управление, телекоммуникационные предприятия, условия, факторы.

The discussion of theoretical, methodological and practical aspects of the preconditions and factors of the formation of effective anti - crisis management of telecommunication enterprises is considered, and the existing problems are monitored and a comprehensive approach is integrated, integrating the conceptual positions of the system, value, situational, competence, process, functional, behavioral, innovation and design toolkit for solving the problems of crisis management of telecommunication enterprises, which contributes having the construction of an effective system of crisis management and finding an optimal alternative to the exit of telecommunications companies from a possible or present crisis in the current conditions of economic imbalances.

Keywords: anticrisis management, telecommunication enterprises, conditions, factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний стан розвитку телекомунікаційних підприємств характеризується наявністю кризових процесів, що викликані як світовими й вітчизняними кризовими деформаціями, так і зумовлені виникненням суперечливих економічних інтересів, що сприяють розвитку кризових явищ на окремих телекомунікаційних підприємствах. Це пов'язано з тим, що окремі телекомунікаційні підприємства

не можуть адаптуватися до нових умов конкурентного середовища через його мінливість та непередбачуваність, що потребує розгляду теоретичних, методологічних та практичних аспектів умов та чинників формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами, яке дасть змогу не лише побороти кризу та попередити можливість її настання, а й забезпечить сталий розвиток та успішне функціонування телекомунікаційних підприємств у стратегічній перспективі. Забез-

печення стабільності функціонування телекомунікаційної сфери та стійкості телекомунікаційних підприємств набуває особливої актуальності в сучасних умовах. Зазначене актуалізує необхідність активізації процесів формування антикризової системи управління телекомунікаційними підприємствами, впровадження якої сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності та забезпеченню стабільності їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.

Досить широкий спектр поглядів на різні аспекти антикризового управління підприємством знаходимо в публікаціях вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: Е. Альтмана, О.І. Амоші, О. Виноградової, О. Василенко, А. Градова, О. Гудзь, Е. Жарковської, С. Крейтмера, В. Кошкіна, Р. Келера, Л. Лігоненка, М. Портера, Л. Ситника, П. Стецюка, З. Шершньової, Є. Уткіна та ін. Високо оцінюючи вагомість їх наукових розробок, проблема значною мірою залишається невирішеною, підтвердженням чому є відсутність якісних систем антикризового управління телекомунікаційними підприємствами, обґрунтованих методів та заходів антикризового управління телекомунікаційними підприємствами в умовах економічної нестабільності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд дискусійних питань щодо теоретичних, методологічних і практичних аспектів передумов та чинників формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В.О. Василенко окреслює антикризове управління як управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів зі зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для подальшого розвитку [1, с. 23]. Л.О. Лігоненко обґрунтовує антикризове управління як складник менеджменту підприємства у цілому, що являє собою спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства [3, с. 57]. Систематизуючи наявні наукові напрацювання, доходимо висновку, що антикризове управління підприємством – це система управлінських програм, заходів щодо діагностики, превенції, нейтралізації і подолання кризових процесів та джерел їх виникнення. Для формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами передусім необхідно розглянути умови та чинники, що впливають на розвиток телекомунікаційної сфери та її зовнішнього оточення й при-

водять до порушення стійкості як усієї сфери, так і окремих телекомунікаційних підприємств.

Процес формування ефективної антикризової системи управління телекомунікаційними підприємствами спрямований передусім на підвищення прибутковості та забезпечення стабільності функціонування підприємства в умовах загострення конкуренції та глобалізаційних процесів економічного простору. Така антикризова система має відповідати певним вимогам та враховувати: економічні інтереси, сталість причинно-наслідкових зв'язків між окремими елементами системи, динамічність, адаптаційну здатність, наявність антикризових механізмів та інструментів, що формують передумови для своєчасного впливу на трансформацію умов функціонування телекомунікаційного підприємства.

Основними передумовами, що зумовлюють необхідність використання нових підходів до формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами слід уважати [2–4]:

- зміни економічних відносин в економіці. Розвиток інформації та віртуалізація економічних процесів, як визначає А. Гальчинський, зумовлюють виявлення нової якості постіндустріальних економічних відносин у їх системній зрілості та призводять до виникнення мети економіки, основними цінностями якої є економіка знань, економіка довіри, економіка епохи справжнього гуманізму та у цілому становить економічну основу планетарного суспільства. Процес дематеріалізації в результаті розвитку економіки інформації та знань призводить до відриву телекомунікаційної сфери від матеріального виробничого процесу. На цій основі відбуваються фундаментальні зміни в телекомунікаційній діяльності. Якісні зміни у світовій економіці, призвели до необхідності аналізу специфіки процесів антикризового управління телекомунікаційними підприємствами на метарівні;

- циклічність розвитку економічних процесів. Циклічність – це загальна форма руху національних економік та світової економіки як єдиного цілого. Вона відображає нерівномірність функціонування різних елементів національної економічної системи, зміну революційних та еволюційних стадій її розвитку, економічного зростання. Водночас циклічність є важливим фактором економічної динаміки, однією з детермінант макроекономічної рівноваги. Кожен цикл має свої фази, свою тривалість. Циклічність – це рух від однієї макроекономічної рівноваги до іншої в масштабах порівняно відокремлених економічних систем. Аналіз наукових праць дає змогу дійти висновку, що дослідниками виділяються три види економічних циклів: великі (40–60 років), середні (7–11 років) та короткі (3–4 роки). Вважаючи на те, що кризи існують завжди та мають свою періодичність, виникає необхідність у телекомунікаційних підприємств

для запобігання кризовим явищам формувати антикризову систему управління та антициклічні норми регулювання;

- наявність диспропорцій у структурі вітчизняної економіки. Ефективна структура економіки, яка відповідає соціально орієнтованій моделі ринкового типу і ґрунтується на конкурентних перевагах країни у світовій економіці, є гарантом незалежності і запорукою сталого розвитку. Формування ефективної структури економіки є особливо нагальною в контексті стратегічних завдань макроекономічної стабілізації та економічного зростання в Україні. Однак для нинішньої структури економіки України характерним є наявність деформованості, що значно поглиблюється сучасними проблемами захисту незалежності держави. Зазначене свідчить про необхідність розроблення комплексу антикризових заходів для подолання кризових явищ на основі виваженої, обґрунтованої структурної політики розвитку економіки країни, а також її телекомунікаційної сфери.

Крім зазначених вище передумов, що визначають необхідність використання нових підходів до формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами, існують передумови, що характерні для підприємств саме телекомунікаційної сфери, ключовими з яких можна визнати [2]:

- надзвичайну складність механізму функціонування міжнародних телекомунікацій та використання значного переліку нових ІТ-технологій, різноманітність операцій та швидкість переміщення інформаційних потоків, що збільшує кількість ризиків телекомунікаційних підприємств, форми їх прояву та можливі наслідки;

- телекомунікаційну глобалізацію та інтеграцію, що посилюють вплив системних ризиків на телекомунікаційні та бізнесові процеси;

- наявність асиметрії інформації на телекомунікаційному ринку, що потребує вдосконалення процесів розкриття інформації та забезпечення її прозорості;

- процеси запровадження єдиних стандартів у телекомунікаційній сфері;

- вдосконалення методів управління телекомунікаційною діяльністю, зокрема антикризового, на основі відповідної гармонізації міжнародних і національних стандартів та регуляторів;

- забезпечення технічної сумісності інфраструктури, прозорості ціноутворення на відповідні телекомунікаційні послуги тощо.

Отже, телекомунікаційні підприємства повинні визначатися стійкістю до впливу негативних чинників та забезпечувати виконання визначеної своєї місії, що знаходить свій прояв у ефективному прибутковому бізнесі, оцінці та управлінні економічними ризиками, нівелюванні наслідків кризових потрясінь тощо. Необхідність пошуку нових підходів до рішення проблем антикризового управління телекомунікаційних підприємствах пояснюється невідповідністю процесу

управління потребам, що зумовлено трансформацією середовища її функціонування [5].

На необхідності пошуку нових підходів до рішення проблем антикризового управління телекомунікаційними підприємствами акцентовано в дослідженнях іноземних науковців, які доводять, що потрібні зміни критеріїв управління телекомунікаційними підприємствами, оскільки глобалізація нівелювала кордони між різними типами телекомунікаційних послуг. Зауважимо, що вітчизняні науковці теж акцентують увагу на необхідності обґрунтування нових підходів до рішення проблем антикризового управління телекомунікаційними підприємствами в умовах активізації впливу як позитивного, так і негативного процесів глобалізації як на зовнішньому, так і на внутрішньому телекомунікаційних ринках [3; 4]. Водночас звертаємо увагу, що на даному етапі телекомунікаційне нормативно-правове поле України є вкрай заплутаним і таким, що не відзначається логікою своєї побудови.

Варто зазначити, що для забезпечення умов стабільності функціонування телекомунікаційної сфери та фінансової стійкості телекомунікаційних підприємств необхідно розробити чітку концепцію антикризового управління, пріоритетним завданням якої має стати реформа нормативно-правового регулювання [3]. Це зумовлено тим, що основою для створення ефективної системи антикризового управління телекомунікаційними підприємствами є нормативні акти, які використовуються під час прийняття стратегічних і тактичних рішень економічними суб'єктами.

Зазначимо, що неадекватні, непослідовні дії органів регулювання і телекомунікаційних підприємств призводять до посилення циклічних коливань, тому в сучасних умовах виникає необхідність обґрунтування нових підходів до рішення проблем антикризового управління телекомунікаційними підприємствами, які б відповідали змінам в економічному просторі та в телекомунікаційній сфері зокрема. Під час формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами необхідно враховувати низку різноманітних чинників, які слід розглядати на мета-, макро- та мікрорівнях.

Ключовими екзогенними чинниками метарівня, що визначають необхідність формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами, є розвиток телекомунікаційної глобалізації, розроблення та впровадження антициклічних та антикризових норм управління.

Ключовими екзогенними чинниками макрорівня, що визначають необхідність формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами, є диспропорції в розвитку телекомунікаційного ринку, процеси формування та розповсюдження системного

ризик, телекомунікаційні інновації і комунікації, асиметрія інформації на телекомунікаційному ринку.

Проведене дослідження переконує, що під впливом комплексу вищевказаних екзогенних чинників постійно змінюються умови функціонування телекомунікаційних підприємств, що потребує посилення їх адаптаційних можливостей на телекомунікаційному ринку та визначає необхідність формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами.

Для формування ефективного антикризового управління у телекомунікаційних підприємствах необхідно формувати комплексне інформаційно-аналітичне забезпечення, що передбачає такий процедурний ланцюг:

- використання під час дослідження сучасних методів, механізмів та інструментів для своєчасного розпізнання та оцінки загрози та глибини кризи;
- формування набору необхідних показників (індикаторів кризи) та їх критеріїв, що характеризують кризові явища на різних напрямках діяльності телекомунікаційних підприємств та створюють умови для здійснення моніторингу і контролю над їх змінами;
- розроблення ефективних засобів запобігання кризовим явищам, які б опиралися на ефективну методологічну базу прогнозування та діагностики.

Розвиток антикризового управління телекомунікаційними підприємствами повинен супроводжуватися підвищенням його ефективності. Своєю чергою, підвищення ефективності антикризового управління телекомунікаційним підприємством визначається зростанням його потенціалу, тобто можливістю позитивних змін, наявністю необхідних ресурсів й умов їхнього використання. У тенденціях зміни потенціалу й ефективності антикризового управління також криється небезпека кризи, тому варто враховувати, що антикризове управління так само, як і будь-яке інше, може бути ефективним, і навпаки.

Ефективність антикризового управління телекомунікаційними підприємствами характеризується ступенем досягнення завдань пом'якшення, локалізації чи позитивного використання кризових процесів у зіставленні з витраченими на це матеріальними, фінансовими та трудовими ресурсами. Важко окреслити таку ефективність об'єктивними точними розрахунками, але визначити її можна під час діагностики та загальної характеристики антикризового управління телекомунікаційним підприємством, його успішності чи прораховків.

Система оцінки критеріїв ефективності антикризового управління телекомунікаційних підприємств повинна визначати рівень якості, результативності і своєчасності досягнення мети та виконання завдань антикризового управління шляхом здійснення запланованих антикризових

заходів та відновлення функціонування телекомунікаційного підприємства за дотримання визначених критеріїв показників та обмежень.

Критеріями оцінки ефективності антикризового управління телекомунікаційними підприємствами слід визнати:

- досягнення зміни ключових показників економічної діяльності та фінансового стану телекомунікаційного підприємства за період уведення антикризового управління;
- швидкість здійснення позитивних змін у часовому вимірі;
- економічність отримання позитивних результатів;
- достатність заходів для відновлення нормальної діяльності підприємства;
- швидкість адаптації підприємства до нових умов економічного середовища;
- швидкість отримання необхідної інформації для результативного ухвалення антикризових управлінських рішень;
- дієвість методів, принципів, інструментів, технологій, ланцюгів, процесів, процедур та комунікацій антикризового управління;
- компетентність працівників.

Ефективність антикризового управління підтримується ухваленими антикризовими програмами та заходами, які є його базисом і результат застосування яких сприятиме виходу телекомунікаційного підприємства з кризового стану, відновлення його успішної діяльності та недопущення генерування криз у майбутньому.

Ефективність антикризового управління телекомунікаційними підприємствами можлива лише тоді, коли керівники будуть здатні передбачати й прогнозувати різноманітні складні економічні процеси. Досягти поставлених антикризових завдань можна за гнучкості технологій управління. Матеріальні ресурси повинні розподілятися відповідно до визначених орієнтирів антикризових програм.

Основні заходи антикризового управління мають бути спрямовані на стратегічні пріоритети стабільного функціонування телекомунікаційних підприємств, стабілізацію конкурентних позицій з урахуванням ризиків задля сталості успішного функціонування та ліквідації, уникнення чи нівелювання кризових процесів.

Антикризове управління телекомунікаційними підприємствами покликане сприяти виявленню латентних ендогенних та екзогенних чинників ризиків, симптомів і джерел криз та запобігати синтезу різних видів ризиків у системний. Антикризове управління має підтримувати адаптацію окремого телекомунікаційного підприємства та телекомунікаційної сфери у цілому до змін конкурентного середовища, що сприяє забезпеченню їх успішного функціонування, сталому розвитку за різноманітних економічних, політичних і соціальних трансформацій середовища.

Сучасні економічні реалії спонукають керівників телекомунікаційних підприємств форму-

вати ефективні системи антикризового управління у контурі загального організаційного дизайну, які будуть найбільш дієвими в умовах кризових деформацій окремого телекомунікаційного підприємства. Саме тому базисом формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами мають бути теорія та світова практика з урахуванням специфічних особливостей використання антикризового управління вітчизняними телекомунікаційними підприємствами, а також їх особливих соціально-економічних умов розвитку і функціонування.

Виходячи з проведеного дослідження, ефективне антикризове управління телекомунікаційних підприємств потребує формування складної системи, що має охоплювати різні рівні організації телекомунікаційної діяльності. Для попередження криз, їх локалізації та нівелювання на телекомунікаційних підприємствах необхідно мати чітко налагоджену систему антикризового управління, спрямовану на організацію та проведення комплексу заходів щодо упередження кризових ситуацій та виходу телекомунікаційних підприємств із кризи. Саме комплексний підхід, який інтегрує концептуальні положення системного, ситуаційного, процесного, функціонального, поведінкового та проектного підходів до рішення проблеми антикризового управ-

ління телекомунікаційними підприємствами та регулювання в системі діагностики кризових явищ, розроблення заходів антикризового управління, моделювання процесів управління є запорукою успішної реалізації антикризової стратегії телекомунікаційних підприємств.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналіз теоретичних та практичних положень менеджменту показав, що розроблення теоретичних, методологічних й практичних аспектів передумов та чинників формування ефективного антикризового управління телекомунікаційними підприємствами повинне базуватися на креативному поєднанні комплексного підходу, який інтегрує концептуальні положення системного, ціннісного, ситуаційного, компетентнісного, процесного, функціонального, поведінкового, інноваційного та проектного інструментарію до рішення проблем антикризового управління телекомунікаційними підприємствами. Зазначені проблеми зможуть бути розв'язані з упровадженням запропонованих положень, що сприятиме побудові ефективної системи антикризового управління та пошуку оптимальної альтернативи стосовно виходу телекомунікаційних підприємств із можливої чи наявної кризи в сучасних умовах економічних дисбалансів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
2. Гудзь О.Є., Сотниченко В.М. Принципи та умови забезпечення економічної безпеки телекомунікаційних підприємств / О.Є. Гудзь, В.М. Сотниченко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2016. – № 4(17). – С. 6–11.
3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монографія] / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2004. – 580 с.
4. Науменко А.П. Антикризове управління підприємством / А.П. Науменко, Т.О. Гаврилко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – Вип. 25. – 220 с.
5. Фединець Н.І. Управління змінами в організації / Н.І. Фединець // Наук. вісник Нац. лісотех. унту України. – 2011. – Вип. 21.15 – С. 292–298.

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION MANAGEMENT UNDER TRANSFORMATIONAL CHANGE

Тарасенко С.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Дніпровський державний технічний університет

Охарактеризовано вплив трансформаційних процесів на розвиток концепцій оцінки ефективності управління організацією. Досліджено зміст основних положень теорії стейкхолдерів та визначено її місце в системі розвитку оцінки ефективності управління. Визначено ключові атрибути та сформований перелік зацікавлених у діяльності організації осіб. Запропоновано принцип побудови показників оцінки ефективності управління організацією.

Ключові слова: ефективність, управління, оцінка, концепція, стейкхолдер, трансформація.

Охарактеризовано влияние трансформационных процессов на развитие концепций оценки эффективности управления организацией. Исследовано содержание основных положений теории стейкхолдеров и определено ее место в системе развития оценки эффективности управления. Определены ключевые атрибуты и сформирован перечень заинтересованных в деятельности организации лиц. Предложен принцип построения показателей оценки эффективности управления организацией.

Ключевые слова: эффективность, управление, оценка, концепция, стейкхолдер, трансформация.

The influence of transformation processes on the development of concepts for assessing the effectiveness of organization management was described. The content of the main concepts of the theory of stakeholders is investigated and its place in the system of development of the evaluation of management effectiveness was determined. Identified key attributes and the list of stakeholders was compiled. The principle of indicators compilation for assessing the effectiveness of management of the organization was suggested.

Keywords: efficiency, management, assessment, concept, stakeholder, transformation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку України характеризується реалізацією структурних трансформацій у різних сферах, які мають певну динаміку, суперечності, впливають на економічний розвиток та його науково-методичне забезпечення. Дослідники відзначають, що трансформаційні процеси, які відбуваються в Україні, мають певну специфіку, пов'язану передусім із такими проблемами, як трансформації відносин власності та ролі держави в економіці [1, с. 3].

Відповідно до Інформації щодо реформування відносин власності в Україні, на 1 січня 2017 р. реформовано 124 270 об'єктів, з яких більш ніж три чверті (95 416 об'єктів) належали до комунальної форми власності, інші (28 855 об'єктів) – до державної [2]. У результаті сьогодні частка державного сектору в загальній кількості суб'єктів господарювання становить лише 0,7%, але за рахунок того, що у державній власності залишаються стратегічно важливі і переважно великі підприємства, питома вага

виручки суб'єктів господарювання державного сектору економіки є непропорційною їх кількості (11%), як і вартості необоротних та оборотних активів (18,6%), кількості працівників (15,4%), капітальних інвестицій (9,7%), а також доданої вартості (11,1%). До числа видів діяльності, які характеризуються відносно вищою часткою державного сектору, сьогодні входять (у порядку зменшення доданої вартості): постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; професійна, наукова та технічна діяльність; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; промисловість; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (табл. 1).

Трансформаційні процеси децентралізації, що відбуваються під час ринкових перетворень паралельно із реформуванням відносин власності, ведуть до ускладнення взаємозв'язків між суб'єктами національної економіки, розширення переліку партнерів, взаємодія з якими є необхідною для забезпечення організації потрібними для реалізації її місії ресурсами, зміни ролі організації у суспільстві та посилення його вимог щодо реалізації соціально-відповідальної пове-

Таблиця 1

**Частка державного сектору за видами економічної діяльності,
що мають показники, вищі за середні по національній економіці у цілому**

Вид економічної діяльності	Питома вага суб'єктів господарювання державного сектору економіки за показниками, %					
	кількість суб'єктів	чистий дохід (виручка) від реалізації	середня вартість необоротних та оборотних активів	середня кількість працівників	капітальні інвестиції	додана вартість за витратами виробництва
Усього	0,7	11,0	18,6	15,4	9,7	11,1
<i>у тому числі</i>						
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	2,4	56,0	68,0	42,8	73	48,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	2,1	68,4	67,1	24	7,2	33,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,6	27,1	38,9	53,5	34,7	31,0
Промисловість	1,2	16,8	20,1	14,8	20,3	14,6
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2,3	7,6	31,6	24,5	2,4	13,7

Джерело: складено автором за [3]

дінки кожною організацією. Отже, все більше членів або представників різних груп впливу заявляють про своє право бути поінформованими, консультуватися та брати участь у прийнятті організаційних рішень. Окрім того, досягнення у розумінні того, як зацікавлені сторони сприяють створенню цінності протягом останніх кількох років, закликають організації уточнити свій підхід до участі.

Трансформаційні процеси вимагають відповідного розвитку науки менеджменту, її методичного забезпечення та практичних засобів реалізації теоретичних розробок, зокрема і в частині визначення змісту та формування концептуальних підходів до оцінки ефективності менеджменту організації, які б ураховували нові аспекти її прояву у зв'язку з появою і розширенням кола суб'єктів, зацікавлених у діяльності організації.

Актуальність підходу до оцінки ефективності управління організацією з погляду врахування різних інтересів підтверджується й думкою, що оптимум функціонування будь-якої системи не є єдиним. Скільки цілей має економічна система, стільки у неї й можливих оптимумів, і кожній меті відповідає свій оптимум [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання оцінки ефективності управління організацією розглядалися в роботах зарубіжних класиків менеджменту, зокрема П. Друкера, М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі, К. Менарда та ін., російських та вітчизняних фахівців, у числі яких – О. Богаченко, В. Веснін, І. Герасименко, І. Данильчук, А. Осовська, Н. Подольчак, В. Ситниченко, О. Яроцький та ін. Серед найбільш відомих

та запроваджених у практику слід відзначити цільовий, ресурсний та функціональний підходи до оцінки ефективності управління. Серед інших, менш поширених, – системна концепція ефективності управління, підхід внутрішніх процесів та композиційний підхід. Кожна з названих концепцій орієнтована, головним чином, на оцінку ефективності управління організацією з погляду самої організації як єдиної зацікавленої у її діяльності сторони. При цьому, найбільш визнаним підходом можна вважати цільову концепцію, згідно з якою діяльність організації спрямована на досягнення певних цілей, а ефективність управління характеризує ступінь їх досягнення. Ускладнення та зростання відповідальності організації, необхідність упровадження у практику господарювання принципів сталого розвитку вимагає розвитку цільового підходу до оцінки ефективності управління організацією шляхом розширення спектру цілей, які б ураховували очікування, сподівання і потреби індивідумів і груп, що взаємодіють в організації та з організацією. Основу для запровадження такого підходу формує теорія стейкхолдерів (зацікавлених сторін).

Дослідженню цієї теорії та її практичних застосувань у різних сферах присвячено роботи зарубіжних науковців, зокрема, Е. Фрімена, який, власне, й увів поняття «стейкхолдер» (stakeholder – зацікавлена сторона) [5], а також Т. Доналдсена, К. Гібсона, М.Б.І. Кларксона, Л. Престона, Дж. Поста, С. Сакса, А.С. Уїкса та ін. У числі українських та російських дослідників, які приділили увагу положенням теорії стейкхолдерів – Н. Аванесова, А. Гросул, Н. Краснокутська, А. Петров, А. Пригожин, І. Репенко та ін.

Стосовно теорії стейкхолдерів існує певна суперечливість думок щодо її місця та можливостей в управлінні: якщо одні дослідники роблять акцент на «практичності» положень концепції та розглядають її як нормативні етичні підстави діяльності менеджерів-практиків, то, на думку інших, ця концепція може вважатися серйозним внеском саме в розроблення теорії організації та стратегічного менеджменту [6].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на те що фахова література містить згадування про так звану концепцію «балансу інтересів» (наприклад, у роботі [7] та низці навчальних посібників із менеджменту), виконані дослідження змісту та положень теорії зацікавлених сторін свідчать про необхідність додаткових обґрунтувань місця та доцільності використання цієї теорії в системі оцінки ефективності управління організацією.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні положень теорії зацікавлених сторін та практичних аспектів її застосування в системі оцінки ефективності управління організацією.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Теорію зацікавлених сторін називають своєрідною альтернативою неокласичній економічній теорії управління, у центрі уваги якої знаходяться окрема фірма, окремий споживач, проблеми максимізації прибутку та мінімізації витрат, тобто те, що прийнято називати мікроекономікою. Починаючи із середини 1980-х років ця теорія помітно впливає на стиль і методи управління, корпоративну культуру і стратегії більшості компаній світу [8]. Вона покладена в основу переважної більшості популярних концепцій, які значно розширюють сферу традиційного управління за рахунок введення в інформаційний фонд підтримки прийняття управлінських рішень нефінансових показників і створюють нові можливості для реалізації інструментів стратегічного контролю, в числі яких Balanced Score Card, Performance Pyramid, EP2M та ін., проте вона не реалізована у цих системах повною мірою, що також пояснює зростання уваги до теорії.

Про значення та визнання теорії стейкхолдерів, розширення її практичної реалізації свідчать розроблення та впровадження Стандарту взаємодії із зацікавленими сторонами AA1000SES (2015), який надає загальноприйнятну схему для оцінки впровадження та передачі інформації про очікування зацікавлених сторін [9].

Концепція стейкхолдерів передбачає, що в організації наявні певні групи зацікавлених осіб, які впливають на організацію або на яких впливає сама організація й яких можна розглядати як таких, що покладають на організацію певну відповідальність. Відповідно до стандарту AA1000SES (2015), стейкхолдер – це група,

яка може впливати на діяльність організації або, навпаки, здатна відчувати на собі вплив від діяльності організації, виробленої нею продукції або надаваних нею послуг і пов'язаних із цим дій [9, с. 5]. Стейкхолдери забезпечують організацію необхідними ресурсами та в обмін чекають на задоволення своїх інтересів. Тому прийняття рішень, виходячи з необхідності задоволення численних вимог зацікавлених осіб, які часто вступають у конфлікт між собою, є запорукою якісного забезпечення організації необхідними ресурсами та вигодами від лояльного відношення стейкхолдерів. Концепція вважається теоретичним підґрунтям теорії партнерських відносин, яка теж набуває сьогодні поширення. Відповідно, ефективне управління має бути спрямоване на цілеспрямоване формування мережі відносин організації зі своїми партнерами шляхом урахування їх очікувань і цілей, адже практичні можливості реалізації інтересів окремих груп забезпечує саме топ-менеджмент, який трансформує теоретичний зв'язок між інтересами стейкхолдерів і ступенем їх задоволення у сферу реалізації дій і заходів [6, с. 99]. Розвиток відносин зі стейкхолдерами Дж. Пост, Л. Престон, С. Сакс називають найважливішим активом, яким повинні управляти менеджери, адже ефективне управління ними забезпечує зростання організаційного багатства [10, с. 53].

Використовуючи термінологію дослідників партнерських відносин, йдеться про формування «реляційного простору підприємства», тобто простору, який утворюється мережею двосторонніх відносин між організацією та її партнерами (суб'єктами господарювання, владними суб'єктами тощо), так звана «зона безпеки», зона комфортної діяльності організацій, включених у партнерську взаємодію, що виникає завдяки відсутності в діях прямого зіткнення інтересів між її суб'єктами. Причому в рамках свого реляційного простору підприємство переслідує дві основні цілі: забезпечення розвитку та зниження конкурентного напруження шляхом дотримання принципів партнерської взаємодії [11].

Залежність успіху організації у сучасному світі від успішності взаємодії зі стейкхолдерами, вміння побудувати конструктивний діалог, знайти взаємовигідні рішення відзначається й у Стандарті взаємодії із зацікавленими сторонами AA1000 SES (2015). Стандарт наголошує на необхідності визначення мети взаємодії із зацікавленими сторонами та її зв'язок із загальною стратегією та операціями організації, залучення зацікавлених сторін до визначення цілі їх участі у взаємодії з організацією. Мають бути встановлені показники якості взаємодії із зацікавленими сторонами на основі вимог AA1000 SES 2015, а також показники, які вимірюють вплив участі. Внесок у показники можуть зробити й зацікавлені сторони. Показники дають змогу організації вимірювати та оцінювати прогрес у досягненні якісної участі стейкхолдерів, виявляти сфери

поліпшення та додану вартість, яка створюється за рахунок взаємодії із зацікавленими сторонами. Показники можуть бути кількісними або якісними, обраними із системи показників, які вже є в системі управлінського обліку організації або нові [9, с. 15].

При цьому складно не погодитися з думкою, що практична цінність теорії зацікавлених сторін може бути відчутною лише тоді, коли правильно визначено склад зацікавлених сторін, співвідношення інтересів, розроблено систему вимірювання та оцінки взаємного впливу різних сторін [8, с. 235].

Стосовно кількості та значущості груп, то засновник концепції Е. Фрімен акцентував увагу на необхідності виокремлення таких груп: власники та акціонери; покупці продукції або споживачі послуг; постачальники різного роду ресурсів; працівники підприємства, місцеве співтовариство; різні широкі суспільні групи; держава [5]. Втім, можна погодитися і з думкою Дж. Поста, Л. Престона та С. Сакса, які наголошують та справедливо відзначають, що всі ресурси фірми так або інакше представлені різними зацікавленими сторонами, а відносини фірми зі своїми зацікавленими сторонами роблять ресурси доступними для організації [10, с. 53].

Існує класифікація стейкхолдерів за функціональною ознакою, яка передбачає їх розподіл на чотири групи: суб'єкти, які фінансують організацію, керують нею, працюють у ній та економічні партнери [12]. Інша класифікація дає змогу виділити значну кількість стейкхолдерів залежно від варіантів поєднання влади (можливостей впливати на організацію) та інтересів (бажання впливати на організацію) [13].

Стандартом AA1000SES (2015) у розділі «Ідентифікація сторін» відзначається, що визначення зацікавлених сторін є ключовим завданням під час розроблення планів та стратегій розвитку організації для їх залучення до процесів цілеутворення, визначення сфери та можливостей участі у співпраці. І виконати це можливо виключно на основі розроблення методології для ідентифікації зацікавлених сторін, систематичної роботи з ними, та оцінки впливу груп на результат взаємодії [9]. Метод систематичного виявлення груп зацікавлених сторін, принципова сутність якого розкрита в AA1000SES (2015), а практична наповненість має конкретизуватися у стандарті організації, передбачає розгляд сфери зацікавленості кожного зі стейкхолдерів та необхідність керуватися такими атрибутами зацікавлених сторін: залежність (стейкхолдери, які безпосередньо або опосередковано залежать від діяльності організації), відповідальність (стейкхолдери, відносно яких організація має або може мати в майбутньому юридичні, комерційні, оперативні або етичні/моральні обов'язки), напруженість (стейкхолдери, інтереси яких потребують термінової уваги у зв'язку з фінансовими, більш

широкими економічними, соціальними чи екологічними проблемами), вплив (стейкхолдери, які можуть вплинути на стратегічні або оперативні рішення, що приймаються організацією або іншими стейкхолдерами), а також перспективи (стейкхолдери, цілі яких можуть змінити розуміння ситуацій та розвиток подій).

У перелік зацікавлених сторін можна також включати тих, хто через регулювання, звичаї, культуру або репутацію може легітимно претендувати на представництво будь-якого із цих інтересів, а також інтересів так званих «безголових» (майбутні покоління та навколишнє середовище) [9, с. 17].

Початкова ідентифікація зацікавлених сторін може спиратися на зовнішні джерела, такі як дослідження та загальнодоступна аналітика, внутрішні джерела, включаючи людей, які знають організацію, та питання, пов'язані з метою та масштабом взаємодії із зацікавленими сторонами.

Таким чином, основою для розроблення системи вимірювання ступеня досягнення реалізації інтересів та оцінки взаємного впливу різних сторін для подальшого розвитку відносин зі стейкхолдерами, якісної практичної реалізації концепції стейкхолдерів у системі оцінки ефективності управління організацією є правильно визначений склад зацікавлених у діяльності організації осіб з їх широкого кола, які дійсно важливі та чиї інтереси дійсно варто враховувати.

Дослідження, виконані щодо змісту та ступеня впливу на діяльність організацій партнерських відносин зі стейкхолдерами, свідчать, що «практично незалежно від сфери діяльності переважна більшість досліджених підприємств визнає найвпливовішими стейкхолдерами своїх власників і клієнтів (I місце в загальному рейтингу стейкхолдерів), топ-менеджерів (II місце), керівників середньої ланки управління (III місце), працівників підприємства (IV місце) та його постачальників (V місце). Серед зазначених груп зацікавлених сторін клієнти та постачальники належать до «зовнішніх» стейкхолдерів. Отже, можна робити висновок про переважну зорієнтованість вітчизняного бізнесу на задоволення запитів «внутрішніх стейкхолдерів» [14, с. 13].

Уважаємо, що на початковому етапі впровадження в практику діяльності організації взаємодії із зацікавленими сторонами до стейкхолдерів слід включити: власників та інвесторів, клієнтів, постачальників ресурсів, працівників, державу, місцеву владу та громаду. Виділення як окремої групи стейкхолдерів керівників, на нашу думку, є недоцільним: у невеликих організаціях або приватних компаніях власник і головний менеджер – зазвичай одна особа, в іншому разі менеджера слід відносити до групи працівників, оскільки його інтереси схожі з узагальненими очікуваннями працівників організації.

Наступним важливим питанням (після формування переліку стейкхолдерів, чиї інтереси мають бути враховані під час обґрунтування

Таблиця 2

Ключові групи зацікавлених у діяльності організації осіб та їх інтереси

Група	Очікування
власники та інвестори	зростання вартості організації (бізнесу), власником якої вони є, та віддачі на вкладений капітал
клієнти	якісний товар (продукція, робота, послуга) за поміркованою ціною, своєчасно наданий із надійним сервісним обслуговуванням
постачальники ресурсів	висока надійність партнера, стабільність або зростання обсягів постачання, своєчасність розрахунків тощо
працівники підприємства	Гідна оплата та оцінка їх праці, соціальний статус, розвиток кар'єри, можливості забезпечення балансу між роботою та особистим життям
місцева влада та громада	поповнення місцевого бюджету, участь у вирішенні проблем території та місцевих соціальних груп, екологічна безпека

управлінських рішень) є визначення очікувань стейкхолдерів від організації (табл. 2).

Запропонована схема є принциповою, оскільки залежно від сфери діяльності, взятої місії кожна організація може мати певні пріоритети в той або інший період часу (етап функціонування), однак соціальна відповідальність організації вимагає брати до уваги різні аспекти її прояву, особливо якщо зворотне може нанести шкоду інтересам даної групи. А показники, які мають бути використані для оцінки ступеня досягнення цілей кожної групи, можуть бути сформовані, спираючись на її (групи) очікування.

Порівнюючи потенційні інтереси стейкхолдерів із реальними результатами діяльності підприємства, можна визначити слабкі місця в управлінні взаємодією та забезпечити гармонійний розвиток такого виду активу.

Крім того, співставлення вигід (свого роду ресурсів), які отримує організація від лояльного відношення до її діяльності відповідної групи стейкхолдерів, та витрат, із цим пов'язаних, може бути розглянуто як показник оцінки ефективності управління організацією, оскільки відповіді на загрози, які створює сучасне ринкове середовище, можна знайти виключно у злагодженій багатовекторній політиці управління. Що стосується комплексної оцінки ефективності управління в рамках концепції досягнення «балансу інтересів», то потребують розроблення методики зведення різноспрямованих ключових інтересів стейкхолдерів, які відображаються різними за характером, методиками оцінки, одиницями виміру показниками, в єдиний оціночний результат за допомогою спеціальних методів. З іншого боку, отримати зве-

дену оцінку не завжди виявляється можливим і доцільним. Тим більше зважаючи на множинність оптимумів за наявності множини цілей

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Трансформаційні процеси в соціально-економічній системі України зумовлюють необхідність появи та розвитку нових підходів до забезпечення та оцінки ефективності управління організаціями, які б ураховували інтереси значно зростаючої у зв'язку зі зміною форм власності та посиленням процесів децентралізації кількості зацікавлених у результатах діяльності організації сторін. За таких умов найбільш досконалою з погляду охоплення різних аспектів прояву результативності управлінської праці стає концепція ефективності управління на основі досягнення балансу інтересів, яка базується на теорії стейкхолдерів. Концепція балансу інтересів є розвитком цільової концепції оцінки ефективності управління, оскільки спрямована на врахування інтересів та досягнення цілей широкого кола зацікавлених у діяльності організації осіб. Відповідно до концепції, оцінка ефективності управління організацією має здійснюватися на основі визначення ступеня досягнення балансу інтересів усіх зацікавлених у діяльності організації індивідуумів і груп.

Результати виконаного дослідження можуть бути використані для розроблення практичних засобів реалізації концепції оцінки ефективності управління організацією на засадах врахування інтересів стейкхолдерів, формування системи показників для визначення ступеня досягнення їх цілей та забезпечення балансу інтересів на основі управлінських дій та стратегій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток : наукова доповідь / Л.В. Шинкарук, І.А. Бевз, І.В. Барановська [та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2015. – 304 с.
2. Фонд державного майна України : Інформація щодо реформування відносин власності в Україні у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/za-rik-2016_10331.pdf.
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : Частка державного сектору складі економіки за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fe820f29-8fb3-448d-be19-a6d2548d3c9c&title=CHastkaDerzhavnogoSektoruUSkladiEkonomikiZa2016-Rik>.

4. Постон Т. Теория катастроф и ее приложения / Т. Постон, Й. Стюарт ; пер. с англ. – М., 1980. – 519 с.
5. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. – Boston: Pitman, 1984.
6. Краснокутська Н.М. Теорія зацікавлених сторін: основні положення та сфери дослідження / Н.М. Краснокутська, Я.С. Ришкова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Х. : ХДУХТ, 2014. – Ч. 1. – С. 96–104.
7. Деньга С.М. Трансформація ефективності в умовах сучасного суспільно-економічного розвитку / С.М. Деньга // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2(23). – С. 461–469.
8. Гросул В.А. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства / В.А. Гросул, Н.Е. Аванесова // Вісник ЖДТУ. – 2010. – Вип. 2(52). – С. 233–236.
9. AA 1000 Stakeholder Engagement Standard (SES) 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.accountability.org/standards/>.
10. Post J.E. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organization Wealth / J.E. Post, L.E. Preston, S. Sachs. – Stanford : Stanford University Press, 2002.
11. Гребешкова О.М. Базові положення стратегічного управління підприємством в його реляційному просторі / О.М. Гребешкова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. – Т. 2(122). – С. 132–135.
12. Newbould G. Successful business politics / G. Newbould, G. L. Luffman. – L., 1989. – P. 78.
13. Mendelow A.L. Information systems planning: incentives for effective action / A.L. Mendelow, A.L. Lederer // Newsletter ACM SIGMIS Database. – 1989. – Vol. 20. – № 3. – P. 34–39.
14. Гребешкова О.М. Практика партнерських відносин українських підприємств: оцінка стану та характеристика тенденцій / О.М. Гребешкова // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 35. – С. 11–17.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА INVENTORY STRATEGIC MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

Турчак В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Вінницький кооперативний інститут

Кульганік О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто проблеми управління запасами в сучасних умовах. Виявлено суперечливу роль запасів в економіці підприємства, яка пов'язана з їх різноспрямованим впливом на економічні показники. Запропоновано стратегічні напрями управління запасами на підприємстві. Модель оптимізації стратегії управління запасами передбачає прогнозування попиту на продукцію, використання диференційованого підходу до групування реалізованої на ринку продукції на основі ABC- і XYZ-аналізу, вибір системи регулювання (контролю) рівня запасів на підприємстві та розрахунок її параметрів з урахуванням непередбачених змін.

Ключові слова: запаси, управління запасами, стратегія управління запасами.

В статье рассмотрены проблемы управления запасами в современных условиях. Выделена противоречивая роль запасов в экономике предприятия, которая связана с их разнонаправленным влиянием на экономические показатели. Предложены стратегические направления управления запасами на предприятии. Модель оптимизации стратегии управления запасами предполагает прогнозирование спроса на продукцию, использование дифференцированного подхода к группировке реализованной на рынке продукции на основе ABC- и XYZ-анализа, выбор системы регулирования (контроля) уровня запасов на предприятии, расчет ее параметров с учетом непредвиденных изменений.

Ключевые слова: запасы, управление запасами, стратегия управления запасами.

The problems of inventory management in modern conditions are considered in the article. The controversial role of inventory in the economy of the enterprise is revealed, which is related to their diverse influence on economic indicators. Strategic directions of inventory management at the enterprise are proposed. The model of optimization of the inventory management strategy involves forecasting demand for products, using a differentiated approach to grouping the products based on ABC and XYZ analysis, choosing the system of regulation (control) of inventory levels at the enterprise and calculating its parameters taking into account unanticipated changes.

Keywords: inventory, inventory management, inventory management strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови господарювання вимагають зміни форм взаємовідносин між учасниками ринкової економіки в процесі забезпечення споживачів матеріально-технічними ресурсами, готовою продукцією. Ефективність діяльності будь-якого підприємства багато в чому визначається якістю управління матеріальними потоками і запасами, оскільки від цього залежать витрати на їх утримання та поповнення, а також величина втрат у зв'язку з надлишком або нестачею запасів. Оптимізація запасів, розроблення теорії і практичних методів управління ними, їх удосконалення є достатньо складними завданнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема управління запасами широко висвітлюється в наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених, серед них: Д. Бауерсокс, Ф.Ф. Бутинець, Д. Клосс, В.П. Кодацький, Д.М. Ламберт, О. Осауленко, В. Пустовойтенко, Дж.Р. Сток та ін. Проте практика управління запасами в межах вітчизняних підприємств найчастіше характеризується відсутністю чітко сформованої стратегії управління.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення системи управління запасами підприємства на основі визначення стратегічних пріоритетів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Запаси – це найбільш великі сукупні інвестиції в активи для більшості виробників, оптових та роздрібних підприємств. У міру того, як підприємств намагаються задовольняти потреби різних сегментів ринку, вони стають більш конкурентними, а продукти – більш доступними. У більшості галузей споживачі вже звикли до високих вимог рівня доступності продукції. Для багатьох компаній це призвело до необхідності мати більш високий рівень запасів. Якщо у виробничих компаній інвестиції в запаси становлять більше 10% усіх активів, то для оптових та роздрібних підприємств інвестиції в запаси як відсоток від загальних активів перевищує 20% і може досягати 80% [1].

Створення запасів вирішує низку важливих завдань, серед яких:

- підвищення ефективності діяльності;
- ефективне обслуговування споживачів;
- страхування збоїв у поставках;
- захист від підвищення закупівельних цін;
- економія на оптових знижках;
- економія на транспортуванні [2, с. 485].

Нині сформувалися три концепції управління запасами, залежно від яких визначають потреби в них:

1. Концепція максимізації запасів.
2. Концепція оптимізації запасів.
3. Концепція мінімізації запасів.

Вибір рівня запасу – максимальний, оптимальний або мінімальний – визначається умовами роботи підприємства, особливостями організаційної культури, готовністю керівництва до змін, які вимагатимуть введення тієї чи іншої концепції управління запасами, відносинами організації з постачальниками і споживачами, станом логістичної інфраструктури фірми, технічним і технологічним оснащенням організації, рівнем комп'ютеризації системи управління, станом інфраструктури регіонів, з якими пов'язано підприємство, тощо.

Впровадження концепцій максимального, оптимального або мінімального запасу може спиратися на фактори підвищення ефективності управління запасами, що діють у даний час. До таких факторів належать:

- 1) широке використання автоматизованих систем управління запасами;
- 2) розвиток економіко-математичного моделювання;
- 3) підвищення надійності та оперативності отримання даних за допомогою сучасних інформаційних систем;
- 4) розвиток методів прогнозування;
- 5) зростання кваліфікації персоналу, що займається управлінням запасами;
- 6) інтеграція та автоматизація багатьох логістичних операцій і функцій;
- 7) розвиток корпоративних інформаційних систем (наприклад, MRP II, ERP);

8) розвиток систем управління якістю, що веде до зниження потреби в запасах;

9) широке використання логістичної технології JIT [2, с. 487–490].

Незважаючи на обраний варіант, метою реалізації бізнес-процесу управління товарними запасами є забезпеченість торговельних підприємств товарами, які користуються попитом у цільовій групі покупців. При цьому на вході даного процесу використовуються ресурси у вигляді товарів, матеріально-технічної бази, включаючи наявність транспортних засобів. Виходом цього процесу є товари, підготовлені до реалізації [3].

З логістичного погляду запаси являють собою частину матеріального потоку. При цьому матеріальний потік має межі виникнення у просторі та часі, пов'язані з межами інформаційного та фінансового потоків.

Аналіз наукової літератури дав змогу визначити, що для ефективного управління товарними запасами сьогодні існує ціла низка методик та методів. Серед них слід виділити такі:

- методи оптимізації запасів (ABC-аналіз, XYZ-аналіз тощо);
- методи визначення оптимального розміру запасів;

- методи розрахунку поставок (з оптимальним розміром замовлення, фіксованим розміром замовлення, з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, з установленням періодичності поповнення запасів до постійного рівня, модель економічного розміру замовлень EOQ, без дефіциту, з дефіцитом, із моментальним постачанням тощо);

- методи нормування запасів (евристичні, техніко-економічні, економіко-математичні).

На рис. 1 схематично зображено впливом управління запасами на торговельне підприємство. Запаси вимагають суттєвих капіталовкладень на рівні підприємства. Вони не тільки визначають політику підприємства, а й впливають на рівень його ліквідності. Рівень запасів здійснює безпосередній вплив на прибуток [4]. Відсутність запасів також має негативний вплив і призводить до втрат. Формами таких утрат є втрата від упущеного прибутку через відсутність товару на складі (в магазині) в момент виникнення підвищеного попиту, втрата потенційних покупців, втрати від закупівлі дрібних партій товарів за більш високими цінами, втрати від простою виробництва тощо.

Суперечлива роль запасів в економіці підприємства пов'язана з їх різноспрямованим впливом на економічні показники. З одного боку, запаси є протипагою, що компенсує негативний вплив у логістичному ланцюзі, і підтримують фінансово-економічну стійкість підприємства в нестабільному ринковому середовищі. З іншого боку, запаси обтяжують витрати підприємства на їх утримання та зберігання, викликають заморожування фінансових ресурсів. Це зумов-

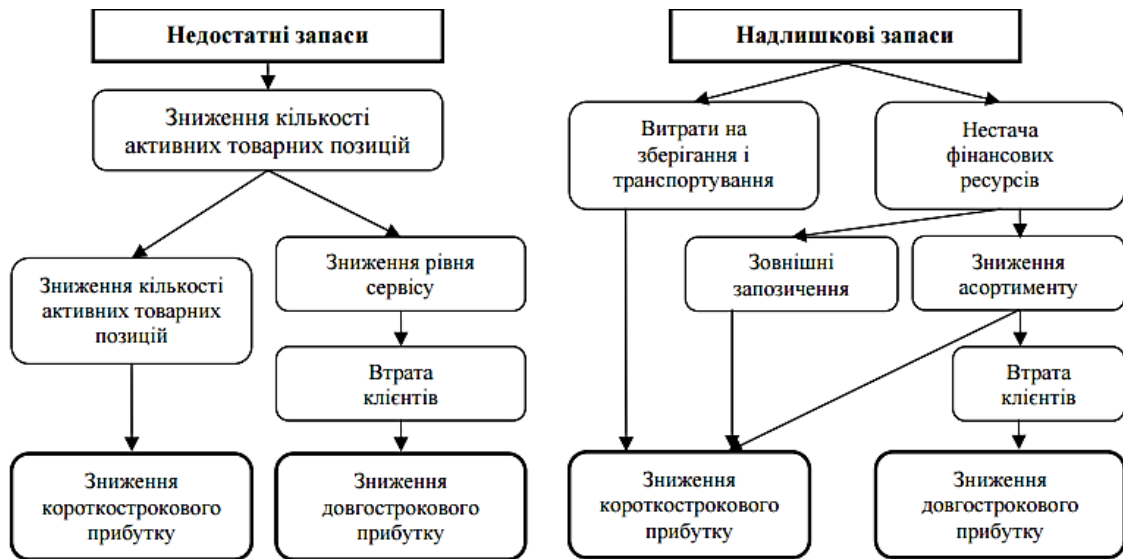


Рис. 1. Вплив помилок управління запасами на торговельне підприємство

лює прагнення підприємств знайти економічно виправданий рівень запасів і по можливості його дотримуватися.

Слід також урахувувати залежність між інвестиціями в запаси та рівнем обслуговування споживачів. Як свідчать дослідження, наближення рівня обслуговування споживачів до 100% спричиняє різке зростання рівня запасів. Це вказує на необхідність застосування альтернативних шляхів підвищення рівня обслуговування [5].

Практичні дослідження [6] базуються на рентабельності запасів як основному показнику ефективності діяльності підприємства. Згідно з даним підходом, рентабельність запасів визначається:

$$P = \frac{ЧП}{ТЗ} = \frac{ЧП}{ТО} \times \frac{ТО}{ТЗ}$$

Із цієї формули можна побачити, що автор визначає два показника, які характеризують рентабельність запасів:

- 1) рентабельність продажів (ЧП/ТО);
- 2) оборотність товарних запасів (ТО/ТЗ).

Під час виконання математичних дій показник, що є у чисельнику та знаменнику, скорочується, що не впливає на раніше розглянуту формулу рентабельності товарних запасів, але вказує на інструменти управління.

Визначена рентабельність запасів повинна знаходитися в певних межах. Якщо її значення менше 50%, це означає, що підприємство має фінансові проблеми. Значення, що перевищує 50%, свідчить про розвиток та «фінансове здоров'я» компанії.

Як було визначено, на рентабельність товарних запасів здійснюють вплив два показники: рентабельність продажів та оборотність товарних запасів. Рівень рентабельності продажів залежить від двох показників – чистого прибутку

та доходу. Швидкість обігу товарних запасів визначається за допомогою чистого доходу та середнього значення товарних запасів. Чистий прибуток формується на основі валового прибутку за мінусом операційних витрат (з урахуванням податку на прибуток). На валовий прибуток, своєю чергою, впливає рівень торговельної націнки (рис. 2).

Підвищення швидкості обігу товарних запасів не змогло знівелювати негативний вплив зниження чистої рентабельності. Крім того, прослідковується більша залежність від рівня валового доходу, собівартості продукції, а також чистого доходу, на що, своєю чергою, здійснює вплив рівень торговельної націнки. Звідси випливають резерви підвищення рентабельності запасів: зростання валового прибутку, що можна досягти шляхом зниження собівартості продукції або підвищення торговельної націнки, стимулювання продажів.

Одним із важливих і водночас складних завдань управління є формування на підприємстві оптимального запасу для підтримки безперервності виробничого процесу і негайного задоволення продукцією споживачів.

Визначення сукупності правил, за якими приймаються рішення щодо обґрунтованого встановлення моментів та обсягів замовлення, поповнення і розподілу нових партій замовленої продукції (сировини, матеріалів тощо), називають стратегією управління запасами. Кожна така стратегія пов'язана з певними витратами на доведення матеріальних засобів до споживачів; пошуком оптимальних стратегій і є предметом теорії оптимального управління запасами.

Стратегічне управління запасами передбачає наявність системоутворюючих елементів, серед яких слід виділити аналіз оточення, роз-

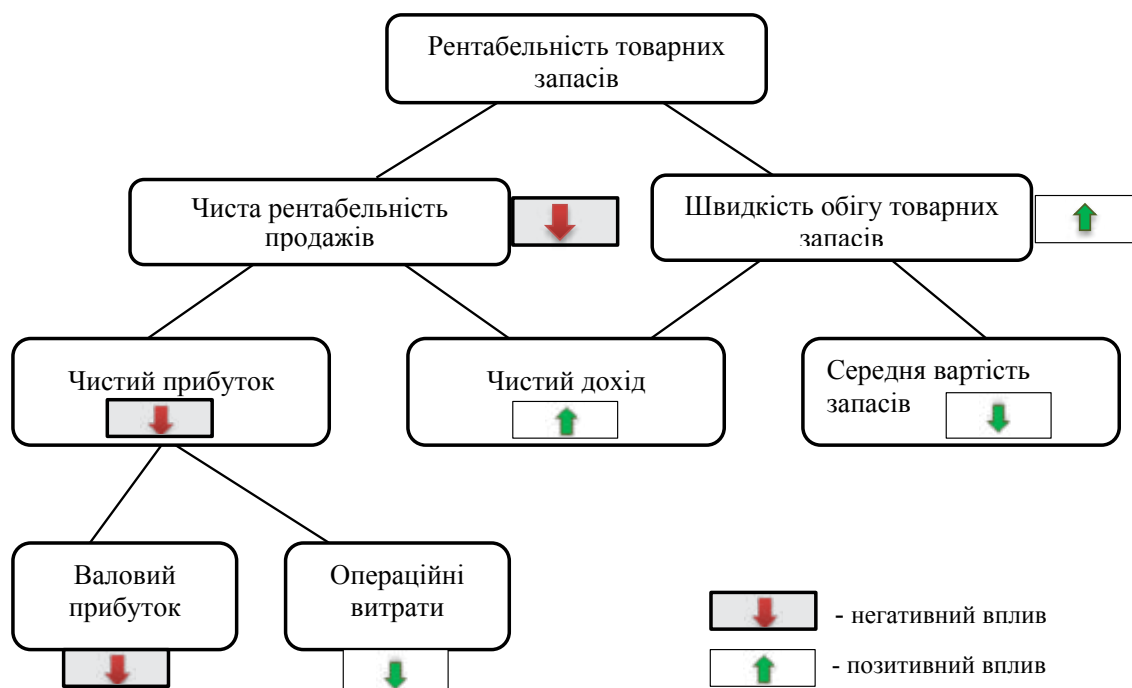


Рис. 2. Модель, що визначає вплив факторів на рентабельність інвестицій у товарні запаси підприємства

роблення стратегії, формування механізмів реалізації стратегії, оцінку та контроль її реалізації. Стратегічне управління запасами підприємства передбачає організацію діяльності щодо встановлення стратегічних цілей і завдань у системі управління запасами, формування стратегічних планів, прийняття відповідних рішень. За допомогою тактичного управління запасами досягаються більш високі цілі, ніж оперативні. Кожній стратегічній цілі буде відповідати конкретна тактика з набором оперативних дій.

Стратегічні цілі управління запасами можуть бути ефективно реалізовані тільки за умови наявності механізмів здійснення тактичного управління запасами. Кожне стратегічне рішення спирається на комплекс рішень тактичного характеру, зміст яких може носити альтернативний характер. Окрім того, тактичне управління припускає ієрархію рішень, що включає в себе кілька комплексів послідовно здійснюваних заходів. Тактичне управління передбачає вибір основної тактики поведінки залежності від стратегії і формування комплексу відповідних заходів, що забезпечують досягнення стратегічних цілей.

Оперативне управління запасами у цьому разі є функціональним набором дій, що забезпечує реалізацію тактичного управління запасами в поточній діяльності. Оперативне управління запасами – це комплекс методів, засобів, технологій, що використовуються окремо або в сукупності безпосередньо в даний час і забезпечують

досягнення поставлених завдань або усунення негативних явищ у діяльності підприємства.

Стратегія управління запасами повинна передбачати періодичне проведення моніторингу їх стану протягом розрахункового періоду і можливість корегування планових параметрів у разі їх суттєвого відхилення від фактичних параметрів.

Різні стратегії управління запасами базуються переважно на реалізації відомих систем управління (контролю) запасами. Дослідження досвіду діяльності вітчизняних і зарубіжних підприємств [7] дає змогу виділити основні моменти оптимізації стратегій управління запасами:

- правильне прогнозування попиту на продукцію в майбутніх періодах;
- коректне використання диференційованого підходу до гуртування виробленої і реалізованої на ринку продукції на основі ABC- і XYZ-аналізу;
- грамотний вибір системи регулювання (контролю) рівня запасів на підприємстві і правильний розрахунок її параметрів з урахуванням непередбачених змін на ринку, що призводять до підвищення попиту на вироблену продукцію.

Розроблення заходів із оптимізації стратегії управління запасами повинне починатися з процедури прогнозування ринкового попиту. На підставі отриманого прогнозного значення попиту з використанням ABC-аналізу та XYZ-аналізу слід здійснити диференціацію асортиментних позицій підприємства. Для управління запасами отриманих груп необхідно вибрати ефективну

систему регулювання (контролю) рівня запасів, розрахувати і виконати аналіз основних її параметрів. Залежно від умов слід сформулювати стратегію управління запасами, кінцевою метою якої є безперервне забезпечення споживача яким-небудь видом матеріального ресурсу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, оптимізація стратегії й тактики управління запасами підприємства передбачає застосування методів асортиментного аналізу, встановлення норм запасів для різних асортиментних груп, побудову асортиментної матриці та надання рекомендацій щодо управління запасами різних товарних груп. Стратегія управління запасами повинна передбачати періодичне проведення моніторингу їх стану

протягом розрахункового періоду і можливість корегування планових параметрів у разі їх суттєвого відхилення від фактичних параметрів. Розроблено модель оптимізації стратегій управління запасами, що починається з правильного прогнозування попиту на продукцію в майбутніх періодах, базується на коректному використанні диференційованого підходу до групування реалізованої на ринку продукції на основі ABC- і XYZ-аналізу, грамотному виборі системи регулювання (контролю) рівня запасів на підприємстві і правильному розрахунку її параметрів з урахуванням непередбачених змін на ринку. Це дає змогу сформулювати стратегію управління запасами, кінцевою метою якої є безперервне забезпечення споживача певним видом матеріального ресурсу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт ; пер. с 4-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
2. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научной ред. В.И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
3. Алябьева М.В. Исследование бизнес-процессов в розничной торговле организаций потребительской кооперации и их совершенствование : [монография] / М.В. Алябьева, И.Н. Доренская. – Белгород : БУПК, 2011. – 186 с.
4. Хаврук В.О. Аналіз систем управління запасами / В.О. Хаврук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/26_2_2013/313-324.pdf.
5. Бауэркс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэркс, Дж. Клосс ; пер. с англ. ; 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
6. Стыгарь А. Разработка и запуск новых направлений и брендов торговых компаний : [практическое пособие] / А. Стыгарь. – К. : Интерсервис, 2014. – 178 с.
7. Оптимизация стратегии управления запасами на промышленном предприятии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://logisticstime.com/upravlenie-zapasami/optimizaciya-strategii-upravleniya-zapasami-na-promyshlennom-predpriyatii/>.

КОМУНКАТИВНІ ТА ОРГАНІЗАТОРСЬКІ ЗДІБНОСТІ ЯК ВАЖЛИВИЙ СКЛАДНИК УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ МЕНЕДЖЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ УКРАЇНИ

COMMUNICATIVE AND ORGANIZATIONAL SKILLS AS THE IMPORTANT COMPONENT OF MANAGEMENT CULTURE OF ECONOMIC PROFILE ENTERPRISES

Хомік О.М.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Академія рекреаційних технологій і права (м. Луцьк, Україна)

Мишко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Академія рекреаційних технологій і права (м. Луцьк, Україна)

У статті розглянуто систему поглядів на сутність поняття «управлінська культура». Визначено роль комунікативних та організаторських здібностей як важливих елементів управлінської культури менеджерів підприємств економічного профілю. Наведено результати дослідження рівня розвитку комунікативних та організаторських здібностей менеджерів підприємств та детально описано їх характеристику.

Ключові слова: менеджер, управлінська культура, підприємство економічного профілю, комунікативні та організаторські здібності.

В статье рассмотрена система взглядов на сущность понятия «управленческая культура». Определена роль коммуникативных и организаторских способностей как важных элементов управленческой культуры менеджеров предприятий экономического профиля Украины. Приведены результаты исследования уровня развития коммуникативных и организаторских способностей менеджеров предприятий и подробно описана их характеристика.

Ключевые слова: менеджер, управленческая культура, предприятие экономического профиля, коммуникативные и организаторские способности.

In the article the system of views on the essence of the concept of «management culture» was examined. The role of communicative and organizing abilities as important elements of managerial culture of managers of enterprises of economic profile is determined. Results of the researching of level of development of communicative and organizational skills of managers of enterprises of economics and a detailed description of their characteristics.

Keywords: manager, management culture, enterprise of economic profile, communication and organizational skills.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасне українське суспільство характеризується зростанням соціального напруження, конфліктів, нестабільності, а також загостренням проблеми управлінської некомпетентності кадрів. У цих умовах стає очевидним, що роль управління як соціального інституту та особливою роду діяльності є першочерговою для життя нашого суспільства. Особливо гостро постає питання про рівень професіоналізму менеджерів на підприємствах економічного спрямування, їхніх ділових та професійних якос-

тей, культури мислення, моральних цінностей та вміння вести за собою людей. Посада менеджера тільки формально дає людині необхідні передумови бути лідером колективу, але автоматично таким його не робить. Для реалізації ефективної управлінської діяльності менеджеру потрібно володіти особистісно-діловими та професійними якостями. Саме керівник із високою управлінською культурою зможе вміло спрямовувати свою діяльність на розвиток підприємства.

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

управлінської культури майбутніх фахівців присвячено багато праць видатних науковців. Багатогранністю й об'єктивністю дослідження різних аспектів формування управлінської культури фахівців характеризуються роботи вчених Л.В. Васильченко, А.Н. Веденєвої, Н.М. Горяйнової, А.В. Губи, О.П. Позднякова, М.І. Якібчука та ін.

Значення комунікативних та організаторських здібностей підкреслюється в роботах таких дослідників, як: М.Й. Боришевський, Л.А. Гарнага, Н.Б. Завіниченко, Н.Л. Клясен, О.Г. Ковальов, В.О. Моляко, О.Л. Музика, В.М. Мясичев, І.Л. Рижикова, Т.М. Сукаленко, А.В. Яцинік та ін. Зокрема, Л.Е. Орбан-Лембрик та Л.М. Карамушка досліджували вплив організаторських здібностей керівника на якість міжособистісної ділової взаємодії, Л.І. Уманський започаткував суб'єктивно-психологічний напрям дослідження проблем комунікативних та організаторських здібностей особистості.

Враховуючи позитивні зміни у досліджуваному напрямі, варто наголосити на відсутності досліджень щодо ролі комунікативних та організаторських здібностей в управлінській культурі менеджерів підприємств економічного спрямування.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є визначення ролі та рівня прояву комунікативних та організаторських здібностей менеджерів підприємств економічного спрямування як важливого складника їх управлінської культури.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз ситуації суспільного розвитку, що характеризується зростаючим прискоренням еволюційних процесів у економічній сфері людської діяльності, свідчить про потребу суспільства в особистості керівника, здатного ефективно управляти цими процесами з орієнтацією на суспільне благо. Зростання рівня й якісних показників виробництва підприємств економічного профілю, їх конкурентоспроможність у сучасних умовах залежать не тільки від технічних і технологічних процесів виробничої діяльності. Важливим фактором оптимізації та подальшого розвитку підприємств є управлінська культура менеджерів цих підприємств.

Недостатній рівень професіоналізму та управлінської культури менеджерів не лише гальмує поширення організаційної культури, а й стримує організаційний розвиток підприємств економічного спрямування, тому недостатньо підготовленому, неерудованому керівникові, який не володіє достатньою мірою елементами загальної та управлінської культури, важко, а то й неможливо засвоїти елементи культури організації, не кажучи вже про те, щоб бути її активним носієм та пропагандистом у середовищі підлеглих.

Під терміном «управлінська культура» Л.В. Васильченко розуміє «цілісну властивість особистості, яка має прояв у процесі професійної управлінської діяльності; характеризує особливості свідомості, поведінки, спілкування та управлінської діяльності керівника; забезпечує усвідомлення та культуродоцільність професійної діяльності; стимулює творчий розвиток керівника» [1, с. 16].

Поняття «управлінська культура» С.В. Корольок трактує як «різновид професійної культури, який складається з політичної, правової, адміністративної, менеджерської, організаційної, соціально-психологічної, інформаційної, комунікативної та економічної культури й є інтегральним утворенням щодо системи знань і умінь, особистісних якостей, мотивів і цінностей, які реалізуються під час управління» [2, с. 88].

Термін «управлінська культура» О.П. Поздняков розуміє як наявність глибоких знань, методичного досвіду і майстерності; високу організованість і гнучке мислення; широке використання в роботі сучасних наукових методів управління; вміння прогнозувати хід подій і швидко орієнтуватися в обстановці; об'єктивність доповідей; сучасність у доведенні до виконавців усіх документів і розпоряджень; систематичний контроль виконання; ініціативу і самостійність, спокій, витримку; вміння чітко розробляти і акуратно оформляти службові документи. До культури управління, на думку автора, належить і вміння поєднувати ініціативу, самостійність, новаторство з наступністю і консерватизмом в управлінні [3, с. 19].

Під управлінською культурою менеджера підприємств економічного профілю ми розуміємо динамічне системне утворення, що охоплює сукупність знань, умінь і навичок, а також особистісних якостей керівника, які забезпечують ефективність здійснення різноманітних видів управлінської діяльності.

Через поєднання в собі двох мистецтв (мистецтва управління та мистецтва виконання) управлінська культура має надзвичайне значення в професійній діяльності менеджерів підприємств економічного профілю. Вона постає не лише як сукупний показник управлінського досвіду, рівня управлінських знань, почуттів, зразків поведінки та функціонування суб'єктів управління, а й як певна характеристика стану управління в нашій державі у цілому.

Для підвищення своєї управлінської культури менеджери повинні постійно вдосконалювати свої вміння і навички. Серед управлінських компетенцій, якими повинен володіти менеджер, вершину списку займають комунікативні та організаторські здібності. Саме від них залежить якість виконання управлінської діяльності менеджерів, її успішність і рівень досягнень. Розвиток комунікативних та організаторських здібностей особистостей нині є важливою проблемою, оскільки сучасне суспільство перена-

сичене різноманітними технологіями і велика частина людей мало спілкується наживо, а переважно через засоби електронних мереж, як наслідок, людині не вистачає навичок і вмінь спілкування.

Комунікативні та організаторські здібності є значним компонентом та передумовою розвитку здібностей в управлінській діяльності. Бажання займатися управлінською діяльністю та спілкуватися з людьми залежить і від змісту відповідних форм активності, і від типологічних особливостей самої особистості. Переважно вони визначаються цінністю та значущістю для людини майбутніх результатів її активності та ставлення до осіб, з якими вона взаємодіє. Досить часто здібності з'являються в ході тих видів діяльності та спілкування, які спочатку людині байдужі, але в міру включення в них стають значущими. Тут важливі власні зусилля та подолання комунікативних бар'єрів, які можливі, якщо людина ставить перед собою свідому мету саморозвитку.

Н.Б. Завіниченко вважає, що комунікативні здібності сприяють активному й ефективному спілкуванню, передачі інформації та встановленню контактів, розумінню комунікативної ситуації, сформованості комунікативних умінь та забезпечують взаємодію з іншими людьми [4].

На думку Г.С. Васильєва, особливо важливими елементами комунікативних здібностей є: вміння слухати партнерів під час спілкування; культура мови; правдивість та ввічливість; вимогливість до членів колективу; уміння переконувати; психологічний такт; дисциплінованість, рішучість тощо [5].

У структурі комунікативних здібностей на особистісному рівні Н.В. Волошина виділяє чотири аспекти:

1) базу комунікативного потенціалу людини, яка охоплює соціальні та соціально-психологічні передумови для спілкування (комунікативні засоби, схеми орієнтації, взаємодії, зовнішність, темперамент та ін.);

2) нижчий рівень виявлення комунікативних здібностей (навички спілкування);

3) середній рівень комунікативних здібностей (уміння спілкуватися);

4) вищий рівень комунікативних здібностей (форму інтеракційного пристосування і функціональної спрямованості поведінки) [6].

В інформаційному суспільстві менеджер повинен працювати як своєрідний процесор: отримувати інформацію про підприємство, її зовнішнє і внутрішнє середовище, аналізувати її, повідомляти оброблену інформацію підлеглим та забезпечувати зворотній зв'язок. При цьому важливо, щоб комунікація була якісною. Для цього в сучасному світі на передових підприємствах та організаціях упроваджують різні інноваційні форми комунікацій, які забезпечують можливість швидкого реагування, прийняття своєчасного рішення,

оперативного впровадження необхідних змін у роботі співробітників, відділів або підприємства у цілому.

Для організації ефективної взаємодії співробітників дуже важливо, щоб менеджер, окрім достатнього розвитку комунікативних здібностей, володів також і вираженими організаторськими здібностями, які знаходять свій прояв у розсудливості, підприємлихості, твердості характеру, вимогливості, сміливості та схильності до обґрунтованого ризику, стриманості, вмінні безпомилково оцінювати людей, вибирати стратегію і тактику діяльності, схильності до високої працездатності і звичці до вольового напруження.

Організаційні здібності Л.І. Уманський відносить до важливих управлінських якостей. У структурі професійно важливих управлінських якостей він виділяє: 1) психологічну вибірковість – швидке розуміння психологічних особливостей і стану інших людей, схильність до психологічного аналізу поведінки і вчинків інших людей у своїх власних; 2) практичний психологічний розум – здатність мотивувати, зацікавлювати людей, уміння врахувати особливості міжособистісних взаємовідносин для підвищення колективної діяльності; 3) громадську енергійність – здатність лідера заряджати енергією оточуючих, логічно-речовий і практичний вплив через особистий приклад, здатність ризикувати; 4) вимогливість, критичність; 5) схильність до організаторської діяльності як здатності активно включатися в організаторську діяльність, готовність приймати на себе відповідальність за роботу інших людей, потребу в здійсненні організаторської діяльності. Перераховані організаторські здібності доповнюються і конкретизуються локальними, більш специфічними здібностями, які зумовлюють ефективність виконання управлінських функцій [7].

Важливою якістю хорошого організатора має бути вміння створювати ділову обстановку в колективі, завжди бачити головне у роботі, що виявляється в організованості та зібраності, конкретності й оперативності керівництва, у продуманих указівках і розпорядженнях, певній гнучкості та маневреності, вмінні швидко реагувати на зміни у виробничих ситуаціях тощо.

Як організатор менеджер підприємства, на думку Н.В. Уйсімбаєвої, повинен мати певні такі організаторські риси, як визначення особистих пріоритетів та цілей, що відповідають завданням підприємства; розумний розподіл власного робочого часу; продуктивна робота з документами; вміння ефективно вирішувати адміністративні питання; вміння опрацьовувати різнопланову інформацію; виділення важливих для діяльності моментів без надлишкової деталізації; здатність працювати в умовах значного фізичного та психологічного навантаження [8].

Отже, ефективність виконання безпосередніх завдань і функцій менеджера підприємств економічного профілю вимагає високого рівня управлінської культури, інтелігентності, таких моральних якостей, як самовладання, витримка, врівноваженість і стриманість, почуття відповідальності, обов'язку, піклування про загальні інтереси, скромність у роботі й особистому житті, вміння логічно і коротко виступати і слухати інших, аргументувати свої розпорядження і завоювати довіря підлеглих.

Для визначення комунікативних та організаційних здібностей ми провели дослідження, в якому прийняли участь 35 менеджерів підприємств економічного профілю. Для роботи використали методику В.В. Синявського і Б.А. Федоришина. Працюючи з тестом для визначення комунікативних та організаційних здібностей, менеджери вибирали один із запропонованих варіантів відповідей: «так» – 1 бал і «ні» – 0 балів. Загальна кількість балів, набраних менеджерами, співвідносилася зі шкалою визначення рівнів розвитку: низький рівень розвитку комунікативних та організаційних здібностей визначався наявністю 1–15 балів, середній рівень – 16–29 балів, високий рівень – 30–40 балів (табл. 1).

Таблиця 1
Шкала оцінки визначення рівня комунікативних та організаційних здібностей менеджерів підприємств економічного профілю

		Рівень
Сума балів	1–15	Низький
	16–29	Середній
	30–40	Високий

Джерело: розроблено автором

Менеджери з низьким рівнем прояву комунікативних та організаційних здібностей не прагнуть до спілкування, почувають себе скuto у новій компанії чи колективі, надають перевагу проведенню часу наодинці, обмежують свої знайомства, відчують труднощі в установленні контактів із людьми і у виступах перед аудиторією, погано орієнтуються у незнайомій ситуації, не відстоюють свою думку. У багатьох справах вони намагаються уникати прояву самостійних рішень та ініціативи.

Менеджери із середнім рівнем прояву комунікативних та організаційних здібностей прагнуть до контактів із людьми, не обмежують коло своїх знайомств, відстоюють свою думку, планують свою роботу, однак потенціал їх здібностей не відрізняється високою стійкістю. Ці керівники потребують подальшої виховної роботи щодо формування і розвитку комунікативних та організаційних здібностей.

Менеджери з високим рівнем прояву комунікативних та організаційних здібностей відчують потребу в комунікативній та організа-

торській діяльності й активно прагнуть до неї, швидко орієнтуються у складних ситуаціях, невимушено поводити себе в новому колективі. Це ініціативні люди, які віддають перевагу у важливих справах або у складній ситуації прийняттю самостійних рішень, відстоюють свою думку та досягають, щоб їх сприймали інші.

Динаміку рівнів сформованості комунікативних та організаційних здібностей менеджерів підприємств економічного профілю відображено в табл. 2.

Таблиця 2
Динаміка рівнів сформованості комунікативних та організаційних здібностей менеджерів підприємств економічного профілю

Рівні	Абсолютне значення	%
Високий	13	37,1
Середній	17	48,6
Низький	5	14,3

Джерело: розроблено автором

Із наведених даних видно, що *низький рівень* сформованості комунікативних та організаційних здібностей мають 14,3% менеджерів, *середній рівень* – 48,6% менеджерів і *високий рівень* – 37,1% осіб (рис. 1).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, ефективність функціонування підприємств економічного профілю залежить від нового суспільного прошаку висококваліфікованих менеджерів, які б володіли високою управлінською культурою й яка розглядається нами як цілісна властивість особистості, що охоплює сукупність знань, умінь і навичок, а також особистісних якостей менеджерів, які забезпечують ефективність здійснення різноманітних видів управлінської діяльності.

Ступінь володіння управлінською культурою менеджерами залежить від рівня розвитку їх комунікативних та організаційних здібностей, які проявляються в умінні чітко і швидко встановлювати ділові та товариські стосунки з людьми, намагання розширювати контакти, вмінні впливати на людей, бажання виявляти ініціативу.

За результатами проведеного дослідження було встановлено, що менеджерами підприємств економічного профілю переважно працюють особи із середнім рівнем володіння комунікативними та організаційними здібностями. Тільки незначна частина з них має низький рівень володіння комунікативними та організаційними здібностями.

Напрями подальших досліджень будуть спрямовані на виявлення детермінант і умов розвитку комунікативних та організаційних здібностей менеджерів підприємств економічного профілю.

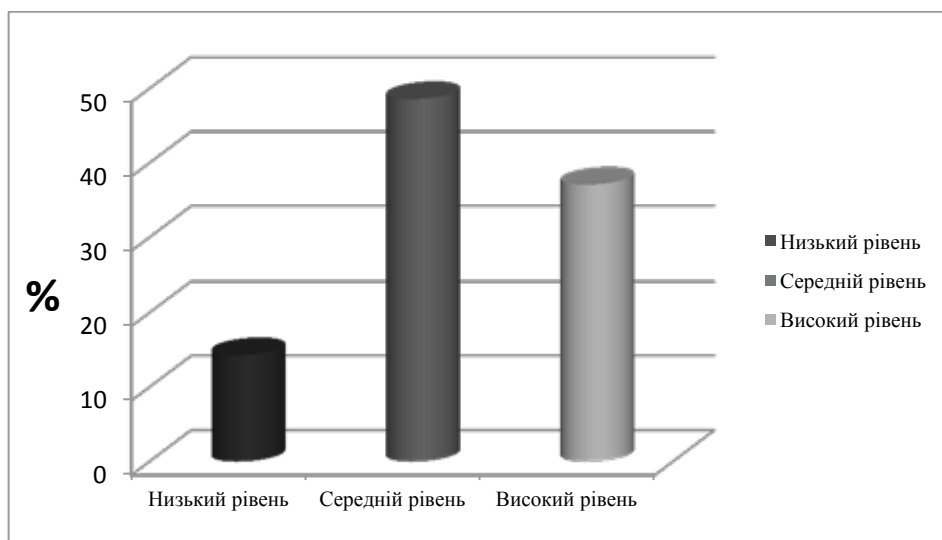


Рис. 1. Розподіл рівнів сформованості комунікативних та організаторських здібностей менеджерів підприємств економічного профілю (%)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильченко Л.В. Формування управлінської культури керівника школи в системі післядипломної педагогічної освіти : автореф. дис. ... канд. пед. наук : спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Л.В. Васильченко ; Терноп. держ. пед. ун-т імені Володимира Гнатюка. – Тернопіль, 2006. – 23 с.
2. Корольок С.В. Управлінська культура керівника школи / С.В. Корольок // Постметодика. – 2003. – № 5/6. – С. 85–88.
3. Поздняков А.П. Формирование управленческой культуры будущего специалиста социальной работы в вузе : автореф. дис. ... д-ра пед. наук : спец. 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» / А.П. Поздняков. – Тамбов, 2007. – 40 с.
4. Завініченко Н.Б. Особливості розвитку комунікативної компетентності майбутнього практичного психолога системи освіти : автореф. дис.... канд. псих. наук : спец. 19.00.07 / Н.Б. Завініченко ; Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України. – К., 2003. – 19 с.
5. Васильев Г.С. Проблема коммуникативных способностей членов первичных учебно-воспитательных коллективов : автореф. дис. ... канд. псих. наук / Г.С. Васильев. – М., 1977. – 21 с.
6. Волошина Н.В. До питання про структуру комунікативних здібностей особистості / Н.В. Волошина // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Соціологія. Психологія. Педагогіка. – 2002. – № 12–13. – С. 114–117.
7. Уманський Л.І. Досвід вивчення організаторських здібностей учнів / Л.І. Уманський // Питання психології. – 1993. – № 1. – С. 17–20.
8. Уйсімбаєва Н.В. Особливості формування організаторських здібностей майбутніх керівників навчальних закладів / Н.В. Уйсімбаєва // Наукові записки. Педагогічні науки. – 2015. – Вип. 112. – С. 341–346.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.341.1:(061.1ЄС+477)

РЕГІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ПІДХОДИ

REGIONAL STRATEGIES FOR INNOVATION DEVELOPMENT: EUROPEAN AND DOMESTIC APPROACHES

Полякова Ю.В.

доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський торговельно-економічний університет

Статтю присвячено дослідженню сучасних підходів до формування регіональних стратегій інноваційного розвитку. Виявлено принципові положення та особливості відповідних стратегій у країнах ЄС. На основі результатів факторного аналізу розроблено пропозиції щодо формування регіональних стратегій інноваційного розвитку в Україні з урахуванням європейських ініціатив.

Ключові слова: інноваційна діяльність, регіональні стратегії, інноваційний розвиток, регіональна політика.

Статья посвящена исследованию современных подходов к формированию региональных стратегий инновационного развития. Выявлены принципиальные положения и особенности соответствующих стратегий в странах ЕС. На основе результатов факторного анализа разработаны предложения по формированию региональных стратегий инновационного развития в Украине с учетом европейских инициатив.

Ключевые слова: инновационная деятельность, региональные стратегии, инновационное развитие, региональная политика.

The article is devoted to the research of modern approaches to the formation of regional strategies for innovation development. The basic principles and features of the relevant strategies in the EU countries are revealed. On the basis of the results of factor analysis, proposals for the formation of regional strategies for innovation development in Ukraine have been elaborated taking into account European initiatives.

Keywords: innovation activity, regional strategies, innovative development, regional policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Втрата науково-технологічного та інноваційного складників потенціалу конкурентоспроможності національної економіки й економіки регіонів актуалізує необхідність розроблення стратегій інноваційного розвитку регіонів. Згідно з основними положеннями Стратегії «Європа-2020», конкурентоспроможність ЄС визначається ступенем реалізації інноваційного потенціалу регіональних економік та їх спроможності реагувати на виклики глобалізованого ринкового простору. Європейська практика формування нової парадигми регіонального розвитку передбачає створення умов для саморозвитку територій, ефективного використання конкурентних переваг з одночасним забезпеченням цілісності національного економічного простору. Інноваційна діяльність залишається

важливим складником сучасної регіональної політики європейських країн. Сучасна інноваційна політика ЄС відповідає системній моделі інновацій із визначеними стратегічними орієнтирами та спрямована на локалізацію інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання, пов'язані з дослідженням концептуальних підходів до формування регіональних стратегій інноваційного розвитку країн та регіонів, вивчають такі вітчизняні вчені, як Г. Андрощук, Л. Антонюк, О. Гончаренко, С. Захарченко, О. Федірко, Л. Федулова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Характерною рисою сучасної вітчизняної економіки залишається непропо-

рційність інноваційного розвитку, водночас інноваційна активність спостерігається переважно у промислово розвинених регіонах, а інноваційна політика не спрямована на вирішення проблем слаборозвинених регіонів. Недоліками більшості програм регіонального розвитку є невизначеність джерел фінансування, за допомогою яких повинна виконуватися програма; занадто широко сформульовані цілі та завдання; недосконалість механізмів оцінювання та моніторингу програм. Інноваційна діяльність передусім не є основним предметом регіональних програм із підтримки підприємництва, у таких програмах не завжди передбачається розроблення інструментів, спрямованих на поліпшення наявних умов для активізації інноваційної активності, тому важливим для України на сучасному етапі залишається розроблення регіональної інноваційної політики, яка б ураховувала досвід ЄС, оскільки економіка країни не зможе конкурувати в новому для неї середовищі, якщо не стане інноваційною і не зможе ефективно відповідати на нові виклики.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення основних підходів до формування регіональних стратегій інноваційного розвитку країн – членів ЄС для обґрунтування рекомендації для України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У комюніке Європейської Комісії «Взаємодія між політикою науково-технічного та соціально-економічного розвитку» зазначалося, що розрив у рівнях технологічного розвитку між регіонами перевищує розходження економічного характеру між ними, тому досягнення відсталіми регіонами середнього по Європі рівня має бути пов'язане з розвитком виробництва наукомісткого спрямування та інноваційним розширенням сфери послуг.

Окрім підвищення здатності відповідати на глобальні виклики, до стимулів перегляду сучасної концепції інноваційної політики ЄС належать недостатній рівень фінансування європейського бізнесу, що, на думку О. Федірко, оцінюють вдвічі менше порівняно з американським. Автор також зазначає, що до новітніх характеристик інноваційної політики належать локалізація інноваційної діяльності, залежність інноваційної ефективності від інтенсивності взаємозв'язків між суб'єктами інноваційної діяльності та виникнення інновацій на стику різних секторів економіки [1].

У результаті оцінювання ефективності інноваційної діяльності з позицій досягнення попередніх пріоритетів та перегляду стратегічних і тактичних принципів її реалізації була сформована новітня рамкова програма ЄС «Горизонт-2020», яка визначає такі пріоритети [2, с. 120]: передова наука, індустріальне лідерство та вирішення соціальних проблем. Програма пропонує низку ініціатив, спрямованих на

розвиток співробітництва та усунення бар'єрів у налагодженні коопераційних зв'язків між країнами за допомогою створення консорціумів, різних типів організацій, фінансових фондів тощо. Враховуючи, що Україна є асоційованим учасником Програми, для її регіонів є реальні можливості інтеррегіонального залучення до співпраці з європейськими партнерами на інноваційних засадах.

Найбільш поширені стратегічні орієнтири сучасної регіональної політики включають: фокусування на людських ресурсах, їх навичках та інноваційних можливостях; пошук резервів для розвитку, домінування питань сталого розвитку та добробуту над економічним зростанням; залучення фінансових ресурсів на конкурсній основі для реалізації запланованих заходів [3, с. 57].

Країни – члени ЄС розробляють власні стратегічні документи, базуючись на основних положеннях «Зеленої книги інновацій», інших документах ЄС та національних або регіональних особливостях країни. Так, «Стратегія високих технологій» до 2020 р. діє у Німеччині, «Національна політика досліджень, розробок та інновацій» – у Чеській Республіці. Прикладами регіональних стратегій слугують Регіональна інноваційна стратегія Південної Моравії (Чехія), Інноваційна стратегія Стокгольмського регіону (Швеція), Інноваційна стратегія Тамперського району (Фінляндія), свої регіональні стратегії мають регіони Великої Британії [4].

Інноваційна політика ЄС спрямована на створення Інноваційного союзу, що має на меті забезпечити досягнення таких цілей [5]: створення Європейського наукового простору, розроблення програм стратегічних досліджень; поліпшення рамкових умов для інноваційного бізнесу; запровадження партнерства в інноваційній сфері між ЄС та національними рівнями для технологічного розвитку; реформування систем наукових досліджень та інноваційної діяльності на національному рівні; забезпечення достатньої кількості фахівців із певного кола наук (природничих, математичних, технічних); створення стимулів для залучення інвестицій у науково-технологічну сферу.

Пріоритетного значення для розвитку інноваційної сфери ЄС набувають європейські технологічні платформи, під якими розуміють секторальні тематичні форуми, що сприяють поєднанню підприємств з університетами, науково-дослідними організаціями, інвесторами, регулюючими органами, інститутами громадянського суспільства, спрямовані на зміцнення інноваційного потенціалу Європи. Ці платформи вирізняються децентралізованим характером створення, принципами роботи «знизу догори» та взаємовигідного партнерства, підтримкою ініціатив від зацікавлених сторін [1].

На європейському рівні формування регіональних інноваційних систем спрямоване на усунення недоліків централізації управління.

Досвід ЄС підтверджує тенденцію формування інноваційної системи ЄС як сукупності регіональних інноваційних систем, координація роботи над якими здійснюється наднаціональною та національною владою.

Регіональний характер відрізняє національну інноваційну систему Франції, на місцевому рівні автономно визначають пріоритети розвитку, напрями залучення інвесторів і кваліфікованих кадрів, ця автономність забезпечується завдяки діяльності місцевих позичкових фондів та різноманітності учасників, заснуванню у кожному регіоні консультативного органу «Регіональний комітет із питань досліджень і розвитку технологій». У Латвії запроваджуються курси електронного навчання з менеджменту інновацій для підприємств малого та середнього бізнесу з акцентом на оволодінні методами творчого мислення, фінансування інновацій та захисту прав інтелектуальної власності. В Естонії діє Програма інноваційної грамотності для підвищення поінформованості про інновації як ключовий фактор економічного зростання [6].

Зазначимо, що наявність стратегії інноваційного розвитку визначена обов'язковою умовою отримання фінансування зі структурних фондів ЄС для регіонів на реалізацію інноваційних проектів.

Формування нових економічних регіонів пов'язують з активізацією глобалізаційних процесів, виділяючи такі типи регіонів: транснаціональні; регіони типу «індустріас макіладорас», сформовані на основі гнучких виробничих мереж; вільні спеціальні економічні зони; регіони, що навчаються, або С-регіони; глобалізовані регіони [7, с. 47]. С. Захарченко також вважає, що саме останні дві групи регіонів виявляються спроможними підтримувати та підвищувати конкурентоспроможність країни. В Україні роль глобалізованих регіонів можуть відігравати прикордонні, особливо ті, що межують із країнами – членами ЄС. Внутрішні регіони, такі як Дніпропетровська, Полтавська, Кіровоград-

ська, Черкаська, Тернопільська та Хмельницька області, повною мірою здатні успішно реалізуватися, на нашу думку, як С-регіони (Competence, Culture, Creativity, Communication).

Щодо глобалізованих регіонів, то розвиток на їх території інноваційно-виробничих мереж доводить факт трансформації міжрегіональних конкурентних суперечностей у системну інтеграцію та взаємовигідне співробітництво. Вітчизняні вчені наголошують на реальних можливостях глобалізованих регіонів отримувати додаткові конкурентні переваги, конкуруючи за залучення стратегічних активів, висококваліфікованих працівників, фінансові ресурси, оскільки в умовах глобалізації останні набувають загальнодоступного характеру [8, с. 191]. Саме тому у високорозвинених країнах набуває популярності модель територіального розвитку, що передбачає розроблення стратегії конкурентного лідерства.

Стратегії інноваційного розвитку регіонів мають спрямовуватися на розв'язання основних проблем, пов'язаних із підвищенням конкурентоспроможності та зростанням якості життя населення, формуватися у результаті обговорення з громадськістю, науковою спільнотою, представниками бізнес-структур та місцевих органів влади (рис. 1).

Нині в Україні діє Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р., затверджена в 2014 р., що відповідає новим тенденціям розвитку країни, а саме: поступово зростаючій концентрації економічної активності як на національному, так і на регіональному рівнях; подальшому поглибленню нерівномірностей розвитку територій, зростанню соціально-економічних диспропорцій. Нею визначено важливість досягнення трьох основних пріоритетів: підвищення конкурентоспроможності регіонів; територіальна соціально-економічна інтеграція; ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку [9]. Концептуальні засади документу корелюють із загально визнаними

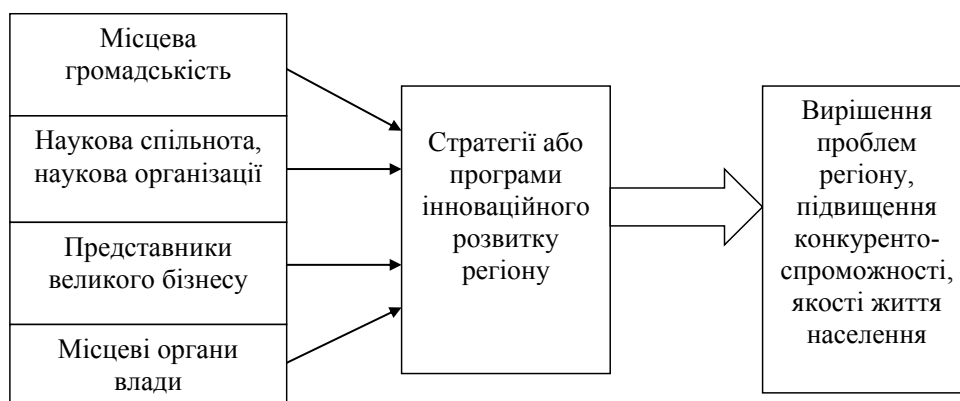


Рис. 1. Процес розроблення стратегій або програм інноваційного розвитку регіону

позиціями ЄС щодо здійснення регіональної політики, останні базуються на синтезі заходів із підвищення конкурентоспроможності територій та політики, спрямованої на запобігання збільшенню регіональних диспропорцій.

Важливим складником Стратегії є розвиток підприємництва та інновацій, актуальність яких підкреслюється наявним гранично низьким рівнем інноваційної культури населення, стійким занепадом інноваційної діяльності в регіонах та поглибленням диспропорцій інноваційного розвитку. Наголошено на високому потенціалі малого підприємництва в Україні та одночасному його невикористанні порівняно з країнами Європи, адже малий бізнес там визнається локомотивом створення середнього класу та двигуном економічного зростання.

Як зауважує Н. Верхоглядова, регіональну інноваційну політику в Україні сьогодні здебільшого представляють у вигляді програм із конкретними розділами, серед яких: аналіз стану науково-інноваційної сфери, що передбачає виявлення її впливу на конкурентоспроможність продукції, використання інноваційного потенціалу, перспективність напрямів інноваційної діяльності та інституційних зрушень, умови підвищення інноваційної активності; цілі та пріоритети інноваційної діяльності, які випливають із загальної концепції розвитку країни і не вступають у протиріччя зі стратегічними завданнями, сформульованими з урахуванням специфіки та потреб регіону [10].

Проведення факторного аналізу за допомогою методу головних компонент для аналізу інноваційної діяльності в Україні було здійснено за допомогою використання модуля Factor Analysis (факторний аналіз) пакету прикладних програм Statistica 5.0 на основі вихідної

матриці, яка формує ознакову множину моделі. Процедура обертання була розрахована шляхом максимізації варіації квадратів факторних навантажень для кожної компоненти за допомогою збільшення великих і зменшення малих значень аїї.

Як видно з рис. 2, візуальна оцінка виокремлення головних компонент (у вигляді графу «кам'янистий обвал») свідчить, що значення властивих чисел стрімко зменшуються і лише три перших є більшими за одиницю.

Проведений аналіз властивих чисел, які є дисперсіями головних компонент, показує, що внесок першої компоненти в сумарну дисперсію ознакової множини становить 72,13% і другої – 9,03%. Разом дві компоненти пояснюють 81,15% сумарної варіації, що свідчить про високий ступінь факторизації (табл. 1).

Аналізуючи матрицю факторних навантажень (табл. 2), можна зробити висновок, що перша головна компонента тісно пов'язана з першою (організація, які виконували науково-технічні роботи), другою (працівники наукових організацій), третьою (кількість дослідників), четвертою (підприємства, які займаються інноваційною діяльністю), шостою (обсяг виконаних НТР, млн. грн), сьомою (кількість виконаних НТР), дев'ятою (підприємства, що впроваджували інновації), 10-ю (впроваджені нові технологічні процеси), 11-ю (підприємства, що реалізують інноваційну продукцію), 13-ю (кількість впроваджених науково-технічних робіт) і 14-ю (кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України) ознаками.

Отже, першу головну компоненту формують ознаки, що характеризують кадровий потенціал інноваційної діяльності України, чисельність суб'єктів, що реалізують і впроваджують НДДКР,

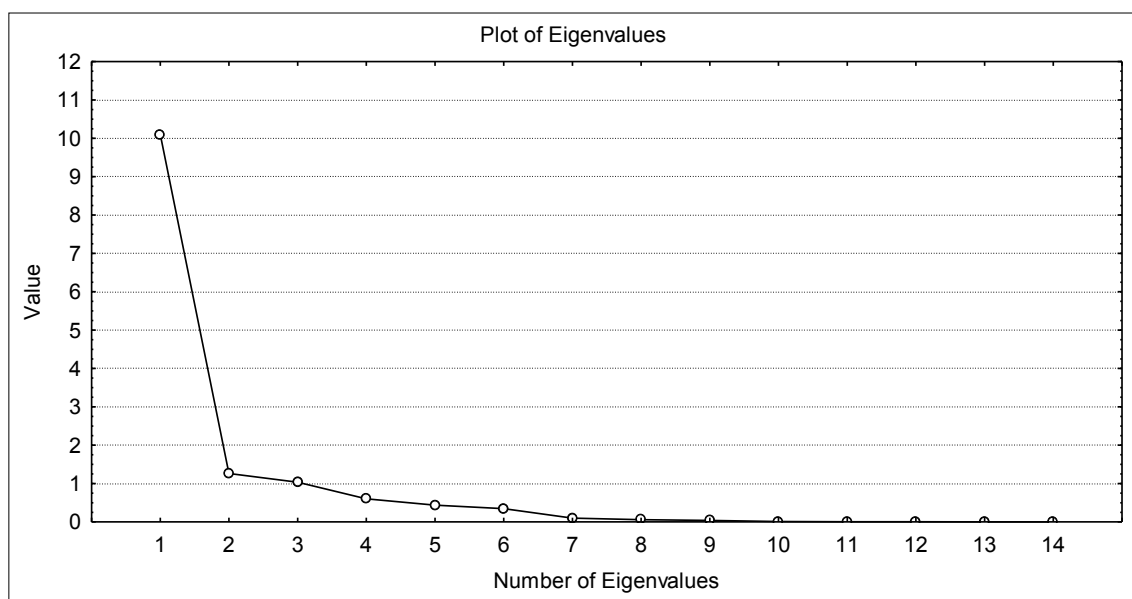


Рис. 2. Властиві числа кореляційної матриці

Таблиця 1

Таблиця значень властивих чисел (дисперсій головних компонент)

Номер головної компоненти	Значення властивих чисел, %	Внесок головних компонент у сумарну варіацію ознакової множини, %	Значення властивих чисел (накопичення), %	Внесок головних компонент у сумарну варіацію ознакової множини (накопичення), %
1	10,09	72,13	10,09	72,13
2	1,26	9,03	11,36	81,15

Таблиця 2

Значення факторних навантажень для ознак, що характеризують інноваційну діяльність в Україні в 2015 р.

Показники інноваційного розвитку	Фактор 1	Фактор 2
Організації, які виконували науково-технічні роботи (X1)	0,94823	1,168999
Працівники наукових організацій (X2)	0,97477	0,147332
Кількість дослідників (X3)	0,96672	0,165487
Підприємства, які займаються інноваційною діяльністю (X4)	0,97628	0,019958
Інноваційні витрати, млн. грн (X5)	0,38050	0,334506
Обсяг виконаних НТР, млн. грн. (X6)	0,93273	0,215206
Кількість виконаних НТР (X7)	0,93501	0,148296
Кількість упроваджених інноваційних видів продукції (X8)	0,36652	0,750290
Підприємства, що впроваджували інновації (X9)	0,94728	0,044792
Впроваджені нові технологічні процеси (X10)	0,79073	0,271289
Підприємства, що реалізують інноваційну продукцію (X11)	0,92866	0,132591
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн (X12)	0,53116	0,534160
Кількість упроваджених науково-технічних робіт (X13)	0,91435	0,172665
Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України (X14)	0,91337	0,185109
Властиві значення	10,09	1,26
Внесок окремих компонент у сумарну дисперсію	0,72	0,09

та результати продажу результатів інноваційної діяльності. Така велика кількість ознак, що формують першу головну компоненту, свідчить про те, що для розвитку інноваційної діяльності в Україні необхідно звертати увагу на значну кількість параметрів інноваційного розвитку, при цьому реалізація інноваційної політики має носити комплексний і системний характер.

Звернемо увагу, що у факторній структурі найбільш тісний зв'язок із першою компонентою мають три показники інноваційного розвитку: підприємства, які займаються інноваційною діяльністю (X4), кількість працівників наукових організацій (X2) та кількість дослідників (X3). Саме на ці чинники інноваційного розвитку необхідно передусім звертати увагу під час розроблення заходів інноваційної політики.

Найтісніший зв'язок із другою головною компонентою має лише восьма ознака (кількість упроваджених інноваційних видів продукції). Тобто другою головною компонентою формування інноваційної діяльності в Україні є показник ефективності інноваційної діяльності, який показує практичну доцільність НДДКР, а також фінансові можливості їх прикладної реалізації.

Отримана в результаті групування узагальнена інформація дає змогу визначити найбільш

пріоритетні вектори політики інноваційного розвитку регіонів та обґрунтовувати першочергові заходи інноваційної політики. Структура головних компонент свідчить, що формування збалансованої та ефективної інноваційної політики України визначається, по-перше, необхідністю підтримки та розвитку людського капіталу, що займається НДДКР, по-друге, підтримкою і недопущенням скорочення чисельності підприємств та організацій, що займаються інноваційною діяльністю, і, по-третє, підтримкою і стимулюванням практичного впровадження результатів НДДКР та їх продажів на зовнішньому ринку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Розроблення регіональної стратегії інноваційного розвитку передбачає наявність консенсусу між локальними учасниками інноваційної діяльності, реального усвідомлення проблем розвитку регіону, чіткого та однозначного визначення пріоритетів, мобілізації ресурсів та їх цільового використання. Регіональні стратегії інноваційного розвитку в Україні повинні спрямовуватися на розкриття людського потенціалу та підвищення ефективності результатів інноваційної активності. Такий підхід у цілому корелюватиме із загальноєвропейськими принципами функ-

ціонування інноваційної економіки, які розкриваються у мобільності висококваліфікованих спеціалістів, державному фінансуванні іннова-

ційних проектів, пільговому оподаткуванні інноваційної діяльності, співробітництві між академічним середовищем та бізнесом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федірко О.А. Європейські технологічні платформи як механізм секторального інноваційного розвитку ЄС / О.А. Федірко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/14-2015/10.pdf>.
2. Гончаренко О.А. Програмні засади реалізації правової політики ЄС у науково-технічній та інноваційній сферах / О.А. Гончаренко // Право та інновації. – 2014. – № 4. – С. 115–124.
3. Ліба Н.С. Закордонний досвід реалізації регіональної політики / Н.С. Ліба // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 6. – Ч. 2. – С. 56–59.
4. Єрмакова О.А. Інструменти державної інноваційної політики України в контексті впровадження європейського досвіду / О.А. Єрмакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/48128>.
5. Рилач Н. Європейський інноваційний союз в глобальних інноваційних процесах / Н. Рилач // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2015. – № 1(43). – С. 39–43.
6. Національні інноваційні системи: еволюція, детермінанти, результативність : [монографія] / Г.О. Андрощук, С.А. Давимука, Л.І. Федулова. – К. : Парламентське видавництво, 2015. – 512 с.
7. Захарченко С.В. Конкурентоспроможність України та її регіонів: міжнародний вимір : [монографія] / С.В. Захарченко. – Вінниця : Консоль, 2016. – 416 с.
8. Інноваційний розвиток регіонів України : [монографія] / За наук. ред. В.С. Пономаренка. – Х. : Інтек, 2014. – 368 с.
9. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
10. Верхоглядова Н.І. Регіональна інноваційна політика: необхідність та особливості формування (на прикладі Дніпропетровської області) / Н.І. Верхоглядова // Економіка і регіон. – 2011. – № 3. – С. 22–25.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 631.12

ПРИРОДНО-РЕСУРСНА РЕНТА У КОНТЕКСТІ ВІДТВОРЕННЯ АГРАРНИХ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

NATURAL RESOURCE RENT IN THE CONTEXT OF AGRICULTURAL NATURAL RESOURCES REPRODUCTION

Коренюк П.І.

доктор економічних наук професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Дніпровський державний технічний університет

Концепція платного природокористування, яка домінує у країнах з ринковою економікою, включає ефективну систему плати за використання природних ресурсів та природно-ресурсну ренту. У механізмі господарювання взаємодіють, стикаються рентні відносини, інтереси та адекватні їм категорії, поняття. Розроблено теоретичні засади удосконалення організаційно-економічного механізму відтворення природно-ресурсного потенціалу у контексті рентних відносин.

Ключові слова: відтворення, рента, природно-ресурсна, аграрні, природні, ресурси, механізм, економічний, організаційний, удосконалення, відносини.

Концепция платного природопользования, которая доминирует в странах с рыночной экономикой, включая эффективную систему платы за использование природных ресурсов и природно-ресурсную ренту. В механизме хозяйствования взаимодействуют, сталкиваются рентные отношения, интересы и адекватные им категории, понятия. Разработаны теоретические основы совершенствования организационно-экономического механизма воспроизводства природно-ресурсного потенциала в контексте рентных отношений.

Ключевые слова: воспроизведения, рента, естественно ресурсная, аграрные, природные, ресурсы, механизм, экономический, организационный, усовершенствования, отношения.

The concept of paid nature management, which dominates in market economies, includes an effective system of fees for the use of natural resources and natural resource rent. In the mechanism of management interact, facing rent relations, interests and adequate categories, concepts. The theoretical principles of improvement of the organizational and economic mechanism of reproduction of natural resource potential in the context of rent relations have been developed.

Keywords: reproduction, rent, natural resource, agrarian, natural, resources, mechanism, economic, organizational, improvement, relations.

Постановка проблеми. Одним із пріоритетних завдань ринкової економіки є формування концепції платного природокористування, зокрема ефективної системи плати за використання природних ресурсів як складової частини податкової системи. Природно-ресурсну ренту в таких умовах доцільно розглядати як частину прибутку, який виникає в результаті використання природних ресурсів у виробничому процесі. Потреба у зміні концепції оподаткування обумовила стратегію удосконалення фіскальної, стимулюючої, регулюючої та контролюючої ролі податків, яка

була б спрямована на цілкове відображення у платежах повної величини грошової оцінки ресурсів довілля. Одним з вагомих чинників є зростання плати за природокористування у формуванні прибуткової частини зведеного бюджету за рахунок зниження податкових ставок інших податків до рівня розвинутих країн світу з урахуванням специфіки України. Такий підхід сприятиме розширенню податкової бази платників податків за користування ресурсами довілля для задоволення матеріальних, культурних та духовних потреб життєдіяльності людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розробкою проблем значимості природно-ресурсної ренти у процесах відтворення аграрних природних ресурсів займалися такі видатні вчені як І. Я. Антоненко [4], В. М. Гесць [2], Данилишин [1; 8], Б. Є. Кваснюк [3], Я. В. Коваль [4], А. С. Лисецький [5], І. Й. Малий [6], В. С. Міщенко [1].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Природно-ресурсна рента в основному досліджувалась через призму можливого прибутку від використання природних ресурсів та їх грошової оцінки. При проведенні оцінювання аграрних природних ресурсів ураховують економічні, географічні, геологічні та ряд інших факторів природного та антропогенного походження. Але, на мою думку, в нинішніх умовах досить важливою є забезпечення розширеного відтворення природних ресурсів, зокрема продуктивних земельних угідь.

Постановка завдання. Метою даного дослідження у форматі наукової статті є визначити роль та значимість природно-ресурсної ренти у забезпеченні розширеного відтворення аграрних природних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. При використанні природних компонентів зважається як позитивний, так і негативний ефекти, які проявляються одразу ж, а іноді через деякий час у вигляді екологічних здобутків чи відповідно збитків. Ця економічна оцінка природних ресурсів за сутністю та змістом розглядається як система централізовано встановлених народногосподарських нормативів еколого-економічної ефективності експлуатації природно-кліматичних зон, економічних районів. Природно-ресурсна рента розглядається як така,

яка об'єднує в собі диференціальну ренту 1 та диференціальну ренту 2.

Вище приведені методологічні підходи до оцінки природних ресурсів базуються на концепції диференційної ренти 1 та 2. Як відомо, диференційна рента 2 створюється внаслідок прикладення суспільно корисної праці до обмежених природних ресурсів різної якості та місцезосташування (диференційна рента 1). Дослідження показника диференційної ренти відкриває шлях для зіставлення різнорідних природних ресурсів і встановлення єдиних цін на природну сировину, за яких чистий дохід буде народногосподарським показником ефективності їх використання. Однакова за якістю праця, вкладена у різні за якістю земельні чи інші природні ділянки з різним економіко-географічним положенням, дає неоднакові економічні результати, причому за будь-яких умов, що підкреслює правильність концепції диференційної ренти 1 та 2 як складових компонентів організаційно-економічного механізму відтворення аграрного природного середовища. Крім того, рентний підхід у оцінці рівняється народногосподарським додатковим витратам, виникаючим внаслідок виведення даного виду природних ресурсів з експлуатації. У даному випадку додаткова праця буде виступати як предмет, при допомозі якого з сонячної енергії буде формуватися додаткова вартість, яка є джерелом економічного багатства людства (рис. 1).

Ресурси довкілля, які вилучаються або залучаються, є семантичним змістом замикаючими ресурсами, безповоротна втрата яких не супроводжується пропорційними економічними збитками, мають нульову оцінку. Вищу як нульову, тобто додатну, оцінку мають так звані «обме-

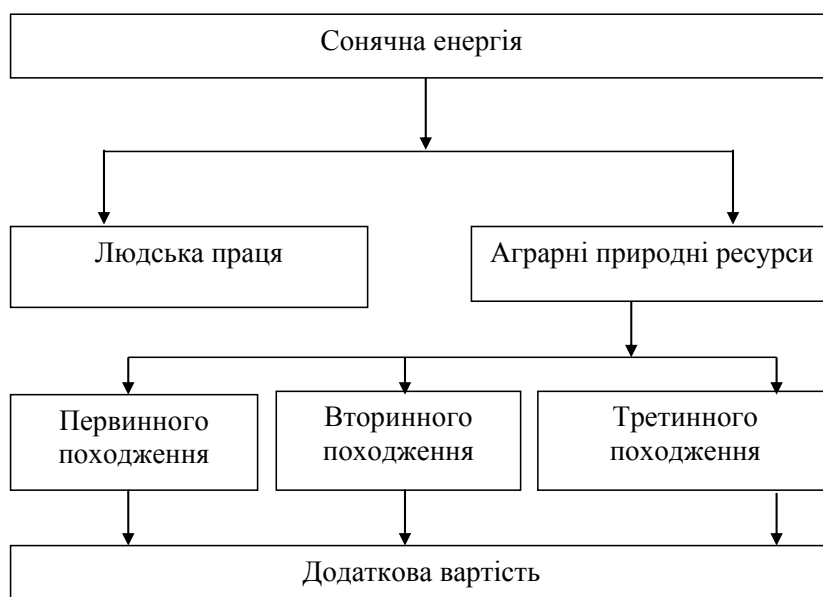


Рис. 1. Ієрархічний цикл формування додаткової вартості у процесі виробничої діяльності людини

жені ресурси», внаслідок прикладення суспільної праці до яких виникає диференційна рента. За сутністю та семантичним змістом обмежені ресурси є такими ресурсами, для забезпечення необхідної кількості яких потрібна трудова діяльність, тобто додаткова праця.

У зв'язку зі сказаним існує потреба у розробці та впровадженні методики визначення рентної оцінки. Має місце відсутність рентних оцінок різних видів природних ресурсів. Крім того, плата за використання ресурсів довілля здійснюється без урахування диференційної ренти. Внаслідок ресурси використовуються нерационально, спостерігається між різними відомствами недостатня погодженість використання одних і тих самих природних ресурсів.

Ми вважаємо, виходячи з власних досліджень та методологічного аналізу, що забезпечити збереження та розширене відтворення ресурсів довілля доцільно шляхом формування ефективного організаційно-господарського механізму, основоположним принципом використання рентних платежів у формі прибутку на природоохоронні цілі. Доходи від експлуатації аграрних природних ресурсів, особливо продуктивних угідь, відіграють важливу роль в національній економіці. Вищевказані елементи у сукупності з природно-ресурсною рентою, їх взаємозв'язок складають семантичний зміст механізму розширеного відтворення аграрного природно-ресурсного потенціалу продовольчого призначення, стратегічною метою якого є формування суто економічних відносин у сфері аграрного природокористування.

Разом з тим держава не відмовляється від адміністративно-правових засобів, оскільки вони відіграють вагомий роль у забезпеченні екологічної безпеки. Екологічні проблеми зумовлені неконтрольованим використанням природно-ресурсного потенціалу, що різко знижує продуктивність біосфери, маючи ряд негативних наслідків. Поєднання екологічних інтересів у сприятливому для життя навколишньому природному середовищі з економічними пріоритетними інтересами суспільного прогресу доцільно розглядати як сукупність екологічних стандартів та нормативів.

Використання природно-ресурсної ренти в умовах заключного етапу переходу до ринкових відносин має стати складовою системи управління та регулювання економіки аграрного природокористування на державному рівні. Сутність вищевказаного організаційно-економічного механізму полягає у впровадженні плати за користування надрами, земельними, водними та іншими природними ресурсами. І, як мультиплікаційний наслідок, забруднення навколишнього природного середовища має стати економічно не вигідним.

Соціально-економічна сутність господарського механізму не є абстрактним поняттям, її можна трактувати, спираючись на науковий аналіз системи суспільно-економічних відносин в цілому, а також їх підсистем: організаційно-економічних і техніко-виробничих (дехто з науковців ці відносини іменує як техніко-економічні). При ефективному використанні природно-ресурсної ренти організаційно-економічні відносини одержують подальший розвиток у процесі суспільного поділу праці. У їх складі розрізняються такі компоненти: конкретні форми організації виробництва, господарські зв'язки між функціональними ланками суспільного поділу праці і відносини управління ними, а більш широко відносини суспільного господарювання, складає зміст категорії «господарський механізм». Як показує світовий досвід, чим повніше досягається відповідність форм господарювання рівню розвитку продуктивних сил, тим успішніше буде здійснюватися реалізація мети економічної політики.

Необхідність науково обґрунтованого, виваженого удосконалення господарського механізму зумовлена об'єктивними зрушеннями в економіці аграрного природокористування, адже її складові зазнають суттєвого впливу з боку численних факторів, що відрізняються динамізмом, стрімкою рухомістю, змінами.

Висновки. Отже, у механізмі господарювання взаємодіють, стикаються різні суспільні відносини, інтереси та адекватні їм категорії, поняття. Через них реально «співробітничать», «взаємоспілкуються», так би мовити, різні елементи суспільно-економічної форми, а тому господарський механізм виступає у двох іпостасях – і як система відносин об'єктивного характеру, і як сфера цілеспрямованого державного регулювання економічної діяльності суспільства. Наприклад, використання природно-ресурсної ренти нині здійснюється за умов реального існування фізичних форм привласнення матеріальних і духовних благ і послуг при становленні ринкових засад. Удосконалення господарського механізму суспільства виступає органічною складовою прогресивного розвитку економіки на макро- і мікрорівнях. Науковий аналіз механізму господарювання на цих рівнях як цілісного комплексу допомагає зв'язувати в одне ціле здобутки, досягнення економічної теорії з реальною економічною та господарською практикою. Тобто, удосконалення конкретних форм господарської діяльності економічно виправдано здійснювати за умов реального існування фізичних форм привласнення матеріальних і духовних благ і послуг, становлення здорових ринкових засад у економіці аграрного природокористування під призвою рентних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б. М., Міщенко В. С. Рентна політика в Україні. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАНУ. – 2004. – 67 с.
2. Геєць В. Нестабільність та екологічне зростання. – К.: Ін-т економ. прогнозування НАН України. – 2000. – 344 с.
3. Кваснюк Б. Є. Рента і рентні відносини в Україні. // Економічна теорія. – 2004. – № 1. – С. 9–23.
4. Коваль Я. В., Антоненко І. Я. Економічна (грошова) оцінка природних ресурсів лісового фонду України: теорія, методологія, методика – К. : РВПС України НАН України, 2004. – 163 с.;
5. Лисецький А. С. Рента – податкове поле агропромислового комплексу. // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 90–98.
6. Малий І. Й. До питання про теорію земельної ренти та проблеми реформування земельних відносин. // Економіка України. – 2000. – № 8. – С. 49–54.
8. Рентні відносини в системі модернізації національної економіки / [за ред. Б. М. Данилишина]. – К. : РВПС України НАН України, 2007. – 518 с.

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

ANALYSIS OF ECO TAXATION CONCEPT FORMATION

Полищук В.Н.

кандидат географических наук,
доцент кафедры экологии, естественных и математических наук,
Коммунальное высшее учебное заведение
«Винницкая академия непрерывного образования»

В статье предложено учитывать опыт стран – членов Европейского Союза в вопросах формирования эффективной системы экологического налогообложения Украины. Проведен анализ показателей, характеризующих динамику поступлений от экологических налогов в странах Европейского Союза в 2011–2015 гг. Определена степень эффективности системы поступлений от уплаты экологического налога в сводный бюджет Украины. Акцентировано внимание на особой роли топливных и транспортных налогов в экологизации фискальной политики страны. Использован комплексный подход к структуризации налогов за загрязнение окружающей среды и использование природных ресурсов.

Ключевые слова: вредная продукция, экологическое налогообложение, фискальная политика, налоговая система, окружающая природная среда, экологическая модернизация, экологические штрафы.

У статті запропоновано враховувати досвід країн – членів Європейського Союзу в питаннях формування ефективної системи екологічного оподаткування України. Проведено аналіз показників, які характеризують динаміку надходжень від екологічних податків у країнах Європейського Союзу в 2011–2015 рр. Визначено ступінь ефективності системи надходжень від сплати екологічного податку в зведений бюджет України. Акцентовано увагу на особливій ролі паливних і транспортних податків в екологізації фіскальної політики країни. Використано комплексний підхід до структуризації податків за забруднення навколишнього середовища і використання природних ресурсів.

Ключові слова: шкідлива продукція, екологічне оподаткування, фіскальна політика, податкова система, навколишнє природне середовище, екологічна модернізація, екологічні штрафи.

The author suggests considering the experience of EU countries when forming eco taxation concept in Ukraine. The data indicating eco tax income of EU countries in 2011–2015 are analyzed. The efficiency of eco tax income of Ukraine's state budget is determined in the article. It also emphasizes the important role of fuel and transport taxes in ecologization of Ukraine's fiscal policy. The author uses complex approach to taxation on natural resource usage and environmental pollution.

Keywords: eco-unfriendly production, eco taxation, fiscal policy, taxation system, environment, ecological modernization, ecological penalties.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями. Одной из основных составляющих развития экономики природопользования является экономический фактор управления национальным хозяйством в форме экологических налогов, внедрение которых должно активизировать программы рационального использования природных ресурсов и минимизировать антропогенное негативное влияние на окружающую среду. Ускоренные темпы развития мировой экономики стимулируют распространение экологических проблем, которые относятся к категории глобальных. Экологические налоги должны способствовать позитивной динамике экологизации производств, стимулировать модернизацию национальной экономики с

использованием нанотехнологий для выпуска экологически чистых товаров.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых положено начало решению проблемы и на которые опирается автор. Системные направления в формировании экологического налогообложения изложены в научных трудах многих современных ученых, среди них: О. Веклич [1], Ю. Иванов [5], С. Лызун [2], И. Майбуров [5], Ю. Маковецкая [4], В. Мищенко [4], А. Никитшин [6; 7], Т. Омеляненко [4], М. Хвеськ [2], О. Чалая [8] и др.

Принятие будущих изменений в Налоговый кодекс Украины вызывает необходимость структурного и глубокого анализа состояния экологического налогообложения в развитых странах рыночной экономики с последующим внедре-

нием их достижений в отечественную модель экологической национальной политики.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена данная статья. Важным условием успешного функционирования экономики, всей человеческой жизнедеятельности есть их экологизация. Для ее реализации нужно стимулировать процессы внедрения экологического налогообложения, при которых сформируется новая концепция взаимодействия современного общества и окружающей природной среды. В отечественной экономике экологическое налогообложение должно способствовать реализации политики инновационного развития общественно-производственных комплексов, где важные функции обязаны выполнять фискальные механизмы и инструменты.

Формулирование целей статьи (**постановка задания**). Целью исследования является анализ сложившейся ситуации в экологическом налогообложении, раскрытие практических аспектов внедрения экологических налогов в современных экономических условиях и определение дальнейших приоритетов развития национальной модели фискальной экологической политики.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В современном глобальном мире экологические налоги в разной форме существуют во всех экономических развитых странах рыночной экономики и в последнее время стали интенсивно распространяться в странах постсоветского пространства и третьего мира.

В развитых странах экологические налоги должны соответствовать некоторым принципам:

- величина налога зависит от степени нанесенного вреда окружающей среде;
- этот налог является инструментом решения важных экологических целей;
- экологический налог должен изменить взгляды и поведение загрязнителей природы и плательщиков штрафов [5; 13; 14].

Таким образом, экологические налоги выполняют следующие функции:

- налоги на вредную продукцию – реальная смена модели поведения налогоплательщиков – загрязнителей и получение дополнительных финансовых ресурсов;
- налоги за загрязнение – уменьшение выбросов в окружающую среду загрязняющих веществ.

С 2011 г. в Украине функционирует экологический налог, который взимается за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными и передвижными источниками, за выбросы загрязняющих веществ непосредственно в водные объекты и размещение отходов, в том числе радиоактивных отходов, которые временно сохраняются их произво-

дителями, и сформированных радиоактивных отходов.

Ставки налога за выбросы загрязняющих веществ стационарными источниками увеличены в 3,6 раза, за использование топлива – в 3,9 раза, за сброс загрязняющих веществ – в 4,8 раза, за размещение отходов – в 8 раз. Введение этих норм стимулирует наполнение государственного бюджета и вызовет интенсификацию процесса внедрения экологически чистых технологий. Это привело к росту поступлений от экологического налога в бюджеты разных уровней.

Согласно Закону Украины «Про охрану окружающей природной среды», используется современный экономический механизм управления охраной окружающей среды, его основным компонентом является экологический налог. В Украине в условиях современных реалий дефицита бюджетных средств на охрану окружающей природной среды, низкого уровня фондового финансирования экологических программ, системного использования высокоамортизированного оборудования на отечественных производствах, выпуска неконкурентоспособной продукции сложно соблюдать установленные экологические нормативы, поэтому альтернативы развитию экономического механизма охраны природы в нашей стране нет.

В развитых странах мира широко внедряются вместе с другими экономическими инструментами разного рода экологические налоги, существенно расширяется база экологического налогообложения.

В табл. 1 указаны показатели поступлений от экологических налогов некоторых государств – членов Европейского Союза. Как свидетельствуют результаты этого анализа, наибольшие фискальные поступления от таких налогов в 2015 г. были в Великобритании – 63,6 млрд. евро, Германии – 58,1 млрд. евро, Италии – 55,7 млрд. евро, Франции – 47,5 млрд. евро.

Финансирование из государственного бюджета природоохраняемых мероприятий происходит исключительно за счет средств из государственного фонда. В наше время в Украине функционирует свыше 12 тыс. фондов охраны окружающей природной среды. Стоит отметить, что система планирования финансирования из региональных и локальных фондов неурегулирована, на местном уровне нет компетентных структур, которые бы владели полной информацией о состоянии окружающей среды и необходимости реализации природоохраняемых программ.

С 2013 г. экологический налог поступает в спецфонд национального бюджета и частично направляется на финансирование уникальных конкретных проектов экологической модернизации предприятий в пределах размеров оплаченных ими экологических налогов в порядке, установленном Кабинетом Министров Украины. Это

Таблиця 1

Фискальные поступления от экологических налогов в некоторых, экономически развитых странах ЕС в 2011–2015 гг., млн. евро

Страна	2011	2012	2013	2014	2015
Европейский Союз (в целом)	316 592,37	327 129,45	331 851,56	343 640,99	359 294,43
Бельгия	8 529,3	8 313,7	8 104,8	8 227,8	8 657,5
Дания	9 957,41	10 098,54	10 712,52	10 622,14	10 847,41
Германия	58 691	58 274	57 597	58 189	58 169
Франция	39 614	40 946	42 907	43 720	47 559
Италия	49 980	56 315	54 893	57 977	55 722
Финляндия	5 945	5 949	5 953	5 912	6 116
Швеция	9 740,19	10 174,06	10 294,63	9 534,76	9 931,15
Великобритания	46 463,8	50 929,25	50 808,94	55 815,51	63 690,34

Источник: составлено автором на основе данных [9]

Таблиця 2

Особенности изменения сводного бюджета Украины в 2014–2015 гг. в части формирования налоговых поступлений

Показатель:	2014	2015	Абсол. прирост 2015/2014
Доходы бюджета, млрд. грн.	456,1	652,0	196,0
Налоговые поступления (НП)	367,5	507,6	140,1
Экологический налог	4,8	2,7	-2,1

Источник: составлено автором на основе данных [10]

мотивирует субъектов предпринимательства, которые претендуют на финансовую поддержку для проведения экологической модернизации с целью уменьшения загрязнения окружающей природной среды и оплаты экологических штрафов.

Введение экологического налога свидетельствует о его фискальной и экологической направленности, что даст возможность увеличить налоговые поступления в бюджет государства при условии реализации эффективного налогового контроля и уменьшить негативное влияние на окружающую среду.

В контексте необходимости реализации аспектов финансовой децентрализации необходимо создать цивилизованные правовые условия для поступлений от экологических налогов в бюджеты разных уровней, учитывая при этом права и интересы налогоплательщиков. Для этого необходимо выявить степень эффективности системы поступлений от уплаты экологического налога в сводный бюджет Украины, проанализировав следующие данные (табл. 2).

На фоне роста доходов бюджета и налоговых поступлений за 2015 г. показатели по экологическому налогу имеют тенденцию к уменьшению, что свидетельствует о недооценке этого фискального инструмента в нашей стране.

Кроме того, эффективность системы налогообложения предусматривает систематическое и в полном объеме обеспечение поступлений от уплаты прямых налогов, уделяя особое внимание при этом налогоспособности, производственной стабильности, механизмам внедрения рентной платы, уровню конкурентоспособности

отечественных производителей продукции. При этом важно провести анализ системы поступлений от уплаты прямых налогов в национальный бюджет страны, используя такие статистические показатели (табл. 3).

Совокупный объем прямых налогов в системе доходов государственного бюджета Украины в 2015 г. составляет 127 992,42 млрд. грн., что на 48 385,2 млрд. грн. больше, чем в 2013 году и на 51 289,79 млрд. грн. больше, чем за соответствующий период 2014 г. За последние три года такие налоги, как налог и сбор на доходы физических лиц и рентная плата, имеют стойкую тенденцию к росту, в то время как налог на прибыль предприятий на протяжении всего периода и экологический налог в 2014 г., наоборот, имеют склонность к сокращению.

В структуре экологических налогов Украины доминируют налоги на энергоресурсы – 62,8%, транспортные налоги – 6,6%, ресурсные налоги – 23,6% и налоги за загрязнение окружающей среды – 4,4%. Наибольшее фискальное значение имеет акцизный налог на нефтепродукты – около 36% за последние 10 лет, поэтому динамика поступлений от экологических налогов обусловлена ростом номинальных ставок именно этого налога. За этот же период ставки налога на бензин возросли в 14,2 раза, а на дизтопливо – в 18 раз. Начиная с 2011 г. база налогообложения акцизного налога на нефтепродукты была расширена за счет сжиженного газа, что позволило получить дополнительные поступления в размере 158 млн. грн. К другим факторам, которые поспособствовали дина-

Таблиця 3

Анализ налогов в системе доходов государственного бюджета Украины в 2013–2015 гг.

Налоги	2013 год, млрд. грн.	2014 год, млрд. грн.	2015 год, млрд. грн.	Абсолютное отклонение, млн. грн..		Темпы прироста,%	
				2015/2013	2015/2014	2015/2013	2015/2014
1. Налог на доходы физических лиц	7 565,64	12 645,99	45 061,10	37495,46	32 415,11	495,6	256,3
2. Налог на прибыль предприятий	54 318,48	39 941,42	34 776,72	-19541,76	-5 164,7	-36,8	-12,9
3. Рентная плата	15 358,68	20 501,11	47 049,5	31 690, 82	26 548, 39	206,3	129,5
4. Экологический налог	2 364,42	3 614,11	1 105,10	-1 259, 32	-2 509, 01	-53,3	-69,4
Всего	79 607,22	76 702,63	127 992, 42	48 385,2	51289,79	60,8	67,6

Источник: составлено автором на основе данных [10]

мике роста поступлений от экологических налогов, относится расширение базы налогообложения на использование природного газа в 2005 г., что позволило получить дополнительно 147,2 млн. грн. Налоговая реформа активизировала налоги на загрязнение. Например, с принятием Налогового кодекса были увеличены ставки налога на загрязнение в части: выбросов загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками – в 1,2 раза; сбросов отдельных загрязняющих веществ в водные объекты – в 1,3 раза; сбросов загрязняющих веществ в водные объекты в зависимости от их концентрации – в 1,7 раза; размещенных отходов в зависимости от уровня их опасности – в 2 раза. Расширение налоговой базы коснулось владельцев транспортных средств, которые покупают топливо, и части выбросов загрязняющих веществ авиационным транспортом. Такое расширение позволило увеличить поступления от экологического налога на 19,6% только за первый год функционирования данных новаций.

В Украине, как и в большинстве стран ЕС, экологические налоги существенно не влияют на формирование бюджета. В развитых странах, где экологические налоги достаточно эффективны, в формировании ВВП и доходов бюджетов их часть невысока. Это объясняется реализацией регулирующего потенциала, что проявляется в уменьшении базы налогообложения, то есть снижении максимальной нагрузки на окружающую среду, повышении энергоэффективности, рациональному использованию природных ресурсов. Сравнительный анализ структуры экологического налогообложения свидетельствует о том, что основной приоритет дается непрямому налогообложению энергоресурсов, на втором уровне в странах ЕС находятся транспортные налоги, а в Украине – налоги на загрязнение и ресурсы.

Приоритетным показателем эффективности использования энергетических ресурсов является фактор энергоёмкости ВВП. Известно, что снабжение и транспортировка энергетиче-

ских ресурсов существенно усиливают нагрузку на окружающую природную среду и здоровье населения, поэтому очень важно сократить этот показатель за счет реализации программ повышения энергоэффективности, внедрения современных инновационных технологий в процессы добычи топливно-энергетических ресурсов, производства и транспортировки электроэнергии, повышения уровня производства электроэнергии на альтернативных видах электростанций.

Новая правительственная реформа по рационализации энергетических субсидий является важным компонентом сокращения энергоёмкости ВВП. К уменьшению антропогенного влияния на окружающую среду может привести замена энергоресурсов с традиционных на альтернативные, учитывая то, что доля последних в Украине остается на уровне 2,6% в отличие от 9,7% в странах ОЭСР. Значит, первоочередной необходимостью является внедрение энергосберегающих моделей. Для этого необходимы как прямые бюджетные вливания на удешевление кредитов коммерческих банков, так и налоговые льготы на стимулирование энергосбережения. Сейчас очень важно урегулировать цены на энергоресурсы, ведь постоянное поднятие тарифов на их использование может усилить проблему энергетической бедности населения страны. Совсем недавно Национальная комиссия, которая проводит регулирование в сфере энергетики и коммунальных услуг, увеличила «зеленые» тарифы для частных домохозяйств на 1,5%, ведь его расчет привязан к официальному курсу евро (табл. 4).

Комиссия также увеличила «зеленый» тариф на электрическую энергию для частных домохозяйств, которые вырабатывают электроэнергию из энергии ветра и которые введены в эксплуатацию с 1 июля 2015 по 31 декабря 2019 г. – до 3,4 грн./кВт*ч. Тарифы функционируют для солнечных и ветровых установок, мощность которых не превышает 30 кВт и приведены без учета НДС.

Таблиця 4

Динамика увеличения «зеленого» тарифа на электроэнергию для частных домохозяйств, которые вырабатывают ее из энергии Солнца и введены в эксплуатацию

Начало периода	Конец периода	Размер тарифа
1 апреля 2013	31 декабря 2014	10,49 грн./кВт*ч.
1 января 2015	30 июня 2015	9,43 грн./кВт*ч.
1 июля 2015	31 декабря 2015	5,86 грн./кВт*ч.
1 января 2016	31 декабря 2016	5,56 грн./кВт*ч.
1 января 2017	31 декабря 2019	5,29 грн./кВт*ч.

Таблиця 5

Влияние транспортных налогов на выбросы загрязняющих веществ

Страна	Период оценки	Название налога	Влияние
Великобритания	2002-2005	Акцизный сбор с автомобилей	Бизнес-пробег автомобилей снизился на более чем 300 млн. миль в год. Выбросы углерода компаниями, которые имели автомобильный парк, снизились до 2005 г. на 0,7-1,8 млн. т. CO ₂ , или на 1,5% всех выбросов CO ₂ от дорожного транспорта в 2005 г.
Швеция	1980-1998 Налог введен в 1991 г.	Налог на уровень серы вавтомобильном топливе	Уровень серы в топливе снизился на 80% в период 1980–1998 гг.
Швейцария	2001-2002	Налог на коммерческие транспортные средства	5% сокращения коммерческих перевозок в первый год налогообложения, в сравнении с 7% увеличением в предыдущем году

Источник: составлено автором на основе данных [7]

Одними из причин низкой динамики снижения энергоемкости ВВП в Украине являются постоянное увеличение количества автомобильного транспорта и, соответственно, чрезмерная нагрузка на окружающую среду и ухудшение состояния здоровья людей вследствие увеличения объемов выбросов выхлопных газов. Наблюдается тесная связь между транспортной активностью и ростом ВВП, а в некоторых странах темпы роста дорожных перевозок превышают темпы экономического роста. К этим странам относится и Украина, ведь интенсивность движения 1 тыс. дол. ВВП превышает средний показатель в развитых странах рыночной экономики. Транспортные налоги менее эффективны для уменьшения нагрузки на окружающую природную среду транспортом, чем налоги на использование энергоресурсов. Но при этом транспортные налоги очень важны, ведь они выполняют очень важные функции: стимулируют замену частного транспорта общественным, побуждают к обновлению автопарка, увеличивают долю автомобилей с лучшими экологическими показателями.

Введение налогов на экологически вредную продукцию может стимулировать потребителей к уменьшению загрязнения. К примеру, налог на моторное топливо может привести к уменьшению его потребления (табл. 5).

Такие налоги приведут к появлению более экологически чистой продукции, могут обеспе-

чить получение правительством значительных финансовых ресурсов, которые будут направлены на финансирование конкретных природоохраняемых программ.

В некоторых странах ЕС транспортные налоги вместе с акцизным налогом на нефтепродукты изменили автомобильный рынок, при этом среднестатистический двигатель автомобиля выбрасывает почти в 30 раз меньше углекислого газа, чем 20 лет назад, а современный автотранспорт использует на 15% меньше топлива, чем 10 лет назад. В Украине основными транспортными налогами являются налоги на первую регистрацию транспортного средства – акцизный налог и пошлина. Транспортный налог на владение установлен только для автомобилей премиум-класса с фиксированной ставкой, что не зависит от экологических характеристик автосредства. Акцизный налог на транспортные средства должен стимулировать обновление автопарка и увеличить долю автомобилей с меньшим объемом двигателя. Уровень акцизного налога в Украине намного ниже, чем в странах ЕС. Государственные программы должны стимулировать использование электромобилей через налоговую дифференциацию акцизного налога в пользу такого транспортного средства. В 2014 г. ставка была в пять раз меньше, чем на автомобили с двигателями внутреннего сгорания. Несмотря на это, существенного увеличения уровня продаж электро-

мобилей не было и в 2014 г. было реализовано их всего около 40 штук.

Важными направлениями финансового обеспечения охраны природы является формирование системы экологических налогов акцизного типа на товары и услуги с высоким уровнем экологического риска и использование средств на соответствующие технико-технологические процессы по их устранению. В некоторых странах ЕС введен сбор на продукты, употребление и производство которых загрязняет окружающую среду в виде надбавки к цене. Кроме того, введена плата за продукцию, что не соответствует экологическим стандартам, вредит природе и здоровью человека. В нашей стране подобных налогов не существует. Функционирование экологических налогов акцизного типа на товары и услуги с высоким уровнем экологического риска может существенно изменить уровень сознания населения, обеспечить накопление средств для решения экологических проблем, урегулировать вопрос утилизации и переработки бытовых отходов, очистки сточных бытовых вод.

В Украине сложилась критическая ситуация с состоянием водных ресурсов и качеством питьевой воды, что обусловлено вредными сбросами промышленных предприятий, сельскохозяйственных структур, объектов коммунального хозяйства и домохозяйств.

На сегодняшний день отсутствуют механизмы оценки реального потенциала природных ресурсов, поэтому экономические методы расчета величины экологических платежей почти не стимулируют природопользователей к сбережению и восстановлению природных ресурсов. Это вызывает дефицит государственного и местных бюджетов в части накопления средств на финансирование природоохраняемых программ. В последние годы наблюдаются положительные тенденции в этом вопросе, что частично связано с принятием Налогового кодекса Украины и Закона Украины «Про основную стратегию государственной экологической политики на период до 2020 года». Опыт стран рыночной экономики говорит о том, что использование экологических налогов свидетельствует об их разноплановости и многогранности, а значит, они могут вызывать разный экономический эффект, что необходимо учитывать при изучении системных проблем экологического налогообложения Украины.

Необходимо акцентировать внимание на том, что реализация стратегии экологической политики должна происходить одновременно на национальном, региональном и местном уровнях. Это частично покрывало бы дефицит разноуровневых бюджетов через накопление финансовых ресурсов для поддержки природоохраняемой деятельности и устойчивого инновационного развития экономики.

Выводы и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Важной целью

налоговой системы является обеспечение правительства доходами в таком количестве, чтобы оно имело возможность выполнять свои функции и обязательства в полном объеме. Экологический блок в структуре налогообложения должен дать возможность создать такую модель налогового механизма, чтобы реально достичь экологических целей, решать или предупреждать экологические проблемы нашего общества.

В отечественных условиях нужно расширить спектр действия экологических налогов, когда они являются не только важным источником пополнения бюджета, но и стратегическим фактором для достижения природоохраняемых целей. Важно уделить особое внимание вопросу дальнейшего повышения экологической эффективности использования таких финансовых инструментов, а не их фискальному потенциалу, что даст возможность существенно уменьшить негативное влияние на биосферу, а также увеличить объем инвестиций для внедрения экологически чистых технологий. Это станет существенным стимулом для развития бизнеса, минимизирует риски инвестирования средств в отечественную экономику, которые направлены на снижение экологического вреда.

Экологические налоги необходимо устанавливать в таком размере, чтобы они были выше предельных затрат на уменьшение выбросов загрязняющих веществ. Серьезное внимание нужно уделить повышению экологической эффективности использования налоговых инструментов, а не их фискальному потенциалу.

Стимулирующий эффект экологического налога позволяет определить уровень вредного воздействия на окружающую среду: размер уплачиваемого налога должен возрастать по мере роста нагрузки на природу и, наоборот, сокращаться, если налогоплательщик предпринимает адекватные природоохранные меры. Экономический эффект от экологического налога возрастает по мере упрощения системы взимания налога, то есть совокупности действий по подсчету налоговой базы, расчету налога к уплате и контролю над платежами со стороны государства.

Существует опасность, что часть налогоплательщиков будет уклоняться от уплаты налога. Степень этого уклонения зависит от предельных ставок налога, вероятности обнаружения нарушений законодательства. Известно, что законопослушность возрастает при относительно низких предельных ставках и неотвратимости наказания за допущенные правонарушения.

Доходы от экологических налогов могут использоваться в различных целях, но прежде всего – для компенсации потерь бюджета вследствие сокращения ставок других налогов. Это направление является одним из наиболее актуальных способов использования доходов. Оно должно использоваться при проведении экологической налоговой реформы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Веклич О. Як зашкодити екологічному оподаткуванню? / О. Веклич // Дзеркало тижня. – 2014. – № 32(178). – С. 7.
2. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні / За ред. М.А. Хвесика, С.О. Лизуна. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. – 72 с.
3. Маркевич К. Ціноутворення на енергетичних ринках: досвід ЄС та України / К. Маркевич, В. Омельченко // Аналітична доповідь. – Київ : Заповіт, 2016. – 56 с.
4. Інституціональний розвиток сфери поводження з відходами в Україні: на шляху європейської інтеграції / В.С. Міщенко, Ю.М. Маковецька, Т.Л. Омеляненко. – К. : Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2013. – 192 с.
5. Налоговые льготы. Теория и практика применения : [монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит»] / Под ред. И.А. Майбунова, Ю.Б. Иванова. – М. : Юнити-Дана, 2014. – 487 с.
6. Нікітішин А.О. Податкове регулювання як інструмент державної екологічної політики / А.О. Нікітішин // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2017. – № 2. – С. 126–137.
7. Нікітішин А.О. Сучасний стан та тенденції розвитку екологічного оподаткування / А.О. Нікітішин // Світ фінансів. – 2016. – № 4. – С. 156–167.
8. Чала О.А. Сучасні аспекти розподілу екологічного податку в контексті забезпечення екологізації національної економіки / О.А. Чала // Ефективна економіка. – 2015. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3908>.
9. Eurostat. Environmental tax revenues [Electronic resource]. – Access mode : http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_ac_tax&lang=e.
10. Податкові механізми відновлення соціально-економічного розвитку в контексті реформи 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/podatkov_i_mehanizmu-f6424.pdf.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE STATE AND THE NECESSITY OF USE OF THE INTERNATIONAL EVALUATION OF ENVIRONMENTAL INSURANCE IN UKRAINE

Похилько С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Сумський державний університет

Власенко А.В.

студентка,
Сумський державний університет

Розглянуто екологічний стан України та сучасну ситуацію ринку послуг екологічного страхування в країні. Проаналізовано необхідність упровадження механізмів превентивної екологічних та техногенних інцидентів, а також компенсації негативного впливу, завданого цими явищами. Досліджено економічну сутність поняття «екологічне страхування». Проаналізовано зарубіжний досвід екологічного страхування та виявлено можливості його застосування для вдосконалення чинної системи управління природоохороною та страховою діяльністю в Україні. Запропоновано шляхи модернізації екологічного страхування в Україні.

Ключові слова: екологічне страхування, природоохоронна діяльність, охорона довкілля.

Рассмотрены экологическое состояние Украины и современная ситуация на рынке услуг экологического страхования в стране. Проанализирована необходимость внедрения механизмов превентивации экологических и техногенных инцидентов, а также компенсации негативного влияния, нанесенного этими явлениями. Исследована экономическая сущность понятия «экологическое страхование». Проанализирован зарубежный опыт экологического страхования и выявлены возможности его применения для совершенствования действующей системы управления природоохранной и страховой деятельностью в Украине. Предложены пути модернизации экологического страхования в Украине.

Ключевые слова: экологическое страхование, природоохранная деятельность, охрана окружающей среды

The ecological state of Ukraine and the current situation in the market of environmental insurance services in Ukraine are considered. The necessity of introducing preventive mechanisms for environmental and technogenic incidents, as well as compensation for the negative influence caused by these phenomena, is analyzed. The economic essence of the concept «ecological insurance» is investigated. The foreign experience of ecological insurance is analyzed and the possibilities of its application for the improvement of the effective system of management of nature protection and insurance activity in Ukraine are revealed. The ways of modernization of ecological insurance in Ukraine are offered.

Keywords: ecological insurance, environmental activity, environmental protection.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В Україні на сучасному етапі спостерігається посилення деструктивного впливу господарської діяльності на стан природного середовища. Превалюючий екстенсивний шлях розвитку економіки країни, антропогенне навантаження, зростання кількості техногенно-екологічних аварій та катастроф є джерелами підвищеної небезпеки для екосистем, життєдіяльності та здоров'я людей.

Аналізуючи екологічні проблеми національної економіки [1; 2], необхідно розглядати їх у світовому масштабі, адже вони мають глобальний характер та генерують синергетичний ефект екологічних катастроф та природних лих. Це означає, що одне катастрофічне явище спричинює низку інших.

Неспинне зростання масштабів екологічної шкоди та обсягу збитків довкіллю та населенню зумовлює необхідність запровадження ефективних механізмів, які б попереджували

настання екологічних інцидентів, а також були б здатні у повному обсязі відшкодовувати негативний вплив фізичним та юридичним особам. Міжнародна практика демонструє, що таким механізмом є екологічне страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Нині питання екологічного страхування є доволі актуальним. Багато праць присвячено проблемі екологічного стану України та відшкодовування збитків, завданих довкіллю. Екологічне страхування розглядали О.А. Уніятова, А.І. Пашенцев, С.М. Козьменко, І.М. Синякевич, О.Л. Проценко та С. Якимчук працювали над дослідженням питання міжнародного досвіду екологічного страхування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Екологічне страхування в Україні є недостатньо дослідженим та потребує подальшого розгляду та вивчення для знаходження оптимальних шляхів забезпечення безпечного екологічного стану в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз необхідності впровадження механізмів превентивної екологічних та техногенних інцидентів, а також компенсації негативного впливу, завданого цими явищами; виявлення можливості застосування зарубіжного досвіду екологічного страхування в Україні для вдосконалення чинної вітчизняної системи управління природоохоронною та страховою діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Про необхідність теоретичного обґрунтування та розроблення мето-

дики організації та впровадження системи екологічного страхування говорять зростання рівня екологічної небезпеки, збитків від екологічних лих та витрати на природоохоронні заходи в країнах світу.

Аналізуючи Україну, варто сказати, що екологічні збитки, які завдаються промисловими та побутовими відходами, давно займають серед екологічних проблем лідируюче положення. Загальні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів у 2016 р. становили 32,49 млрд. грн. (рис. 1). За останній рік ці витрати значно зросли, у 2015 р. – 24,59 млрд. [1]

За період з 2006 до 2016 р. обсяги капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього середовища значно зросли. Це свідчить про збільшення навантаження на екосистеми, необхідність відшкодовувати збитки, а також про посилення контролю держави над екологічним станом (рис. 2).

При цьому найбільше капітальних інвестицій за останні три роки спрямовувалися на заходи з охорони навколишнього повітря і попередження змін клімату. Крім цього, активно фінансувалися заходи очищення зворотних вод, тобто тих, що повертаються за допомогою технічних споруд і засобів із господарської ланки кругообігу води в їх природні ланки у вигляді стічної, шахтної, кар'єрної чи дренажної води. Щодо поточних витрат на охорону навколишнього середовища, то найбільше коштів спрямовувалися на очищення зворотних вод та на поводження з відходами [1].

Варто сказати, що фінансування природоохоронних заходів, особливо заходів щодо очищення зворотних вод, призвело до підвищення

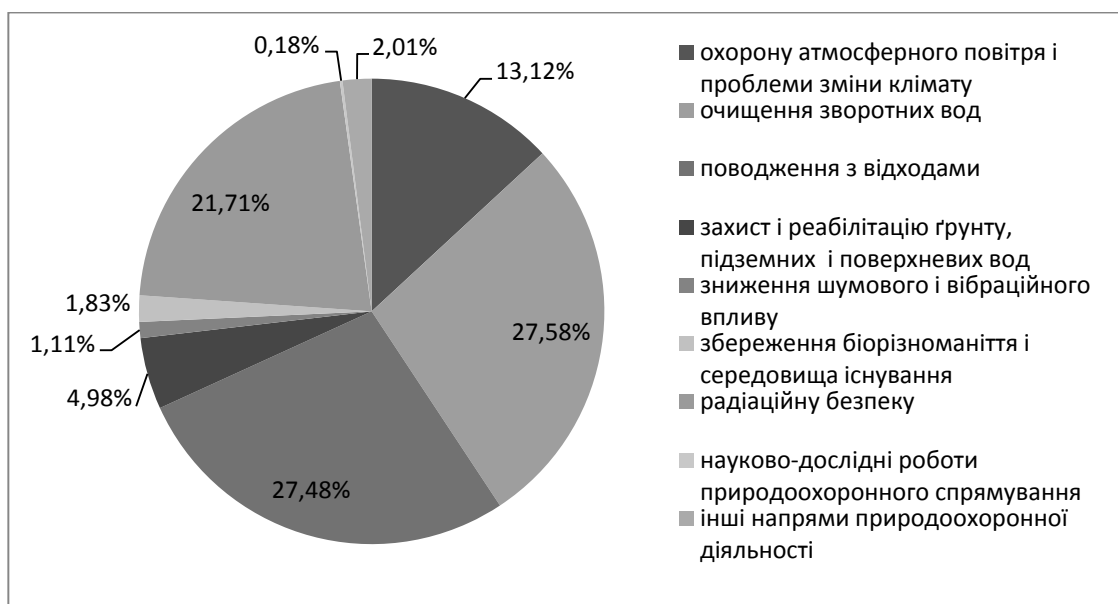


Рис. 1. Загальні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів у 2016 р. [1]

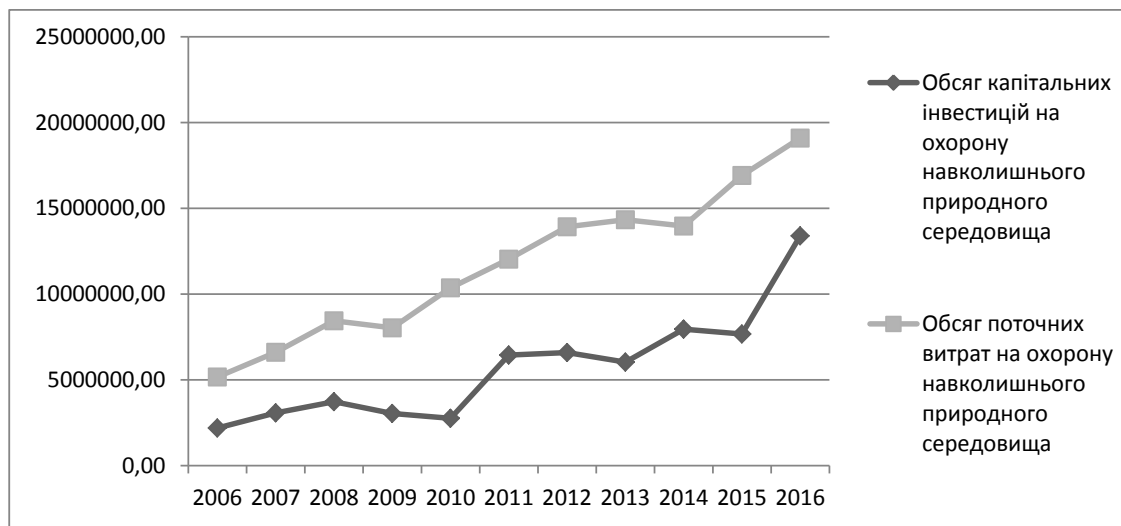


Рис. 2. Обсяги капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього середовища, тис. грн. [1]

позиції України в рейтингу екологічної ефективності, який складається спеціалістами Всесвітнього економічного форуму. Index Environmental Performance оцінює ефективність екологічної політики шляхом аналізу здоров'я людей та стану екосистем країни.

За останні 10 років Україна поліпшила показники на 5,11% та сьогодні займає 44-ту позицію серед 180 країн. Дослідники відзначають, що у світі за останній рік превалює тенденція до поліпшення стану водоймищ, адже уряди країн фінансують спеціальні заходи для очищення води. Проте найнагальнішою проблемою є забруднення атмосферного повітря, оскільки саме це є причиною великої смертності та захворюваності.[2]

Негативний стан навколишнього середовища в Україні відображає постійне зростання загального коефіцієнту смертності з 14,5% у 2012 р. до 14,9% у 2015 р. [1]. За даними звіту ЦРУ США, Україна займає четверте місце серед 226 країн у 2016 р. за рівнем смертності (14,40 смертей на 1 тис. осіб) [3].

Збільшення витрат та капітальних інвестицій на охорону навколишнього середовища, високий рівень смертності свідчать про надзвичайну актуальність питання впровадження механізму попередження природно-техногенної небезпеки та компенсації екологічних збитків. Про найбільшу потребу ніж будь-коли говорять цілі сталого розвитку Організації Об'єднаних Націй, що були поставлені на саміті ООН у Нью-Йорку у вересні 2015 р., серед яких: забезпечення здорового способу життя; забезпечення наявності та раціонального використання водних ресурсів; забезпечення екологічної стійкості міст і населених пунктів; збереження та раціональне використання морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку; захист та відновлення

екосистем суші, сприяння їх раціональному використанню [4].

Міжнародна практика демонструє, що таким механізмом запобігання негативному впливу на навколишнє середовище та компенсації втрат унаслідок екокатастроф має бути екологічне страхування. Щодо визначення дефініції «екологічне страхування», то у вітчизняній науковій літературі є кілька підходів до трактування сутності наведеного поняття:

1. Страхування цивільної відповідальності підприємств, установ і організацій за шкоду, завдану інтересам третіх осіб унаслідок аварійного забруднення навколишнього природного середовища діяльністю, що створює підвищену екологічну небезпеку [5, с. 346].

2. Механізм захисту майнових інтересів підприємств, установ, організацій, спрямований на здійснення заходів із попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків забруднення навколишнього природного середовища і відшкодування пов'язаних із таким забрудненням витрат [6].

3. Страхування фінансової відповідальності, яке передбачає перекладання відповідальності за непередбачувану екологічну шкоду на страхові компанії. Екологічне страхування охоплює сукупність інструментів екологічної політики, за допомогою яких здійснюється страхування екологічного ризику [7, с. 79].

Із визначень випливає, що необхідність функціонування екологічного страхування в країні насамперед пов'язане з наявністю екологічних ризиків, реалізація яких призводить до забруднення довкілля та до нанесення шкоди особистим чи майновим інтересам третіх осіб. Поняття «екологічний ризик» трактується як «імовірність несприятливих наслідків від будь-яких (цілеспрямованих або випадкових, поступових або

катастрофічних) антропогенних змін природних об'єктів і факторів» [8].

Страховий ринок в Україні не характеризується відмінно організованою системою, що здатна повною мірою виконувати свої функції. Для виявлення недоліків функціонування страхового ринку України передусім необхідно звернутися до нормативно-правових документів, що його регулюють. По-перше, варто сказати, що теоретична основа та практика останніх років розглядає екологічне страхування лише з погляду страхування відповідальності, зокрема цивільної відповідальності користувачів чи власників об'єктів, що характеризуються підвищеною екологічною небезпекою. Водночас у світовій практиці поняття екологічного страхування є комплексним і передбачає його розгляд із позицій страхування відповідальності суб'єктів, які своєю діяльністю чи бездіяльністю можуть завдати екологічних збитків, страхування майна, яке може бути пошкоджене, та особисте страхування життя та здоров'я суб'єктів, які мешкають на схильних до екологічних ризиків ділянках.

Нормативними документами, що здійснюють вплив на функціонування ринку екологічного страхування в Україні є: Конституція України, Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», Постанова Верховної Ради України «Про основні напрями державної політики України в галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» від 05.03.1998, закони України «Про страхування» від 07.03.1996 (ст. 7) [9], «Про пестициди та агрохімікати» від 02.03.1995 (ст. 9), «Про природно-заповідний фонд України» від 16.06.1992 (ст. 50), «Про відходи» від 05.03.1998 (ст. 14 і ст. 38), «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» від 08.02.1995 (ст. 15 і ст. 17), «Про перевезення небезпечних вантажів» від 06.04.2000 (ст. 5 і ст. 22), «Про екологічний аудит» (ст. 11 і ст. 12), «Про об'єкти підвищеної небезпеки» (ст. 19) та ін.

Сучасна вітчизняна правова система має значну кількість законодавчих і нормативних актів, які здійснюють регулювання екологічного страхування або певним чином пов'язані з навколишнім природним середовищем, але законодавство містить прогалини, дотримується різних концепцій та не забезпечує функціонування цілісної системи екологічного страхування. Підтвердженням цього факту є те, що Закон України «Про страхування» взагалі не містить поняття «екологічне страхування», він лише наводить перелік видів добровільного та обов'язкового страхування [9].

Із цього випливає, що правові норми в Україні не регулюють належним чином екологічне страхування, а створюють лише передумови для його запровадження. Більше того, був створений проект закону України «Про екологічне

страхування» (дата реєстрації 21.05.2002), який регулює відносини у сфері екологічного страхування та спрямований на відшкодування шкоди, заподіяної юридичним і фізичним особам унаслідок аварійного забруднення навколишнього природного середовища. Проте 08.02.2005 його було відкликано та повернуто на доопрацювання [10].

Для вирішення наявних проблем ринку екологічного страхування в Україні необхідно звернутися до успішної світової практики та впроваджувати в національну систему ефективні інструменти, що забезпечать належний розвиток вітчизняного екологічного страхування. Виходячи з міжнародного досвіду, можна виділити декілька шляхів модернізації екологічного страхування. Найважливішим із них є створення державної компанії з регулювання політики та законодавства екологічного страхування. Тобто держава повинна брати безпосередню участь у процесі забезпечення контролю над екологічним страхуванням.

Країною-еталоном у сфері державного регулювання екологічного страхування є США. Нині екологічне страхування в країні є одним із найбільш урегульованих та розвинених у світі. Це спричинене необхідністю зменшення економічних ризиків, адже у США відбувалися природні катастрофи, що завдали найбільших матеріальних збитків в історії людства. Про ефективність політики екологічного страхування країни говорить статистика найбільш руйнівних стихійних лих із 1950 р. за рівнем застрахованих збитків (рис. 3).

Державна підтримка екологічного страхування у США характеризується ефективністю та результативністю. Варто виділити закон США «Про всебічну відповідальність і відшкодування шкоди навколишньому середовищу», прийнятий у 1980 р. та який має більш відому назву «Програма Суперфонду». Відповідно до закону, було створено спеціальний фонд у загальному розмірі 16,3 млрд. дол. Джерелами фінансування є кошти федерального уряду та урядів штатів, а також основна частина (86%) – надходження від спеціального податку, що сплачується підприємствами. Ціллю «Програми Суперфонду» є виявлення й очищення забруднених ділянок, де були нелегально скинуті небезпечні промислові відходи. Кошти на проведення очисних заходів стягуються з винуватця забруднення, якщо вдається його визначити. В іншому разі заходи фінансуються за рахунок фонду [12]. Крім того, США мають низку форм допомоги страховикам у різних галузях, де комерційні страхові компанії не здатні в необхідній мірі забезпечити відшкодування збитків. Наприклад, уряд США виступає як перестраховик приватних страхових компаній під час страхування ризиків від повеней. Якщо у разі настання страхового випадку сума страхових виплат перевищує встановлені межі, то кошти, яких не вистачає, сплачує держава [13].

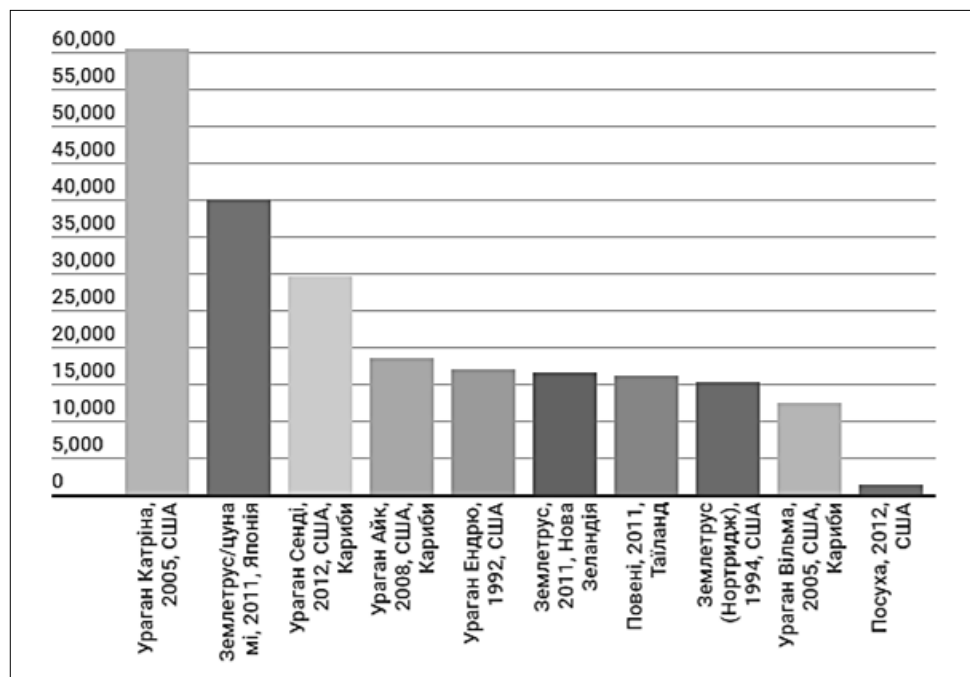


Рис. 3. Найруйнівніші стихійні лиха з 1950 р. за рівнем застрахованих збитків, млн. дол. США [11]

Такий механізм доцільно було б використати в західній частині України, зокрема у Закарпатті, адже ця територія характеризується надмірними опадами та ризиками настання повенів та зсувів ґрунту.

Франція здійснила прорив за останні роки у сфері страхування екологічних ризиків та стала лідером серед європейських країн, що було зумовлено значною кількістю небезпечних об'єктів у галузі енергетики, якими володіє країна. У концепції «Стратегії національної безпеки» (1991 р.) розглядається екологічне страхування як основний інструмент забезпечення енергобезпеки [14]. Французьке екологічне законодавство передбачає обов'язкові вимоги щодо створення спеціальних фондів, які забезпечать компенсацію збитків суб'єктам господарювання, що зазнали збитків від техногенних катастроф, а також включення в договори фізичних осіб про майнове страхування покриття даних збитків. Також нормативно-правові акти передбачають можливість звернення особи, потерпілої від техногенних катастроф, за відшкодуванням не до осіб, що безпосередньо відповідальні за збиток, а до страхових компаній.

Політика з управління екологічним ризиком у Нідерландах передбачає проведення заходів у двох напрямках: політика, що орієнтована на наслідки негативного впливу на людей та довкілля; політика, орієнтована на забезпечення контролю над джерелом небезпеки. У рамках другого напрямку підприємства, що мають потенційно небезпечні об'єкти виробництва, повинні отримати екологічні ліцензії на діяльність від

компетентних органів влади. Отже, передумовою функціонування ефективно організованої системи екологічного страхування, як видно з аналізу, є державне регулювання.

Разом із цим ще одним важелем модернізації екологічного страхування в Україні має стати стимулювання розвитку екологічного страхування промисловими підприємствами та комерційними страховими компаніями, а також підтримка ініціативи населення та суб'єктів господарювання страхуватися від екологічних ризиків. У США, наприклад, законодавчо регламентується гарантія компенсації екологічних витрат. Насамперед під обов'язковим страхуванням розуміється «фінансова стійкість та платоспроможність компанії, яка гарантує наявність коштів на відшкодування витрат, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища» [13]. Варто сказати, що комерційні страхові компанії є однією з найпотужніших складників кредитно-фінансової системи США.

У Фінляндії законодавство, яке регулює відносини щодо екологічного страхування, передбачає зобов'язання застрахувати відповідальність компаній, які в результаті діяльності можуть завдати екологічної шкоди. Закон «Про страхування відповідальності за збиток навколишньому середовищу» передбачає гарантування повного відшкодування збитку навіть у разі нестановленої відповідальності. Для здійснення цієї мети створено фонд компенсацій, який керується приватними страховими компаніями. Джерелом фінансування є страхові внески обов'язкового страхування підприємств, що

мають отримати екологічний дозвіл на свою діяльність [13].

Страховання відповідальності Швеції, згідно з чинним законодавством, передбачає зобов'язання підприємств, що потенційно можуть спричинити забруднення, отримати спеціальне страхове покриття. Цей механізм забезпечує компенсацію збитків у разі банкрутства винного суб'єкта господарювання, якщо не має змоги виявити винуватця та у разі неможливості висунення претензії через стікання строку позовної давності, що становить 10 років.

У багатьох країнах альтернативою обов'язковому страхуванню є фінансові та банківські гарантії, які повинні отримати потенційно небезпечні виробництва. В Італії, наприклад, щоб отримати ліцензію на збереження речовин, що можуть мати негативний вплив на середовище, компанія повинна мати фінансову гарантію. Також наявність таких фінансових гарантій у формі поруки, банківських гарантій та страхування передбачено чинним законодавством Швеції, Бельгії, Австрії [14]. Така потужна країна, як Японія, теж має добре розвинений ринок екологічного страхування, яке здійснюється в однаковій мірі як приватними страховими компаніями та державними організаціями, так і кооперативами. Страхування у Великобританії має міжнародний характер. У країні знаходяться штаб-квартири деяких масштабних міжнародних страхових організацій та інститут Лондонських страховиків. Також функціонує корпорація «Ллойд» – базовий елемент міжнародного страхового ринку Лондону, який являє собою сукупність 400 страхових синдикатів.

Ще одним напрямом модернізації екологічного страхування є здійснення спільної діяльності страхування та перестрахування для забезпечення фінансової стійкості певних видів страхування, наприклад авіакосмічного, ядерного; можливості брати участь у значних ризиках, що притаманні новітнім технологіям та масштабним виробництвам; вирішення проблеми недостатньої фінансової ємкості; забезпечення страхових виплат у разі настання страхових випадків. Особливої актуальності добровільні об'єднання страховиків набувають у процесі глобалізації та інтернаціоналізації економічних відносин на світовому ринку страхування та в результаті посилення вимог нормативно-законодавчих актів щодо екологічної відповідальності підприємств стосовно страхування від ризиків та забезпечення відшкодування збитків. В останні роки страховики все частіше об'єднуються в страхові пули та асоціації. Асоціації являють собою добровільні об'єднання страховиків, що є юридичними особами. Страховий пул – це добровільне об'єднання страхових компаній для спільного страхування певних ризиків. Він не є юридичною особою та створюється на підставі угоди між зазначеними компаніями для забезпечення фінансової стійкості страхових

операцій на умовах солідарної відповідальності за виконання зобов'язань за договорами страхування [15]. Страхові об'єднання здійснюють свою діяльність у країнах Європи, Японії тощо. У Великобританії, наприклад, Асоціація британських страховиків, створена в 1985 р., заповнила 95% страхового бізнесу держави.

Таким чином міжнародний досвід показує, що в Україні варто розвивати такі види об'єднань страховиків, як асоціації та страхові пули, особливо необхідно забезпечити функціонування більшої кількості добровільних об'єднань страховиків для страхування великих ризиків, що пов'язані з небезпечними великомасштабними виробництвами. В Україні існує Ядерний страховий пул, основним завданням якого є «організація та координація страхування і перестрахування українських ядерних ризиків, ризиків під час транзитного транспортування територією України ядерних матеріалів, прийняття у перестрахування ризиків закордонних ядерних операторів» [16]. Варто зауважити, що співпраця із закордонними страховими організаціями під час створення таких об'єднань буде сприяти транснаціональній діяльності та інтернаціоналізації, а також прискорювати ці процеси.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Екологічний стан в Україні є незадовільним та потребує впровадження економічних механізмів для структурної перебудови економіки країни, орієнтованої на цілі сталого розвитку Організації Об'єднаних Націй. Одним з елементів такого механізму має стати екологічне страхування. Проведений аналіз дав змогу зробити висновки про те, що страховий ринок в Україні розвинутий недосконало та досить фрагментарно, водночас у країні не створено умов, які б могли стимулювати розвиток страхування у сфері охорони довкілля. Значною мірою це відбувається через недосконале чинне законодавство. Аналіз міжнародного досвіду демонструє, що основою ефективної екологічної політики є оптимальне поєднання її регулювання державним урядом і використання важелів впливу на страхові організації й підприємства для забезпечення розвитку екологічного страхування в Україні та дає змогу виокремити шляхи поліпшення стану ринку екологічного страхування в Україні:

- забезпечення функціонування структури національної системи екологічного страхування з фундаментальною державною підтримкою через удосконалення законодавчої бази, що регулює екологічне страхування;
- посилення ролі обов'язкового страхування відповідальності власників об'єктів, що несуть підвищену екологічну небезпеку; водночас необхідно створити умови для забезпечення підтримки добровільного екологічного страхування, насамперед для створення страхових пулів та асоціацій, особливо разом із закордонними страховими організаціями;

• створення Національного фонду, що буде відшкодовувати ці екологічні збитки у разі виявлення винних осіб у настанні екологічних інцидентів. Таким чином буде забезпечений державний механізм надання фінансових гарантій компенсації шкоди довкіллю.

Позитивні наслідки здійснення даних нововведень будуть проявлятися через вигоди, що отримують різні суб'єкти господарювання: попередження погіршення екологічного стану країни та підвищення відповідальності підприємств за

наслідки своєї діяльності та мінімізація та компенсація витрат у разі настання несприятливих ситуацій. Населення за розвинутого ринку екологічного страхування отримує гарантії щодо збереження умов життєдіяльності та здоров'я, а в разі непередбачуваних подій – можливості отримання компенсацій за лікування та вартості постраждалого майна. Ще одним позитивним наслідком є зменшення навантаження на державний бюджет під час відшкодування збитків, що викликані настанням техногенних аварій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Global metrics for the environment. 2016 REPORT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epi.yale.edu/sites/default/files/2016EPI_Full_Report_opt.pdf.
3. Country comparison : death rate [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2066rank.html>.
4. Цілі сталого розвитку 2016–2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholititia/tsili-staloho-rozvytku>.
5. Галушкіна Т.П. Економіка природокористування : [навч. посіб.] / Т.П. Галушкіна. – Харків : Бурун Книга, 2009. – 480 с.
6. Екологічне страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ueic.com.ua>.
7. Синякевич І.М. Інструменти екополітики: теорія і практика / І.М. Синякевич. – Львів : ЗУКЦ, 2003. – 188 с.
8. Нові вектори розвитку страхового ринку України : [монографія] / С.М. Козьменко [та ін.]. – Суми : Університетська книга, 2012. – 315 с.
9. Закон України «Про страхування» за станом на 1 січ. 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
10. Проект закону про екологічне страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=1046&skl=5.
11. Збитки від природних катастроф у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.euronews.com/2016/01/05/the-human-and-economic-cost-of-natural-disasters-in-2015>.
12. State Superfund Program [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tceq.texas.gov/remediation/superfund/statesf>.
13. Якимчук С. Екологічне страхування: світовий досвід та перспективи впровадження в Україні / С. Якимчук // Економіка. – 2013. – № 3(123). – С. 70.
14. Проценко О.Л. Страхування екологічних ризиків у європейській практиці / О.Л. Проценко // Вісник Черкаського університету. – 2008. – Вип. 362. – С. 195–201.
15. Об'єднання страхових організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://insins.net/insurance/42-obyednannya-strahovih-organizacyi.html>.
16. Об'єднання «Ядерний страховий пул» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.atomforum.org.ua/ukrnucinpool4334>.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5:332.133

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА PROVIDING OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTERPRISE

Кодацька Н.О.

кандидат соціологічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин,
Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуто особливості функціонування та розвитку інноваційного підприємства. Досліджено основні етапи формування персоналу інноваційного підприємства. Проведено аналіз мотиваційних механізмів і систем стимулювання інноваційної активності персоналу. Розкрито механізм генерування інновацій, що є основною місією організації, яка створює знання. Проаналізовано ключові принципи інноваційної діяльності.

Ключові слова: генерування ідей, індивідуально-психологічні особливості, інноваційний розвиток, кадровий потенціал, система мотивації.

В статье рассмотрены особенности функционирования и развития инновационного предприятия. Исследованы основные этапы формирования персонала инновационного предприятия. Проведен анализ мотивационных механизмов и систем стимулирования инновационной активности персонала. Раскрыт механизм генерирования инноваций, которые являются основной миссией организации, которая создает знания. Проанализированы ключевые принципы инновационной деятельности.

Ключевые слова: генерирование идей, индивидуально-психологические особенности, инновационное развитие, кадровый потенциал, система мотивации.

The features of functioning and development of innovative enterprise are considered in the article. The basic stages of forming staff of innovative enterprise are investigational. The analysis of motivational mechanisms and systems of stimulation of staff's innovative activity is conducted. The mechanism of generating of innovations, that is the basic mission of organization, that creates knowledge, is exposed. Key principles of innovative activity are analysed.

Keywords: generating of ideas, individually-psychological features, innovative development, staff potential, system of motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Формування ефективного персоналу є необхідною умовою функціонування і розвитку продуктивної економіки. Визначальну роль у становленні інноваційних підприємств відіграє саме людський ресурс, що виступає генератором нових ідей та каталізатором інноваційних процесів в організації, носієм унікальних компетенцій, які створюють можливості для впровадження інновацій та є підґрунтям інноваційного розвитку будь-якого підприємства. Більшість досліджень щодо освітнього рівня кадрового потенціалу України вказує на те, що він є досить високим, але не

завжди відповідає сучасним вимогам інноваційної економіки. Експерти наголошують на низькому рівні зацікавленості персоналу в інноваційному розвитку підприємств, що дає низьку оцінку кадрового складника інноваційної діяльності. Особливо це стосується управлінських, інженерно-технічних кадрів і висококваліфікованих робітників. Це свідчить про те, що нині інноваційна діяльність недостатньо забезпечена кадрами інноваційного типу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню різних аспектів проблеми функціонування інноваційних підприємств присвячено значну кількість

наукових праць таких дослідників, як О.В. Вартанова, В.В. Зянько, І. Нонака, Р.А. Фатхутдінов, П.С. Харів, І.В. Шестер. Систему розвитку персоналу для інноваційних підприємств також досліджували А.Ю. Даванков та К.О. Соколов. Методи формування персоналу організації, що впроваджує інновації, були розроблені Г.О. Надьон.

Проте досліджень, спеціально присвячених аналізу механізмів генерування інновацій, що є основною місією організації, яка створює знання та забезпечує постійний розвиток інноваційного підприємства, сьогодні є недостатньо, що викликає необхідність зосередитися на цьому питанні більш ретельно.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття особливостей функціонування і розвитку інноваційного підприємства, дослідження механізму генерування інновацій, а також проведення аналізу мотиваційних механізмів і систем стимулювання інноваційної активності персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження особливостей формування персоналу інноваційного підприємства виходить із визначення специфіки такого підприємства та його ключових ознак. Окрім того, в умовах кризи основне завдання інновацій полягає у сприянні процесам постійного оновлення підприємства. При цьому інноваційна діяльність має здійснюватися постійно, системно та оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. На думку професора Г.О. Надьон, ключові принципи інноваційної діяльності полягають у такому [1, с. 118]:

1. Підприємство повинно бути постійно готовим до інновацій, тобто бути спроможним відчувати сигнали про зміни, загрози і можливості у внутрішньому і зовнішньому середовищі, залишатися чутливим до цих сигналів як до джерел усіх змін у діяльності підприємства та мати можливість розкрити й обробити їх інформаційний зміст.

2. Менеджери повинні розуміти природу інновації, особливості змісту етапів інноваційного процесу. Рухаючись від невизначеності у розпізнаванні сигналів і до розроблення й упровадження інновації, необхідно створити певні структури і процедури, розмістити обмежені ресурси протягом певних часових меж.

3. Підприємства повинні формувати і розвивати портфель інноваційних проектів, який має покривати весь спектр інноваційної діяльності підприємства. Всі види та форми інноваційної діяльності мають бути узгоджені з доступними ресурсами, які можуть використовуватися підприємством.

4. Необхідно усвідомлювати ключову роль знань про нові продукти, ринки, технології в інноваційній діяльності, а також можливості здобування і використання цих знань для отримання конкурентних переваг від інновацій.

5. Носієм знань є персонал підприємства, тому особливо актуальним є впровадження сучасних заходів управління персоналом, які сприяють активізації інноваційного мислення, формуванню творчого ставлення до роботи, призводять до генерації нових ідей, створення сприятливих умов для передачі знань і інформації всередині підприємства.

Вищезазначені принципи відображають специфіку діяльності інноваційного підприємства та дають змогу визначити відповідні особливості формування її персоналу. Формування персоналу організації, що впроваджує інновації, потребує урахування інтересів, здібностей, бажань, очікувань, ціннісних орієнтацій, настанов співробітників, що визначає умови та можливості залучення, адаптації та ефективного використання персоналу. Для вирішення цього завдання пропонуються такі етапи формування персоналу:

1-й етап – визначення мети діяльності організації. Постановка мети є базовим етапом, який передбачає досягнення певного результату – це може бути отримання прибутку, підвищення конкурентоспроможності, вихід на світовий ринок, завоювання нових сегментів вітчизняного ринку, що реалізується завдяки підвищенню інноваційної активності підприємства.

2-й етап – розроблення стратегії інноваційного розвитку організації. Стратегія інноваційного підприємства має забезпечувати досягнення конкретних цілей за допомогою розроблення певного плану і низки заходів, дій, які дають змогу заздалегідь передбачити можливі ризики, загрози та обставини.

3-й етап – оцінка кадрового потенціалу організації. Оцінка кадрового потенціалу дає змогу виявити інтелектуальний, освітній, кваліфікаційний рівні співробітників, стаж і досвід роботи, віковий склад, інноваційну і винахідницьку активність.

4-й етап – аналіз потреб організації в інноваційному персоналі. Ефективність діяльності організації залежить від її забезпеченості інноваційно орієнтованим персоналом, відповідно, необхідно виявити наявну потребу організації в ньому і виявити ступінь відповідності персоналу поставленим цілям.

5-й етап – створення умов, що сприяють формуванню інноваційного персоналу. В організації створюються сприятливі умови для ефективної професійної реалізації та використання персоналу працівників організації – відбувається створення інноваційного клімату. Забезпечуються умови для безперервного розвитку професіоналізму персоналу, розкриття творчих здібностей працівників, можливості пропонувати нові ідеї та шляхи вирішення складних завдань.

6-й етап – розроблення заходів для ефективного формування та використання інноваційного персоналу. На цьому етапі здійснюється

розроблення заходів щодо формування та використання інноваційного кадрового потенціалу за допомогою розвитку зацікавленості персоналу в інноваційній діяльності організації: матеріального і морального стимулювання, мотивації, а також дотримання контролю над виконанням завдань і поставлених керівництвом, для досягнення цілей організації.

Запропонована А.Ю. Даванковим та К.О. Соколовим система формування персоналу для підприємств інноваційного розвитку включає в себе: навчання, перепідготовку (перенавчання), залучення кваліфікованих фахівців, лізинг (оренду), міграцію і релокацію фахівців [2, с. 67].

Ступінь використання інноваційного кадрового потенціалу підприємства залежить від наявного інноваційного потенціалу підприємства, включаючи кадровий потенціал, технічну оснащеність підприємства, ефективність використання системи менеджменту.

Підвищення інноваційної активності кадрового потенціалу та ефективність його використання вимагають дотримання певних заходів: безперервного процесу розвитку інноваційного кадрового потенціалу організації (через систему навчання, перенавчання, міжнародного стажування); розроблення системи мотивації та стимулювання персоналу організації; розвитку економічної зацікавленості персоналу з урахуванням взаємозв'язку ефективності їх інноваційної діяльності та матеріального заохочення; вдосконалення технологічної та ресурсної бази; вдосконалення механізмів управління інноваційним трудовим потенціалом організації з урахуванням потреб економіки в цілому [3, с. 65].

В організаціях, що впроваджують інновації, ситуація з наявністю, плинністю персоналу є досить стабільною, оскільки його зміна відбувається дуже повільно. Цей фактор є позитивним, оскільки відповідає прагненням управлінців, які орієнтуються на стабільну основу персоналу. Система управління якістю на підприємстві розглядає персонал як один із ключових видів ресурсів, адже від роботи персоналу залежить не тільки сама система якості, а й ефективність, працездатність підприємства у цілому, особливо інноваційного, де персонал виступає визначальним фактором. Головна вимога щодо персоналу полягає у тому, щоб кожен співробітник, якому доручена та чи інша робота, був компетентним, мав необхідну освіту, підготовку, навички і досвід для виконання роботи, а в організації, що впроваджує інновації, працівнику необхідно бути здатним на генерацію нових рішень та впровадження їх у життя.

Для призначення персоналу на виконання конкретної роботи необхідно розуміти рівень її складності, оскільки деякі види робіт вимагають ретельної підготовки і великого практичного досвіду виконавців, а інші можуть виконуватися без спеціальної підготовки. Весь склад робіт повинен бути визначений, а вимоги до

кваліфікації виконавців встановлено документально за допомогою посадових інструкцій, положень про підрозділи або кваліфікаційних матриць. Ураховуючи, що головним завданням інноваційної діяльності є генерація нових ідей, то процес конкуренції на ринку можна представити як конкуренцію ідей або конкуренцію генераторів ідей. Таким чином, конкуренція у сучасних економічних умовах, проявляючись у суперництві товарів, послуг і технологій, є відображенням змагальності персоналу інноваційних підприємств [4, с. 92].

Мотивація як функція управління персоналом являє собою процес, який складається з комплексу заходів щодо активізації діяльності людини або колективу, спрямований на досягнення індивідуальних або спільних цілей організації, що є однією з вимог до формування та управління персоналом інноваційного підприємства. Прагнення персоналу до інновацій забезпечується належним рівнем організації менеджменту персоналу, системи заохочення і стимулювання працівників, адже мотивація праці до інноваційної діяльності визначається багатьма факторами, серед яких найважливішим є матеріальна зацікавленість. Для того щоб матеріальна зацікавленість стала мотивацією участі в інноваціях, розмір винагороди має співвідноситися з результативністю праці й тим самим стимулювати її. За відсутності мотиваційних механізмів і систем стимулювання творчості інноваційний складник у результатах трудової діяльності може бути недостатнім.

Для посилення інноваційного складника праці та активізації творчого потенціалу персоналу необхідно передбачити комплекс винагород за творчу діяльність. Дослідження доводять, що головними причинами зниження творчої активності працівників слід уважати відсутність необхідних матеріальних стимулів і гарантій соціального захисту, досконалої системи оцінки результатів професійної діяльності та заохочень до творчості [5, с. 118].

За даними спеціальних досліджень, заробітна плата працівників розумової праці у середньому перевищує заробіток робітників: у Німеччині – на 20%, Італії і Данії – на 22%, Люксембурзі – на 44%, Франції і Бельгії – на 61%. Середньотижнева заробітна плата американських інженерів майже у два рази більша за середню плату робітників. Рівень оплати праці в інноваційній сфері в Японії у 2,7, у США – у 2,5, у Швеції – у 2,1 рази вищий, аніж у промисловості. В Україні ж мотиваційний потенціал оплати інтелектуальної праці використовується недостатньо [6, с. 347].

За даними дослідження, проведеного YE Austion Associates (YAA), за обсягом «втечі інтелекту» Україна посідає 52-гу позицію серед 60 країн. Поряд із «втечею назовні» спостерігається й внутрішня, тобто перехід найбільш здібних молодих фахівців зі сфери досліджень до

сфери бізнесу, внаслідок чого престижними стають ті види діяльності, які легко приносять дохід і не потребують високого освітньо-кваліфікаційного рівня [6, с. 348] .

У системі управління персоналом інноваційного підприємства, крім мотивації, необхідно висунення на перший план створення умов для розвитку людського потенціалу, зокрема інноваційного, для чого потрібне розроблення не тільки низки заходів щодо його розвитку, а й критеріїв розвитку та вимог до персоналу інноваційного підприємства та його потенціалу.

Існує кілька підходів до поняття інноваційного потенціалу персоналу. Дослідники В.Я. Горфінкель та В.А. Швандар визначають сутність інноваційного потенціалу персоналу як міру його готовності до реалізації комплексу завдань, що забезпечують функціонування підприємства в умовах інноваційної діяльності, а також здатність виконувати інноваційні перетворення. М.Д. Виноградський пропонує визначати інноваційний потенціал персоналу як інтегруючи сукупність інноваційних здібностей і можливостей персоналу здійснювати сталий розвиток організації на основі науково-технічного прогресу [7, с. 112].

Під час визначення критеріїв розвитку інноваційного потенціалу персоналу слід урахувати специфічні характеристики інноваційних підприємств, до яких належать:

- високий рівень невизначеності виконання наукових і виробничих процесів, їх кінцевого результату із заданими або очікуваними характеристиками, що веде до необхідності прийняття рішень в умовах ризику;
- необхідність високої інтенсивності оновлення продукції, послуг, технологій, а також безперервне зростання їх асортименту;
- висока значимість інтелектуальних активів (винаходи, промислові зразки, програмне забезпечення);
- орієнтація на висококваліфікований та професійний персонал, який, своєю чергою, повинен мати такі основні риси:

а) особливі вимоги до психологічних характеристик працівників для здійснення професійної діяльності;

б) невизначеність параметрів організації праці;

в) трудовий процес носить творчий характер, що зумовлює важливість стимулювання творчих процесів;

г) результат праці нематеріальний, тому потрібні спеціальні підходи до обліку та оцінки виконаної співробітниками роботи;

д) результат неможливо точно спрогнозувати, тому система оцінки персоналу повинна це враховувати;

е) оцінка внеску фахівця в розроблення та виробництво наукоємної продукції вимагає спеціальних новітніх інструментів і методів;

є) контроль творчих процесів викликає додаткові соціально-психологічні труднощі [8, с. 101].

Виходячи із зазначених особливостей інноваційної організації та її персоналу, необхідне розроблення певних критеріїв до підбору та розвитку персоналу, що дасть змогу визначити, на які з компонентів слід звернути увагу для формування потрібних для організації якостей працівника. На підставі наукових досліджень Н.Р. Хадасевич і К.А. Лега пропонуються такі групи критеріїв та вимог до персоналу інноваційного підприємства [9, с. 216]:

1. Критерії, що характеризують інтелектуальну готовність до інноваційної діяльності: стан освіти і самоосвіти співробітника; рівень професійних знань, навичок і вмінь; рівень загального інтелекту.

2. Критерії, що охоплюють мотиваційні якості працівника: джерела мотивації; готовність до подолання перешкод, стресостійкість; готовність брати на себе відповідальність за прийняття інноваційних рішень та їх упровадження.

3. Критерії, що характеризують комунікативні якості працівника: робота з інформацією й обмін знаннями; формування бази знань підприємства; здатність залучення людей до групової діяльності.

4. Критерії, що відображають інноваційну активність працівника: володіння інформацією про науково-дослідну роботу та інноваційні технології підприємства, участь у них; генерування нових ідей; пошук і реалізація шляхів практичного втілення ідей підприємства.

5. Критерії, що характеризують особистісні якості працівника-новатора: ставлення до змін; готовність сприймати і використовувати нові можливості; ініціативність; гнучкість мислення.

Під час обґрунтування якісного і кількісного складу персоналу повинні бути дотримані наявні обмеження на фінансові та матеріальні ресурси. У цілому вимоги до працівників зводяться до освітньо-професійних і особистісних характеристик претендентів на вакансії. Знання індивідуально-психологічних особливостей працівника допомагає правильно вибрати форму поведінки з ним.

Риси характеру кожної людини, що становить персонал організації, впливають із конкретних умов, соціального середовища, життя і роботи, також персонал різних країн має свої національні особливості. Для дослідження впливу національної культури на персонал німецькі соціологи провели опитування серед 8 тис. бізнесменів п'яти країн (Німеччини, Великобританії, Франції, Італії, Іспанії). В ході опитування було запропоновано такі питання: які з 10 якостей (компетентність, ефективність, почуття гумору, надійність, завзятість у роботі, підприємливість, освіченість, людяність, здатність працювати в команді, пунктуальність) та якою мірою притаманні персоналу інноваційних підприємств різних країн. Максимальна кількість балів, яку можна було отримати, становила + 90, мінімальна – -40 (табл. 1). Оцінки, отри-

мані німецькими соціологами, значною мірою суб'єктивні і відображають точку зору учасників опитування. Проте вони дають уявлення про відмінності національних характерів та їх вплив на ділові та професійні якості персоналу інноваційних підприємств, що має враховуватися під час аналізу вимог до персоналу.

В інноваційних підприємствах роль керівника і лідера може переходити від одного співробітника до іншого залежно від вирішуваного завдання. У зв'язку із цим відокремлення характеристик управлінців і рядових співробітників, а так само їх розподіл за таким принципом, є нерациональним. Співробітники подібних підприємств є багатопрофільними, що, своєю чергою, вимагає достатньої для цього ерудиції, яка є ще однією важливою професійною характеристикою [9, с. 216].

У сучасній економіці, де навіть цілком достовірний факт піддається сумніву, одним із дієвих джерел конкурентних переваг є знання. На ринку, де все швидко змінюється, регулярно з'являються нові технології й діє глобальна конкуренція, успішними стають ті організації, які постійно створюють нові знання, поширюють їх та швидко втілюють у нові технології та продукти. Отже, основною місією організації, що створює знання, є постійне генерування інновацій. Основною позицією у цьому підході є розуміння того, що створення нових знань – не просто обробка об'єктивної інформації. Процес створення нового знання часом залежить від інтуїції, прогнозу, передчуття членів команди та можливості використання відповідних матеріалів організацією як єдиним організмом. Головною умовою цього процесу є особиста зобов'язаність працівника, його відчуття себе частиною організації, прийняття її місії [10, с. 89].

Важливою умовою є те, що жодна група або відділ експертів інноваційних підприємств не має виняткової можливості для створення нових знань. Вище керівництво, керівництво середньої ланки, самі працівники – всі приймають участь у генерації ідей. Дійсно, цінність внеску конкретної особи залежить від її посади, але переважно

визначається важливістю інформації, яку вона подає для системи створення знань. Це не означає, що немає різниці у ролях та відповідальності в організації, проте створення нових знань фактично є продуктом співробітництва членів усієї команди. Вище керівництво пропонує працівникам установлювати стандарти для вимірювання цінності знань, які постійно створюються членами організації. Рішення, який саме проєкт підтримується та розвивається, є суттєвим стратегічним завданням організації [11].

Команди, що створюють знання, посідають важливе місце в інноваційних підприємствах, оскільки вони генерують нові погляди, використовуючи діалог та дискусію. Подібні команди формують корпус необхідної актуальної інформації, аналізують її та інтегрують власні перспективи в нові, спільні для всіх перспективи. Цей діалог може включати певні конфлікти та непорозуміння. Оскільки команда, що створює знання, завжди перебуває на перетині вертикальних та горизонтальних потоків інформації організації, вона є своєрідним мостом між ідеями вищого керівництва і певними реаліями ринку, якому належить запропонувати новий продукт. Саме керівники середньої ланки перетворюють реальність відповідно до бачення організацією свого подальшого розвитку. Середня ланка керівників здійснює своєрідний синтез невербальних знань як для працівників, так і для вищого керівництва, перетворюючи їх на точні знання й утілюючи в нові технології та продукти.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Забезпечення інноваційного розвитку підприємства та підвищення її конкурентоспроможності на ринку завдяки формуванню нових конкурентних переваг, заснованих на випуску інноваційних продуктів, технологій та послуг, залежить від можливостей формування професійного і компетентного персоналу, здатного забезпечити розв'язання завдань, пов'язаних з інноваційним розвитком підприємств. Однією з основних проблем інноваційного розвитку організацій є дефіцит висококваліфікованих кадрів, здат-

Таблиця 1
Якості, що притаманні персоналу інноваційних підприємств у різних країнах

Якості / країни	Німеччина	Великобританія	Франція	Італія	Іспанія
компетентність	+80	+20	+40	-10	-35
ефективність	+90	-5	+30	-10	-35
почуття гумору	-40	+30	-5	+40	+25
надійність	+75	+30	+20	-30	-23
завзятість у роботі	+70	+4	+35	+12	-6
підприємливість	+45	+4	+35	+12	-6
освіченість	+60	+20	+45	+5	-15
людяність	-27	-18	-5	+25	+17
здатність працювати в команді	+25	+10	-5	+35	+17
пунктуальність	+80	+30	+10	-20	-25

Джерело: [6]

них ефективно вирішувати складні комплекси завдань інноваційного розвитку. Це зумовлює необхідність формування цілісної та розвиненої системи кадрового забезпечення інноваційних підприємств.

Отже, у процесі аналізу кадрових вимог інноваційних підприємств важливо враховувати саме соціально-психологічні характеристики персоналу, а саме: гнучкість мислення, сприйнятливість, винахідливість, відсутність стереотипів, організованість, уміння доводити свою точку зору, незалежність. Зрозуміло, що не обов'язково кожен співробітник повинен володіти всіма переліченими характеристиками. Здійснення діяльності в рамках робочої групи передбачає розподіл обов'язків відповідно до психологічних характеристик, тому важливо правильно розподілити ролі співробітників у прийнятті рішень. Інноваційна діяльність вима-

гає безперервного підвищення кваліфікації і навчання співробітників, що викликано прагненням до постійного освоєння нових ресурсів, які можуть стати основою для формування і впровадження нововведень. Таким чином, особистості з високим рівнем ерудиції найбільш здатні до генерування інноваційних ідей, що зумовлюється можливістю розгляду ними будь-якого об'єкта з погляду різних підходів. Для ефективного функціонування інноваційного підприємства не рекомендовано використовувати чіткий розподіл між керівництвом і виконавцями, що дає можливість реалізувати особистісні якості всіх членів команди. Також дозволяється робочим відносинам формуватися за принципом розумного лідерства та рівня кваліфікації й освіти, залежно від поставлених завдань, що дає змогу ефективно проводити інноваційну діяльність на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Надьон Г.О. Криза в діяльності підприємства: діагностика та подолання : [монографія] / Г.О. Надьон. – Луганськ : СНУ, 2010. – 382 с.
2. Даванков А.Ю. Формирование системы кадрового обеспечения инновационного развития экономики региона / А.Ю. Даванков, К.О. Соколов // Вестник ОГУ. – 2010. – № 4. – С. 66–70.
3. Вартанова О.В. Особливості формування персоналу інноваційного підприємства / О.В. Вартанова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – №. 11. – С. 65–67.
4. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : [монографія] / П.С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
5. Шестер І.В. Мотивація персоналу інноваційного підприємства / І.В. Шестер // Формування інноваційної економіки: світовий досвід та вітчизняні реалії : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (12–13 грудня 2014 р.). – Херсон, 2014. – С. 116–119.
6. Шестер І.В. Зарубіжний досвід інноваційного розвитку персоналу / І.В. Шестер // Економіка і фінанси: теорія і практика : матеріали І Міжнар. наук.- практ. конф. (26–28 вересня 2013 р.). – Луганськ : Ноулідж, 2013. – С. 345–348.
7. Герасименко О.О. Удосконалення кадрового потенціалу інноваційних підприємств на основі компетентнісного підходу / О.О. Герасименко, О.В. Курко // Вчені записки. – 2012. – № 14. – Ч. 2. – С. 109–114.
8. Вартанова О.В. Стратегії управління людськими ресурсами інноваційного підприємства / О.В. Вартанова // Культура народів Причорномор'я. – 2013. – № 263. – Т. 2. – С. 100–104.
9. Петрова І.Л. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди : [монографія] / І.Л. Петрова, Т.І. Шпильова, Н.П. Сисоліна ; за ред. проф. І.Л. Петрової. – К. : Дорадо, 2010. – 318 с.
10. Регулювання соціально-трудових відносин: сучасний стан та перспективи розвитку : [колективна монографія] / За заг. ред. І.І. Кичко. – Ніжин : Орхідея, 2016. – 258 с.
11. Нонака І. Компанія, що створює знання / І. Нонака [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/strategy/str008.html>.

МОРФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КРЕАТИВНІСТЬ» ЯК ПІДҐРУНТЯ УТОЧНЕННЯ ПОНЯТТЯ «КРЕАТИВНІСТЬ НОВАТОРА»

THE MORPHOLOGICAL ANALYSIS OF ESSENCE OF CONCEPT «CREATIVITY» AS THE BASIS OF REFUSING OF THE CONCEPT «CREATIVITY OF THE NOVATOR»

Моїсеєнко А.С.

аспірант кафедри інформаційних систем,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Проведено аналіз наявних визначень креативності, виділено їх ключові ознаки. Досліджено міру подібності наявних трактувань за відображенням елементів креативності, що дало змогу з використанням морфологічного аналізу уточнити поняття креативності. Розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності категорії «новатор», що дало змогу уточнити це поняття. На підґрунті проведеного аналізу виведено та запропоноване уточнене визначення сутності «креативність новатора».

Ключові слова: морфологічний аналіз, креативність, новація, нововведення, інновація, новатор, креативність новатора.

Проведен анализ существующих определений креативности, выделены их ключевые признаки. Исследована мера сходства существующих трактовок по отражению элементов креативности, что позволило с использованием морфологического анализа уточнить понятие креативности. Рассмотрены теоретические подходы к определению сущности категории «новатор», что позволило уточнить это понятие. На основе проведенного анализа выведено и предложено уточненное определение сущности «креативность новатора».

Ключевые слова: морфологический анализ, креативность, новация, нововведение, инновация, новатор, креативность новатора.

The existing definitions of creativity were analyzed and their key features were defined. Investigated similarity measures existing treatments to reflect the elements of creativity, which allowed using the morphological analysis to clarify the concept of creativity. The theoretical approaches to the definition of the essence of the category "novator" are considered, which made it possible to clarify this concept. On the basis of the analysis carried out and proposed a refined definition of the essence "creativity of the novator".

Keywords: morphological analysis, creativity, novation, novelty, innovation, novator, creativity of the novator.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний погляд на властивості креативної особистості та їх розвиток характеризується підвищенням інтересу та розширенням масштабів наукової зацікавленості. У зв'язку із цим великого значення набуває завдання визначення суті креативності в контексті інноваційного розвитку, а саме визначення поняття креативності новатора, оскільки нині, на жаль, не існує чіткого тлумачення цієї категорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Розробленню теоретичних основ і методичних рекомендацій щодо питання креативності присвячено чимало

вітчизняних і зарубіжних публікацій. Основу для визначення теми та гіпотез цього дослідження заклали роботи Дж. Гілфорда, Е.П. Торренса, Д. Тейлора, Р. Флоріди, С. Мідника, Дж. Фельдхьюзена, Р. Стернберга, Г. Айзенка, А. Маслоу, К. Роджерса, Л.С. Виготського, О.М. Леонтьєва, Я.А. Пономарьова, С.Л. Рубінштейна, Н.М. Гнатко, Д.Б. Богоявленської, В.Н. Дружиніна, О.М. Ястремської та ін. Дослідженням сутності поняття «новатор» займалася незначна кількість науковців, зокрема Н.Е. Макарова, Й. Шумпетер, Е. Хаген, О.М. Ястремська. Віддаючи належне здобуткам науковців, присвячених цій тематиці, слід відзначити відсутність єдності методологічного підґрунтя креативності новаторів. Це потребує проведення подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз та узагальнення досліджень авторів показали, що їх роботи з питання креативності новатора містять низку цінних і важливих думок як загального, так і часткового характеру, але нині це питання недостатньо вивчено. На особливу увагу заслуговують питання уточнення сутності креативності новатора.

Формулювання мети статті (**постановка завдання**). Метою статті є здійснення морфологічного аналізу багатоаспектного поняття креативності та розгляд теоретичних підходів до сутності поняття «новатор» для формування уточнення сутності поняття креативності новатора.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні існує значна кількість підходів до визначення природи креативності. Аналіз визначень креативності вітчизняними та зарубіжними вченими дав змогу зробити висновки, що єдиного підходу до цієї проблеми немає. Для уточнення сутності цього поняття був використаний метод морфологічного аналізу, запропонований Ф. Цвіккі [8]. Вибір цього методу пояснюється тим, що він має за мету систематизацію різноманітних варіантів вирішення певного завдання.

Для виявлення особливих властивостей креативності, описаних у науковій літературі, подібних та відмінних рис у визначеннях терміна «креативність» різних авторів, а також виявлення найбільш повного та адекватного визначення був проведений морфологічний аналіз поняття. Морфологічний аналіз проводився у дев'ять етапів, алгоритм якого представлено на рис. 1. Результати першого етапу дослідження наведено в табл. 1.

Кожний об'єкт такої системи ідентифікується автором визначення. На основі даних визначень морфологічними ознаками визначень було обрано їх цільове спрямування та ключове слово. Морфологічні ознаки згодом стануть складовими компонентами повного визначення поняття «креативності». Для визначення ключових морфологічних ознак креативності проаналізовано подібність та відмінність наявних визначень цього поняття, які належать різним науковим школам та авторам.

Наступним етапом морфологічного аналізу є формування матриці образів ключових характеристик креативності. Істотною ознакою було обрано ключові характеристики креативності як економічної категорії. З них формується перелік можливих альтернатив – характеристик або варіантів істотних ознак креативності, які позначено як Z_j (табл. 2).

Подальшим етапом морфологічного аналізу стало створення матриці образів ключових характеристик. Кожному авторському визначенню – об'єкту системи – привласнюється

позначення S_i . На підґрунті досліджених трактувань формуються система морфологічних параметрів визначення, їх цільове спрямування та ключове слово. Істотною ознакою морфологічного аналізу обираються ключові характеристики креативності Z_j . У перебігу цього етапу виявляються ключові характеристики (X_{ij}) досліджуваних визначень сутності креативності та формується матриця образів ключових характеристик (табл. 3).

Кожен елемент матриці образів ключових характеристик визначень сутності поняття «креативність» означає наявність або відсутність варіанта сутнісної ознаки (Z_j) в аналізованому визначенні (S_i). Тобто елемент матриці образів ключових характеристик визначається у такий спосіб: якщо j -та ключова характеристика (сутнісна ознака) присутня в i -му визначенні креативності, то на перетині i -го рядка та j -го стовпця заноситься 1, у протилежному випадку – 0. Для з'ясування подібності визначень на основі аналізу їх морфологічних параметрів було сформовано таблицю подібності (табл. 3), для якої вихідною інформацією є матриця образів (X_{ij}). Далі розраховувалася матриця ступеня подібності дефініцій сутності креативності, елементи якої ($C(S_{i1}, S_{i2})$) визначались за формулою (1) [4]:

$$C(S_{i1}, S_{i2}) = \frac{\sum_{j=1}^n x_{i1j} x_{i2j}}{\sum_{j=1}^n x_{i1j} + \sum_{j=1}^n x_{i2j}}, \quad (1)$$

де i_1, i_2 – номери двох визначень, що порівнюються на подібність (якщо порівнюються третє і п'яте визначення, то для одного $i_1 = 3$, а для іншого $i_2 = 5$, а відповідний елемент матриці буде позначатися як $C(S_3, S_5)$); x_{i1j} та x_{i2j} – значення елементів матриці образів ключових характеристик Z_j для двох визначень креативності відповідно; j – номер істотної ознаки ($j = 1 \dots n$; $n = 23$).

Результати формування матриці міри подібності для визначень креативності наведено в табл. 4. Аналіз міри подібності визначень сутності поняття «креативність» у процесі морфологічного аналізу дав змогу зробити такі висновки. Найбільша можлива подібність виявлена між тлумаченням сутності креативності таких науковців, як: Дж. Хокінс та Е. Фромм (міра – 0,5), Е. Фромм та О.А. Високовський (міра – 0,5), Дж. Хокінс та О.А. Високовський (міра – 0,5), Сент А. Дьорді та Дж. Гілфор (міра – 0,5), Н. Коган, М. Воллах та І.І. Свидрук (міра – 0,5), В.Н. Дружинін та Є. Алфеева, А. Матюшкін (міра – 0,5).

Для формування уточненого поняття сутності креативності, що узагальнює підходи різних авторів та враховує доцільність включення певних ознак поняття, була побудована матриця міри включення (табл. 5). Оцінювання міри включення визначень проводиться за формулою (2) [5]:

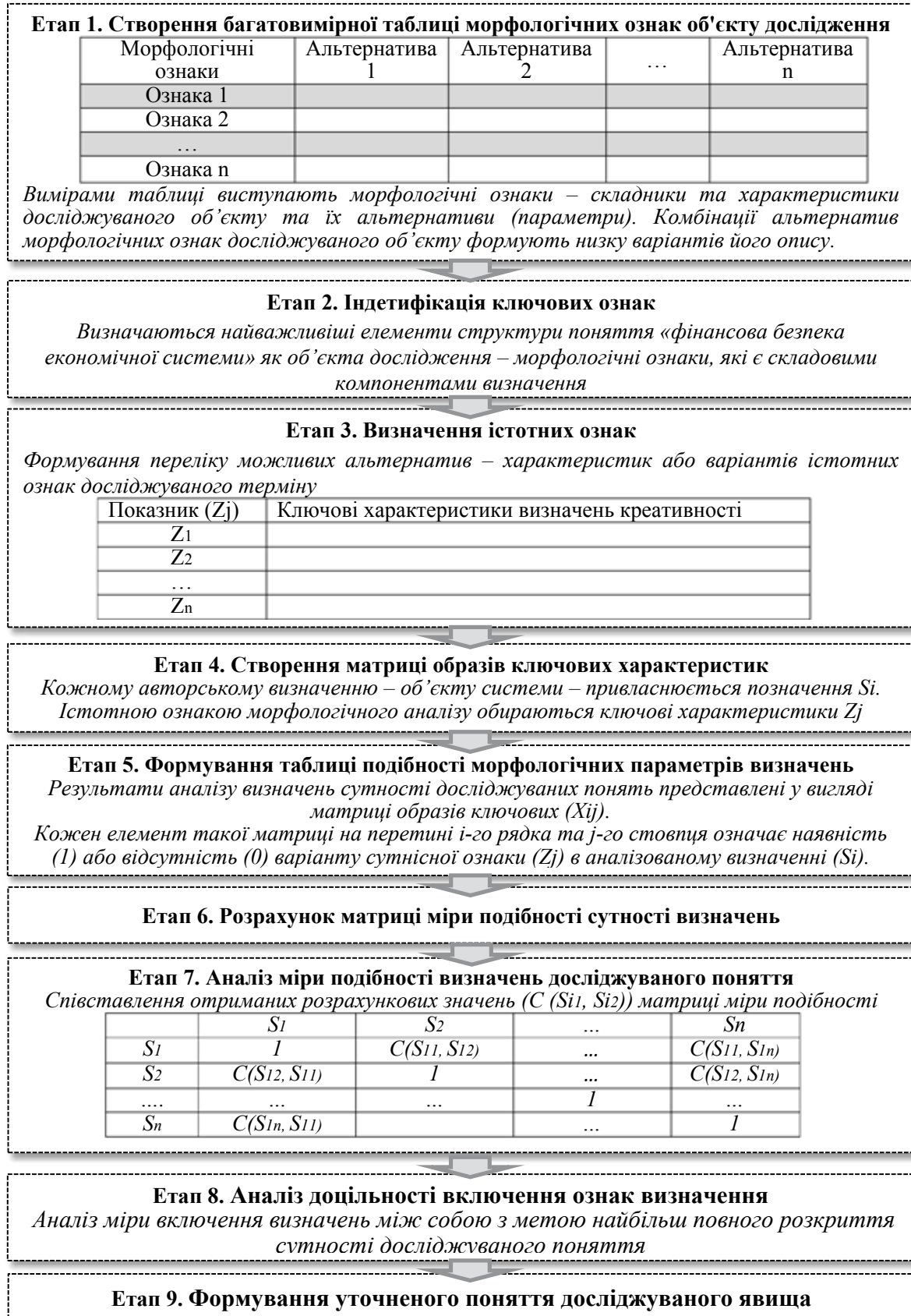


Рис 1. Алгоритм реалізації сценарію проведення морфологічного аналізу поняття «креативність» [4]

Таблиця 1

Морфологічні параметри терміна «креативність»

Ознаки креативності	Е. Торренс	Дж. Хокінс	Е. де Боно	Сент А. Дьорді	Г. Айзенк	Ф. Баррон, Д. Харінгтон	К. Тейлор, Д. Холанд	Дж. Гілфорд	Н. Коран, М. Воллах	С.А. Меднік	Е. Фромм	Х. Е. Трік	А. Маслоу	Дж. Гарднер	М. Каровські	Я.А. Пономарьов	В. Дружинін	Е. Алфеева, А. Матюшкін	І.І. Свідрук	О.А.Високовський	Г.А. Глотова	Є.П. Ільїн	Д. Боговяленська
Загальні ознаки	+																						
Природний процес, який формується під потребою людини		+									+									+			
Здатність породжувати нове											+										+		
Навички																							
Дивергентне мислення			+	+				+															
Процес										+													
Результат дії первинних мотивів													+										
Творчі здібності, незалежні від інтелекту							+					+											
Творчі інтелектуальні здібності					+																		
Формується за допомогою розвитку			+										+									+	
Потенціал особистості																							
Психологічна властивість																							
Здатність реагувати на потребу в новому																							
Здатність породжувати нові ідеї									+														

Таблиця 2

Варіанти істотної ознаки креативності

Показник (Zj)	Ключові характеристики визначень креативності
Z1	природний процес, який формується потребою людини
Z2	здатність породжувати нове
Z3	навички
Z4	дивергентне мислення
Z5	процес
Z6	результат дії первинних мотивів
Z7	творчі здібності, незалежні від інтелекту
Z8	творчі інтелектуальні здібності
Z9	формується за допомогою розвитку
Z10	потенціал особистості
Z11	психологічна властивість
Z12	здатність реагувати на потребу в новому
Z13	здатність породжувати нові ідеї

Таблиця 3

Матриця образів ключових характеристик визначень сутності поняття «креативність»

		Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6	Z7	Z8	Z9	Z10	Z11	Z12	Z13
Е. Торренс	S1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Дж. Хокінс	S2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Е. де Боно	S3	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
С.А. Дьорді	S4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Г. Айзенк	S5	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Ф. Баррон, Д. Харінгтон	S6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
К. Тейлор, Д. Холанд	S7	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Дж. Гілфорд	S8	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Н. Коган, М. Воллах	S9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
С.А. Меднік	S10	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Е. Фромм	S11	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Х.Е. Трік	S12	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
А. Маслоу	S13	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0
Дж. Гарднер	S14	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1
М. Карвовські	S15	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0
Я.А. Пономарьов	S16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
В. Дружинін	S17	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Є. Алфєєва, А. Матюшкін	S18	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
І.І. Свидрук	S19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
О.А.Високовський	S20	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Г.А. Глотова	S21	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Є.П. Ільїн	S22	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
Д. Богоявленська	S23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0

$$W(S_{i1}, S_{i2}) = \frac{\sum_{j=1}^n x_{i1j} x_{i2j}}{\sum_{j=1}^n x_{i2j}}, \quad (2)$$

де W_{i1i2} – міра включення одного визначення сутності поняття до іншого.

Дане оцінювання здійснюється для найбільш повного розкриття сутності поняття «креативність».

Аналіз матриці міри включення визначень сутності поняття «креативність» показав, що найбільша кількість (п'ять одиниць) макси-

Таблиця 4

Матриця міри подібності визначень сутності поняття «креативність»

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23
S1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,33	0	0,2	0,25	0	0	0	0	0,5	0,33	0	0
S3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,2	0	0,2	0	0,33	0,33	0	0	0	0,25	0
S4	0	0	0	1	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S5	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0,25	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S6	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S7	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0,33	0	0	0,25	0	0	0	0	0	0	0	0
S8	0	0	0	0,5	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S9	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0	0,5	0	0	0	0
S10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S11	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,33	0	0,2	0,25	0	0	0	0	0,5	0,33	0	0
S12	0	0,33	0	0	0	0	0	0	0	0	0,33	1	0,2	0,17	0,2	0	0	0	0	0,33	0,25	0	0
S13	0	0	0,2	0	0,25	0	0	0	0	0	0	0,2	1	0,14	0,17	0	0,25	0,25	0	0	0	0,2	0
S14	0	0,2	0	0,2	0,2	0	0	0,2	0,2	0	0,2	0,17	0,14	1	0,14	0	0	0	0,2	0,2	0,17	0	0
S15	0	0,25	0,2	0	0	0	0,25	0	0	0	0,25	0,2	0,17	0,14	1	0	0,25	0,25	0	0,25	0,2	0,2	0
S16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
S17	0	0	0,33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,25	0	0,25	0	1	0,5	0	0	0	0,33	0
S18	0	0	0,33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,25	0	0,25	0	0,5	1	0	0	0	0,33	0
S19	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0	1	0	0	0	0
S20	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,33	0	0,2	0,25	0	0	0	0	1	0,33	0	0
S21	0	0,33	0	0	0	0	0	0	0	0	0,33	0,25	0	0,17	0,2	0	0	0	0	0,33	1	0,25	0,33
S22	0	0	0,25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,2	0	0,2	0	0,33	0,33	0	0	0,25	1	0,33
S23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,33	0,33	1

Таблиця 5

Матриця міри включення визначень сутності поняття «креативність»

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	
S1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
S2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,5	0	0,25	0,33	0	0	0	0	0	1	0,5	0	0
S3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,33	0	0,33	0	1	1	0	0	0	0	0,5	0
S4	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0,25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S5	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0,33	0,25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S6	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S7	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0,33	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S8	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0,25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S9	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0,25	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
S10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
S11	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,5	0	0,25	0,33	0	0	0	0	0	1	0,5	0	0
S12	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	1	0,33	0,25	0,33	0	0	0	0	0	1	0,5	0	0
S13	0	0	0,33	0	0,33	0	0	0	0	0	0	0,333	1	0,25	0,33	0	1	1	0	0	0	0	0,5	0
S14	0	0,25	0	0,25	0,25	0	0	0,25	0,25	0	0,25	0,25	0,25	1	0,33	0	0	0	1	1	1	0,5	0	0
S15	0	0,33	0,33	0	0	0	0,33	0	0	0	0,33	0,333	0,33	0,33	1	0	1	1	0	1	0,5	0,5	0	0
S16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
S17	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0,5	0
S18	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0,5	0
S19	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
S20	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0,5	0	0	0
S21	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0,5	0	0,5	0,5	0	0	0	0	0,5	1	0,5	1	1
S22	0	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0	0,5	0	0,5	0,5	0	0	0,5	1	1	1
S23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1

мальних значень матриці (1,00) знаходиться на перетині стовпця матриці з двадцятим рядком матриці, а на перетині стовбців матриці з сімнадцятим та вісімнадцятим рядками кількості максимальних значень матриці – чотири одиниці. З цього можна зробити висновок, що найбільш повним серед проаналізованих визначень сутності креативності є визначення S20 (автор – О.А. Високовський [1]), а також визначення S17 (автор – В.Н. Дружинін [2]) та S18 (автори – Є. Алфєєва, А. Матюшкін [3]), які розкривають сутність креативності за найбільшою кількістю істотних ознак.

Креативність пропонується розглядати як здатність суб'єкта створювати не тільки нові товари та ідеї, а й нові алгоритми створення цих товарів, яка формується за допомогою розвитку особистих рис, таланту та здібностей у сприятливих умовах середовища.

Такий підхід до інтерпретації креативності дає змогу виключити суб'єктивність у його тлумаченні, тому що він базується на важливих методологічних принципах формування наукового поняття досліджуваного об'єкта; включає множину різноманітних елементів креативності, дія яких спрямована на отримання нового продукту або ідеї; відображає можливі умови розвитку креативності.

Моделювання розвитку економічних систем в еволюційній теорії виходить із піонерської роботи Й. Шумпетера про подолання новаторами консервативних підходів [7]. Процес еволюції представляється у вигляді появи новаторів, які витісняють консерваторів із поля економічних взаємодій і займають простір, що звільнився, самі. Й. Шумпетер запропонував у роботі «Теорія економічного розвитку» поняття інноваційного процесу як послідовного перетворення ідеї в товар через етапи фундамен-

тальних і прикладних досліджень, конструкторських розробок, маркетингу, виробництва, збуту тощо. Пізніше й Шумпетер увів у науковий обіг поняття «інновація», трактуючи його як зміни для впровадження і використання нових споживчих товарів, виробничих і транспортних засобів, ринків та форм організації в промисловості. Саме в інноваціях учений бачив джерело розвитку економічних систем, а у створенні сприятливих умов стимулювання новаторства – важливий напрям державної та корпоративної політики [7].

Новатор як творець новації є головним суб'єктом інноваційної діяльності. Проте у цілому суть такого феномену, як новатор, вивчена ще менше, ніж все, що пов'язане з новацією та інновацією. У науковій літературі частіше можна зустріти термін «креативна особистість», ніж «новатор». Численні публікації, що розкривають проблематику інноваційного менеджменту, надзвичайно рідко звертаються до аналізу центрального елемента цього процесу – самого новатора, особистості, схильної до діяльності такого роду. Вважається цілком справедливо, що такою може бути людина з високими креативними здібностями. І чим сильніше ці здібності у неї розвинені, тим успішніше вона проявляє себе в інноватиці [2]. Для розуміння сутності новаторів проведено аналіз наявних визначень цієї категорії, які наведено в табл. 6.

О.М. Ястремська зазначає, що необхідно розрізняти характеристики новатора та інноватора. Новатор здійснює відкриття на індивідуально-особистісному рівні, самостійно вирішує креативні завдання, але може не застосовувати власні розробки. Інноватор же здатний практично використовувати нововведення, створюючи передумови для зміни соціокуль-

Таблиця 6

Визначення категорії «новатор»

Автор	Визначення
Н.Е. Макарова	Новатори – співробітники з яскраво вираженою схильністю до інноваційної активності. Це люди, які із задоволенням приймають усе свіже, яке обіцяє поліпшення в житті
Й. Шумпетер	Новатори – когорта людей, які є генераторами науково-технічного прогресу
Тлумачний словник «Інноваційна діяльність»	Новатор – походить від лат. novator – обновитель, реставратор з гл. novare «оновлювати» – той, хто вносить і здійснює нові, прогресивні ідеї, прийоми і т. п. у будь-якій сфері діяльності
Історико-етимологічний словник	Новатор – творчо ініціативний працівник фізичної або розумової праці; кожний, хто у своїй трудовій діяльності генерує та втілює в життя нові, прогресивні прийоми, методи, принципи роботи
Е. Хаген	Пропонує використовувати термін «інноваційна особистість», яка формується в суспільстві за особливих обставин та характеризується допитливістю, творчим потягом, стимулюючим самотутність і прагнення до новизни, здатністю брати на себе відповідальність
Глосарій із менеджменту	Новатор – людина, що відкрила нововведення (новацію) або яка вносить нові ідеї в якій-небудь сфері
О.М. Ястремська	Новатор – працівник підприємства, який займається розробленням продуктивних і технологічних нововведень, що є результатом креативного процесу й має вагомий відмінності та споживчу цінність

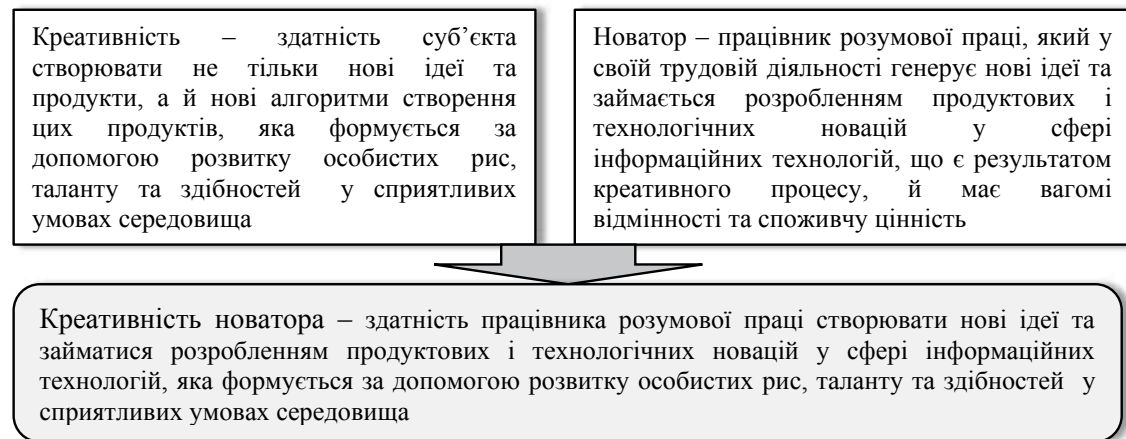


Рис. 2. Уточнення поняття «креативність новатора»

турного середовища завдяки інноваціям. Новатором може бути як індивідуальний винахідник, так і ціла організація. Діяльність новатора може бути проектною, виробничою, дослідницькою тощо [6].

Для успішного впровадження навіть самого геніального винаходу необхідна погоджена дія двох персонажів – новатора й інноватора: того, хто винаходить або відкриває, і того, хто комерціалізує, створює з новації ринковий продукт для отримання прибутку. У рідкісних випадках одній людині вдається успішно поєднати обидві ролі, але це швидше виняток.

Новатор та інноватор уособлюють єдність протилежностей: один видає ідеї, генерує нові знання, а інший просуває їх, використовує на практиці. Єдність двох в інноваційному процесі зовсім не гарантує паритету в розподілі слави і прибутків: майже завжди інноватор, що володіє великими соціальними навичками, з часом витісняє новатора, тому новатори зазвичай не залишаються засновниками.

Аналіз поглядів щодо поняття «новатор» дав змогу узагальнити наявні підходи та виділити їх інваріантне ядро. Це дослідження присвячене новаторам будь-яких посад, що працюють у сфері інформаційних технологій та формально підпадають під категорію фахівців, які займаються дослідженнями та розробками. Таким чином, у рамках досліджуваного предмету термін «новатор» трактуватимемо як працівника розумової праці, який у своїй трудовій діяльності генерує нові ідеї та займається розробленням продуктових і технологічних новацій у сфері інформаційних технологій, що є результатом креативного процесу, і має вагомій відмінності та споживчу цінність.

З огляду на проведений аналіз та наведені власні поняття «креативність», яке отримано в

ході морфологічного аналізу, та «новатор», яке отримано шляхом узагальнення вузького кола наявних підходів до його трактування, вважаємо за доцільне уточнити поняття «креативність новаторів» у межах досліджуваного предмету (рис. 2).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному

напряму. Аналіз наукових доробків, присвячених питанням креативності, показав наявність низки підходів до трактування цього поняття. Натомість проведений морфологічний аналіз сприяв виявленню низки відмінностей у його розумінні. Проведені дослідження засвідчили, що на розрізненість у трактуваннях креативності вплинула суб’єктивність розуміння цього питання серед науковців, яка спричинила відповідне виділення істотних ознак. На основі аналізу результатів розрахунку міри включення визначень між собою було виявлено повне розкриття поняття креативності та запропоноване власне визначення. Вивчення теоретичних підходів до визначення сутності «новатор» показало, що сьогодні суть такого феномену вивчена недостатньо. Аналіз поглядів щодо цього поняття дав змогу узагальнити наявні підходи та виділити їх інваріантне ядро і сформулювати власне поняття. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці зарубіжних і українських учених із питань креативності новаторів було зроблено висновок, що нині поняття «креативність новаторів» відсутнє в науковій літературі, тому на підґрунті сформованих понять «креативність» та «новатор» було запропоновано власне визначення креативності новатора. Подальша розвідка проведених досліджень полягає у з’ясуванні особливостей сутності креативності новатора в умовах інноваційного розвитку ІТ-сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Высоковский А.А. Креативность как ресурс / А.А. Высоковский // Отечественные записки. – 2005. – № 4(25) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stranaoz.ru/2005/4/kreativnost-kak-resurs>.
2. Дружинин В.Н. Психология общих способностей / В.Н. Дружинин. – СПб. : Питер, 2000. – 480 с.
3. Матюшкин А.М. Концепция творческой одаренности / А.М. Матюшкин // Вопросы психологии. – 1989. – № 6. – С. 29–33.
4. Методичні рекомендації до лабораторних робіт з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання фінансових процесів» для студентів спеціальності 8.03050801 «Фінанси і кредит» усіх форм навчання / Укл. І.Б. Медведєва. – Х. : ХНЕУ, 2013. – 116 с.
5. Одрин В.М. Метод морфологического анализа технических систем / В.М. Одрин. – М. : ВНИИПИ, 1989. – 312 с.
6. Ястремська О.М. Мотивація креативності новаторів : [монографія] / О.М. Ястремська, О.І. Бардадим. – Х. : ХНЕУ, 2013. – 212 с.
7. Schumpeter J. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. - N.Y.: Oxford University Press, 1969.
8. Zwicky F. Discovery Invention, Research Through the Morphological Approach / F. Zwicky. – Toronto: McMillan, 1969. – 273 p.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 658.155

ОЦІНКА СТАНУ ПРИБУТКОВОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ESTIMATION OF THE STATE OF PROFITABILITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

Сердюков К.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Ткаченко І.І.

студент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню прибутковості вітчизняних підприємств. Проаналізовано стан та динаміку фінансових результатів великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності з 2010 по березень 2017 р. З'ясовано, що найбільш збитковими й одночасно найбільш прибутковими є підприємства промисловості й фінансової та страхової діяльності, що свідчить про небезпечну тенденцію до превалювання сфери обігу над сферою виробництва. Встановлено, що на прибутковість вітчизняних підприємств структура прибуткових та збиткових підприємств немає ніякого впливу. Доведено, що малий бізнес навіть до періоду стагнації не приносив позитивного фінансового результату й є найбільш чутливим до погіршення економічної та політичної стабільності в країні. Визначено, що в періоди розвитку економіки найбільші обсяги прибутку й більша частка прибуткових підприємств припадала саме на великий бізнес, тоді як у періоди стагнації кращі результати вже демонстрували середні за розмірами підприємства.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, збитковість, підприємство, фінансовий результат.

Статья посвящена исследованию доходности отечественных предприятий. Проанализированы состояние и динамика финансовых результатов крупных и средних предприятий до налогообложения по видам экономической деятельности с 2010 по март 2017 г. Установлено, что наиболее убыточными и одновременно наиболее прибыльными являются предприятия промышленности, финансовой и страховой деятельности, что свидетельствует об опасной тенденции к превалированию сферы обращения над сферой производства. Установлено, что на прибыльность отечественных предприятий структура прибыльных и убыточных предприятий не влияет. Доказано, что малый бизнес даже до периода стагнации не приносил положительного финансового результата и является наиболее чувствительным к ухудшению экономической и политической стабильности в стране. Определено, что в периоды развития экономики наибольшие объемы прибыли и большая часть прибыльных предприятий приходилась именно на крупный бизнес, тогда как в периоды стагнации лучшие результаты уже демонстрировали средние по размерам предприятия.

Ключевые слова: прибыль, прибыльность, убыточность, предприятие, финансовый результат.

The article is devoted to the study of profitability of domestic enterprises. The state and dynamics of financial results of large and medium enterprises before taxation by types of economic activity from 2010 to March 2017 are analyzed. It is revealed that the most unprofitable and at the same time the most profitable are enterprises of industry and financial and insurance activities, which indicates a dangerous tendency to prevail over the sphere of the sphere of production. It has been established that the profitability of domestic enterprises does not have any influence on the structure of profitable and unprofitable enterprises. It is proved that small business even before the period of stagnation did not bring a positive financial result and is the most sensitive to deterioration of economic and political stability in the country. It was determined that during the periods of economic development the largest volumes of profit and a larger share of profitable enterprises accounted for the big business, whereas in periods of stagnation the best results were already demonstrated by medium-sized enterprises.

Keywords: profit, profitability, loss-making, enterprise, financial result.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Останнім часом у дослідженнях фахівців роль прибутку змінювалася від головної до допоміжної. Так, одні автори беззастережно стверджують, що отримання прибутку – це головна мета будь-якого підприємства, натомість прихильники стратегічного менеджменту вважають, що головна мета – все ж таки не стільки максимізація обсягу прибутку в поточному періоді, скільки забезпечення тривалого існування бізнесу. В будь-якому разі прибуток – це лише ситуативне явище. Натомість здатність підприємства створювати цей прибуток, тобто прибутковість підприємства, є перманентною характеристикою підприємства, ознакою ефективності його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання, що стосуються підвищення прибутковості підприємства, є об'єктом уваги багатьох науковців. Ці проблеми досліджували В.І. Аранчій, О.М. Бандурка, В.Л. Корінев, І.О. Бланк, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова, П.Н. Шуляк та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте, незважаючи на велику кількість розробок і значні досягнення в теорії та практиці управління прибутковістю, варто зазначити, що в кожний період часу причини зниження прибутковості підприємств є суто особливими й потребують достеменною оцінки та аналізу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження сучасного стану та визначення основних проблемних факторів щодо рівня прибутковості вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оцінюючи загальний стан із прибутковістю в Україні, необхідно відзначити, що за результатами діяльності в першому кварталі 2017 р. більше третини, а точніше 36,1%, вітчизняних великих та середніх підприємств функціонували зі збитками, а загальний обсяг збитку сягнув майже в 54,5 млрд. грн. При цьому, як видно з табл. 1, найбільший обсяг збитків понесли підприємства промисловості, тобто саме ті «локомотиви» економіки, які б мали створювати передумови для розвитку всіх інших сфер діяльності.

Так, майже кожне друге підприємство сфери мистецтва, спорту, розваг та відпочинку, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності та тих, що займаються операціями з нерухомим майном, на кінець першого кварталу 2017 р. було збитковим. При цьому якщо збитковість підприємств, що займаються операціями з нерухомістю, можна пояснити політичною та економічною нестабільністю та, як наслідок, несприятливою кон'юктурою

внаслідок ведення військових дій на території країни, збитковість підприємств сфери мистецтва й спорту – традиційно неприбутковими видами бізнесу, то причини особливо високого рівня збитковості підприємств транспорту та складського господарства викликають особливе занепокоєння. Так, наприклад, на кінець 2013 р. тільки 36,9% від усіх підприємств транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності закінчили рік зі збитками, тоді як нині цей показник сягнув майже 48%.

При цьому частка прибуткових підприємств розподілилася майже по Паретто. Так, за перший квартал 2017 р. 20% видів економічної діяльності (а це всього три види діяльності: промисловість; фінансова та страхова діяльність й професійна, наукова та технічна діяльність) забезпечили майже 80% (122,4 млрд. грн. із сукупних 157 млрд. грн., або 77,9%) від загального позитивного результату.

Цікавим є й той факт, що структура видів економічної діяльності з найбільш збитковими підприємствами не тільки повторює розподіл по Паретто, а й майже точно дублює розподіл прибуткових підприємств. За означений період три види діяльності (промисловість, фінансова та страхова діяльність й оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів), що становить рівно 20% від загальної їх чисельності принесли 79,2% від обсягу загального збитку. При цьому підприємства промисловості й фінансової та страхової діяльності є лідерами й антилідерами даного рейтингу одночасно. Така ситуація, на нашу думку, свідчить про те, що, з одного боку, все ж таки промисловість ще має певний потенціал, а з іншого – майже однаковий обсяг прибутку отриманий промисловими підприємствами й підприємствами сфери фінансів і страхової діяльності привносить певну стурбованість щодо тенденції до превалювання сфери обігу над сферою виробництва, що може бути ознакою формування нової «мильної бульбашки», але вже в межах економіки цілої країни.

Оцінивши динаміку фінансових результатів підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності з 2010 по 2016 р. (табл. 2), ми побачили цікаві закономірності.

Зокрема, було відзначено, що за умови збільшення частки прибуткових та зниження частки збиткових підприємств у загальній їх сукупності загальний фінансовий результат поступово погіршувався. При цьому якщо взяти найкращий для країни рік (2011-й – коли було досягнуто найкращого фінансового результату), то структура прибуткових і збиткових підприємств була майже як у поточному році, але загальний фінансовий результат суттєво відрізняється.

Досліджуючи дані, представлені в даній таблиці, також було встановлено, що обсяг сукупних збитків найбільш провального 2014 р., а це більш ніж 52,4 млрд. грн., було отримано

Таблиця 1

Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за січень-березень 2017 р., млн. грн. [1]

Вид економічної діяльності	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього	102615	63,9	157048	36,1	54432
сільське, лісове та рибне господарство	335,3	84,6	446,2	15,4	110,9
промисловість	32165,2	62,9	64035,3	37,1	31870,1
будівництво	-109,1	58	889	42	998,1
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	12114,7	72,8	17338,7	27,2	5224
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3137,5	52,1	7666,9	47,9	4529,4
тимчасове розміщування й організація харчування	17,8	57,5	298,5	42,5	280,7
інформація та телекомунікації	3661,6	64,3	4449	35,7	787,4
фінансова та страхова діяльність	30317,2	72,4	36316,3	27,6	5999,1
операції з нерухомим майном	811,7	53,1	2386,2	46,9	1574,5
професійна, наукова та технічна діяльність	20395,8	63	22027,6	37	1631,8
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	321	59,6	856,5	40,4	535,5
освіта	23,5	64,2	31	35,8	7,5
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	61,9	70,1	195,9	29,9	134
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-630,2	45,4	102,3	54,6	732,5
надання інших видів послуг	-8,6	52,3	8,3	47,7	16,9

за умови, що прибуткові підприємства показали далеко не найгірший результат (334,5 млрд. грн.), а збиткові – рекордні 858,1 млрд. грн.

Відповідно, загальний сукупний результат вітчизняних підприємств практично не залежить від питомої ваги прибуткових чи збиткових підприємств, а залежить від таких факторів, як політична нестабільність, різка зміна курсу національної валюти. Виявлення відповідної закономірності зумовило й потребу в аналізі залежності рівня прибутків від такого фактору, як розмір підприємства (табл. 3).

На основі представленої в табл. 3 інформації можна знову ж таки стверджувати, що найбільш прибутковим для вітчизняних підприємств був період з 2010 по 2013 р. При цьому варто звернути увагу, що більше за все прибутку в Україні приносять не великі, а переважно середні підприємства, тоді як малий бізнес навіть у «добрі часи» не приносив позитивного результату. Також цікавою закономірністю є те, що най-

більш уразливими до політичних змін та нестабільності є саме малі підприємства. Так, якщо середні та великі підприємства в 2013 р. демонстрували ще позитивне сальдо фінансових результатів, то малі, а особливо мікропідприємства, вже приносили сукупний збиток. Знову ж таки представлена інформація ще раз підтверджує думку щодо

того, що структура прибуткових та збиткових підприємств не впливає на сукупний фінансовий результат діяльності у цілому по економіці. Проте, досліджуючи обсяги прибутку й частку прибуткових підприємств, було помічено, що в сприятливі періоди найбільші обсяги прибутку й більша частка прибуткових підприємств припадали саме на великий бізнес, тоді як у періоди стагнації основу економіки й кращі результати вже демонстрували середні за розмірами підприємства. При цьому дивним і таким, що заслуговує на особливу увагу, є й той факт, що за малих розмірів збитки таких підприємств за

Таблиця 2

**Динаміка фінансових результатів великих та середніх підприємств до оподаткування
за видами економічної діяльності**

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сукупний фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	58334	122210	101884,7	29283,2	-523587	-340126,6	-22875
Сукупний фінансовий результат до оподаткування, млн. дол. США	7328,8*	15295,8*	12746,3*	3663,5*	-33201,5*	-14168,4*	-841,3*
	7350,9**	15295,8**	12746,3**	3663,5**	-44035,9**	-15573,6**	-949,2**
Фінансовий результат підприємств, які одержали прибуток, млн. грн.	212008,6	272726,2	277938,5	234513,7	334517,3	475321,2	524157
Фінансовий результат підприємств, які одержали прибуток, млн. дол. США	26635,6*	34134,3*	34771,4*	29338,8*	21212,3*	19800,1*	19276,9*
	26716,1**	34134,3**	34771,4**	29338,8**	28134,3**	21763,8**	21749,3**
Частка підприємств, які одержали прибуток, %	59,0	65,1	64,5	65,9	66,3	73,7	73,4
Фінансовий результат підприємств, які одержали збиток, млн. грн.	153674,6	150516,2	176053,8	205230,5	858104,3	815447,8	547032
Фінансовий результат підприємств, які одержали збиток, млн. дол. США	19306,8*	18838,5*	22025,2*	25675,3*	54413,7*	33968,5*	20118,2*
	19365,2**	18838,5**	22025,2**	25675,3**	72170,3**	37337,4**	22698,4**
Частка підприємств, які одержали збиток, %	41,0	34,9	35,5	34,1	33,7	26,3	26,6
Динаміка зміни курсу долара США (офіційний курс НБУ на 31 грудня) [2]	7,9596	7,9898	7,9933	7,9933	15,77	24,006	27,1909
Динаміка зміни курсу долара США (середньорічний)	7,9356 ^[3]	7,9676 ^[3]	7,9910 ^[3]	7,9933 ^[3]	11,89 ^[4]	21,84 ^[4]	24,1 ^[5]

* показник, розрахований із курсу долара США станом на 31 грудня [2]

** показник, розрахований за середньорічним курсом долара США [3–6]

Джерело: складено автором за [1]

своїм обсягом переважають збитки великих підприємств. На нашу думку, така ситуація може бути викликана вдаваною збитковістю малих підприємств. Механізм заробляння коштів за допомогою фіктивного банкрутства здавна використовувався в нашій країні. Так, відомі факти, коли ще на початку XIX ст. підприємці брали товар і для того щоб не віддавати кошти за отриманий товар, видавали себе за банкрута. Отже, досить резонною може бути версія й щодо фіктивного або ж підсвідомого доведення до банкрутства малих підприємств.

У продовження аналізу факторів впливу на прибутковість нами було проаналізовано динаміку обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами та видами економічної діяльності (табл. 4).

При цьому виявилось, що навіть у провальні 2014–2016 рр. усі підприємства збільшували обсяги реалізації, а єдиний період, який озна-

менувався скороченням темпів зміни обсягів реалізації продукції, був 2013 р. (табл. 4), чи не найприбутковіший. При цьому в періоди стагнації всі підприємства демонстрували більш високі темпи приросту обсягів реалізації, ніж у сприятливі періоди, але, напевне, за рахунок відставання темпів збільшення реалізації продукції перед темпами зростання валових витрат відбулося лише погіршення кінцевих фінансових результатів. Також варто звернути увагу на те, що найвищі темпи приросту демонстрували найуразливіші та найзбитковіші мікро- та малі підприємства. Відповідно, причина погіршення прибутковості вітчизняного бізнесу криється скоріше не в скороченні масштабів діяльності, а в якихось інших причинах.

Однак критики можуть сказати, що зростання обсягів реалізації є виключно результатом інфляційних процесів і що по факту реалізація продукції скорочувалася. У зв'язку із цим

Таблиця 3

**Динаміка фінансових результатів до оподаткування за видами економічної діяльності
з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства**

Показник	Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
Усього за 2016 р.	69214,2	73,4	443409,7	26,6	374195,5
по великих підприємствах	60870	66,0	158665,9	34,0	97795,9
по середніх підприємствах	33203,9	76,1	177573,8	23,9	144369,9
по малих підприємствах	-24859,7	73,3	107170	26,7	132029,7
у тому числі по мікропідприємствах	-35262,4	72,3	37910,6	27,7	73173,0
Усього за 2015 р.	-348471,7	73,7	387652,3	26,3	736124
по великих підприємствах	-145403,9	55,7	105387,9	44,3	250791,8
по середніх підприємствах	-91161,8	71,1	186781,4	28,9	277943,2
по малих підприємствах	-111906	73,9	95483	26,1	207389,0
у тому числі по мікропідприємствах	-57964,7	73,6	33106	26,4	91070,7
Усього за 2014 р.	-564376,8	66,3	233624,7	33,7	798001,5
по великих підприємствах	-189934,1	51,8	81040,7	48,2	270974,8
по середніх підприємствах	-199180,3	62,6	103427,9	37,4	302608,2
по малих підприємствах	-175262,4	66,5	49156,1	33,5	224418,5
у тому числі по мікропідприємствах	-100967	66,9	18697,5	33,1	119664,5
Усього за 2013 р.	11335,7	65,9	209864,5	34,1	198528,8
по великих підприємствах	28003,5	68,6	88724,8	31,4	60721,3
по середніх підприємствах	8390,1	65,0	81498,8	35,0	73108,7
по малих підприємствах	-25057,9	66,0	39640,9	34,0	64698,8
у тому числі по мікропідприємствах	-25038,3	66,1	15030	33,9	40068,3
Усього за 2012 р.	75670,2	64,5	248035,9	35,5	172365,7
по великих підприємствах	37182,2	70,0	96928,6	30,0	59746,4
по середніх підприємствах	47742	66,2	111313,2	33,8	63571,2
по малих підприємствах	-9254	64,4	39794,1	35,6	49048,1
у тому числі по мікропідприємствах	-12825,5	64,2	14174,6	35,8	27000,1
Усього за 2011 р.	118605,6	65,1	255545,9	34,9	136940,3
по великих підприємствах	92572,1	69,2	131043,5	30,8	38471,4
по середніх підприємствах	31090,8	66,3	87526,8	33,7	56436
по малих підприємствах	-5057,3	65,0	36975,6	35,0	42032,9
у тому числі по мікропідприємствах	-8708,3	65,1	12788,1	34,9	21496,4
Усього за 2010 р.	54405,7	59,0	189640,8	41,0	135235,1
по великих підприємствах	28471,1	68,3	74278,4	31,7	45807,3
по середніх підприємствах	41581,7	63,4	87592,4	36,6	46010,7
по малих підприємствах	-15647,1	58,6	27770	41,4	43417,1
у тому числі по мікропідприємствах	-13898,9	58,4	8966,8	41,6	22865,7

Джерело: складено автором за [1]

Таблиця 4

Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності

Період	Усього		У тому числі							
			великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %	млрд. грн.	темп приросту, %
2016	6214,7	20,5	2387,8	16,3	2602,4	120,0	1224,6	30,67	426,5	38,71
2015	5159,1	23,7	2053,2	17,8	2168,8	125,9	937,1	32,92	307,5	33,25
2014	4170,7	3,0	1742,5	1,5	1723,2	103,6	705,0	5,18	230,7	6,76
2013	4050,2	-3,6	1717,4	-2,5	1662,6	94,0	670,3	-0,36	216,1	1,63
2012	4203,2	5,3	1761,1	-0,8	1769,4	110,1	672,7	10,67	212,7	12,04
2011	3991,2	18,6	1775,8	26,7	1607,6	115,1	607,8	6,95	189,8	4,34
2010	3366,2	x	1401,6	x	1396,4	x	568,3	x	181,9	x

Джерело: складено автором за [1]

Таблиця 5

Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності

Період	Результат від операційної діяльності, млн. грн.	Витрати операційної діяльності, млн. грн.	Рівень рентабельності (збитковості), %
2017*	93882,5	904678,8	10,4
2016	314053,6	4270452,7	7,4
2015	42155,2	4149202,2	1,0
2014	-133698,7	3296514,5	-4,1
2013	108626,3	2790647,9	3,9
2012	146404,8	2938536,6	5,0
2011	186600,8	3167959,7	5,9
2010	100799,5	2494800,5	4,0

* інформація за січень-березень відповідного періоду

Джерело: складено автором за [1]

ми перерахували обсяги реалізації продукції з гривневого виразу до доларового за середнім та за курсом НБУ на кінець грудня відповідного року, й виявилось, що навіть у 2013 р. обсяги реалізації невпинно зростали. Проте якщо в 2010–2013 рр. темпи приросту всього по економіці в доларовому еквіваленті становили 31–93%, то в 2014–2016 рр. – усього від 3% до 24%. Відповідно, зниження обсягів реалізації – це не причина скорочення прибутковості вітчизняного бізнесу.

Ще однією причиною погіршення фінансових результатів до оподаткування вітчизняних підприємств могло би бути зростання операційних витрат, проте, як видно з табл. 5, й це не основна причина погіршення вищевказаних фінансових результатів діяльності українських підприємств.

Так, із 2010 по 2017 р. вітчизняні підприємства практично безперестанно працювали з операційним прибутком, тобто виторг від реалізації продукції (товарів, послуг) та інші операційні доходи перекидали не тільки собівартість,

а й адміністративні, збутові та інші операційні витрати. Відповідно, зважаючи на представлені результати та враховуючи положення Методичних рекомендацій із виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій щодо приховування банкрутства, фіктивного банкрутства, затверджених Наказом Мінекономіки від 19.01.2006 № 14 [6], можна припустити, що основна причина такого високого рівня збитковості пов'язана або ж з формуванням неефективної структури капіталу, або ж з фіктивним банкрутством частини підприємств.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному

напряму. Таким чином, результати проведеного дослідження показали, що у цілому по Україні прибутковість вітчизняних підприємств не є вкрай критичною. У зв'язку з економічною та політичною нестабільністю за результатами діяльності в першому кварталі 2017 р. загальний від'ємний результат показали всього три сфери діяльності: будівництво, мистецтво, спорт, роз-

ваги та відпочинок; надання інших видів послуг. Водночас найбільший обсяг збитків і прибутків мали підприємства промисловості й фінансової та страхової діяльності. Така ситуація, може свідчити про збереження певної частини промислового потенціалу та про небезпечну тенденцію до превалювання сфери обігу над сферою виробництва, що може бути ознакою формування в економіці країни нової «мильної бульбашки».

Також було встановлено, що на прибутковість вітчизняних підприємств структура прибуткових та збиткових підприємств немає ніякого впливу на відміну від розмірів діяльності. При цьому найбільш прибутковими є не великі, а переважно середні підприємства, тоді як малий бізнес навіть у достагнаційні часи не приносив

позитивного результату й є найбільш уразливим до економічного та політичного стану в країні. До того ж у сприятливі періоди найбільші обсяги прибутку й більша частка прибуткових підприємств припадала саме на великий бізнес, тоді як у періоди стагнації основу економіки й кращі результати вже демонстрували середні за розмірами підприємства.

У рамках проведеного аналізу спростовано гіпотезу й щодо таких причин погіршення фінансового стану підприємств, як зниження обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) та надзвичайне зростання операційних витрат, а отже, глибинні причини збитковості вітчизняного бізнесу ще потребують додаткового детального аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Курси Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tables.finance.ua/ru/currency/official>.
3. Стрімке знецінення гривні відбувається останні два роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://tsn.ua/groshi/za-ostannye-desyatilittya-serednorichniy-kurs-dolara-v-ukrayini-zris-uchetvero-infografika-587482.html>.
4. Середньорічний курс офіційної гривні становив 21,84 за долар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/1259438-serednorichniy-kurs-ofitsiynoji-grivni-sklav-2184-za-dolar-nbu.html>.
5. НБУ прогнозує середньорічний курс долара в 2017 році на рівні 27,2 гривні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2016/03/18/585915/>.
6. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/pro-vmesenija-zmin-do-metodichnih-rekomendacii-shodo-vijavle-doc39053.html>.

ОЦІНКА СТАНУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

EVALUATION OF THE STATE OF SOLVENCY OF DOMESTIC ENTERPRISES

Чемчикаленко Р.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Гордієнко А.О.

студент,
Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню рівня платоспроможності вітчизняних підприємств та можливих напрямів щодо його поліпшення. Визначено сутність та об'єкт дослідження терміну «платоспроможність підприємства». Проаналізовано рівень поточної платоспроможності підприємств України та Харківської області за період з 2015 по березень 2017 р. Показано, що у цілому по країні та Харківській області проблема неплатоспроможності є надсерйозною. Однією з причин такого стану з платоспроможністю вітчизняних підприємств є відрив сфери обігу від сфери виробництва, про що опосередковано свідчить більш високий рівень платоспроможності підприємств сфери обігу над підприємствами виробничої сфери. Доведено, що лідери платоспроможності у цілому по країні й по регіонах різні, а це свідчить і про відсутність єдності причини неплатоспроможності вітчизняних підприємств. Проте спільною проблемою є відсутність стратегічного бачення подолання проблеми неплатоспроможності, заснованого на наявних наукових здобутках вітчизняних та зарубіжних фахівців.

Ключові слова: платоспроможність, система управління, активи, ліквідність, підприємство.

Статья посвящена исследованию уровня платежеспособности отечественных предприятий и возможных направлений по его улучшению. Определены сущность и объект исследования термина «платежеспособность предприятия». Проанализирован уровень текущей платежеспособности предприятий Украины и Харьковской области за период с 2015 по март 2017 г. Показано, что в целом по стране и Харьковской области проблема неплатежеспособности является сверхсерьезной. Одной из причин такого положения с платежеспособностью отечественных предприятий является отрыв сферы обращения от сферы производства, о чем косвенно свидетельствует более высокий уровень платежеспособности предприятий сферы обращения над предприятиями производственной сферы. Доказано, что лидеры платежеспособности в целом по стране и по регионам разные, а это свидетельствует и об отсутствии единства причины неплатежеспособности отечественных предприятий. Однако общей проблемой является отсутствие стратегического видения решения проблемы неплатежеспособности, основанного на имеющихся научных достижениях отечественных и зарубежных специалистов.

Ключевые слова: платежеспособность, система управления, активы, ликвидность, предприятие.

The article is devoted to the study of the level of solvency of domestic enterprises and possible directions for its improvement. The essence and object of research of the term "solvency of the enterprise" are determined. The level of current solvency of Ukrainian enterprises and Kharkiv region for the period from 2015 to March 2017 is analyzed. It is shown that in general, the insolvency problem in the country and the Kharkiv region is over-serious. One of the reasons for this situation with the solvency of domestic enterprises is the separation of the sphere of turnover from the sphere of production, as indirectly attested by a higher level of solvency of enterprises in the sphere of circulation of enterprises in the manufacturing sector. It is proved that the leaders of solvency in general, in the country and in the regions are different, and this also indicates the lack of unity of the reason for the insolvency of domestic enterprises. However, the common problem is the lack of a strategic vision for solving the problem of insolvency, based on existing scientific achievements of domestic and foreign specialists.

Keywords: solvency, management system, assets, liquidity, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах фінансової кризи та тотальних неплатежів проблема підвищення ефективності системи управління платоспроможністю підприємства набуває чи не найбільшого значення. Саме від можливості правильно оцінити власну платоспроможність та спроможність майбутніх контрагентів своєчасно й в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями залежать не тільки фінансові результати, а й сама можливість існування бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема управління платоспроможністю бізнесу в сучасному своєму вигляді постає перед вітчизняними підприємствами переважно з моменту становлення незалежної України, проте у світовому економічному просторі вона досліджується значно довше. Так, основи розуміння самого поняття «платоспроможність» закладені ще в роботах А. Маршалла, А. Монкретсьєна, У. Петті, А. Сміта, У. Стеффорда та ін. Суттєвий внесок у розвиток теорії управління платоспроможністю належить і Дж. Кейнсу і К. Марксу. Сучасний етап дослідження проблеми управління платоспроможністю підприємств пов'язують із роботами таких зарубіжних науковців і практиків, як: С. Брю, С. Майерс, К. Макконнелл, І. Фішер, М. Фрідман, Дж. Хікс, Л. Бернстайн, Ю. Бріггем, Л. Гапенські, А. Гропеллі, Дж.К. ван Хорн, Е. Негашев, Г. Савицька, Р. Сайфулін, Н. Селезньова, Е. Сорокіна, Е. Уткін, А. Шеремет.

Серед вітчизняних науковців необхідно відзначити роботи М. Білика, І. Бланка, А. Мазаракі, В. Бурчевського, А. Поддєрьогіна, Ф. Бутинця, О. Данилова, В. Іваненка, М. Коробова, Г. Ковальчук, Л. Лігоненко, Є. Мних, В. Опаріна, О. Терещенко та багатьох інших.

Проте кожній історичній епосі притаманні свої власні проблемні моменти, що неодмінно відображається й на проблемі управління платоспроможністю підприємств. Відповідно, саме оцінці сучасного стану, а також удосконаленню системи управління платоспроможністю вітчизняних підприємств й призначена ця робота.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Таким чином, метою статті є оцінка сучасного стану платоспроможності вітчизняних підприємств, а також обґрунтування можливих резервів підвищення її рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сам термін «платоспроможність» хоча й викликає в економічному середовищі певну наукову дискусію, оскільки досить часто відбувається підміна таких понять, як «ліквідність» та «платоспроможність» чи їх значення одне для одного, проте, на нашу думку, є досить усталеним й дослідженим.

Перефразувавши низку визначень платоспроможності можна охарактеризувати як здатність (або такий стан фінансів) підприємства, за якого воно шляхом внутрішньої мобілізації своїх активів (передусім у грошовій формі), а також за рахунок активізації зовнішніх ресурсів здатне в повному обсязі та в установленій договорами строк погашати всі свої зобов'язання, фінансувати свою діяльність та покривати непередбачувані борги, забезпечувати оптимальну структуру зобов'язань та належну їх якість, а також брати на себе юридичну відповідальність за свої зобов'язання та їх порушення.

Відповідно, платоспроможність – це не тільки стан внутрішніх ресурсів, як це, наприклад, у тому чи іншому вигляді відзначають І. Макачук [1, с. 8], А. Ванієва [2, с. 6], М. Крейніна, Г. Савицька [3, с. 334], а й здатність і можливість залучати кошти ззовні для виконання своїх зобов'язань. Також платоспроможність, на нашу думку, характеризує здатність виконувати не тільки короткострокові зобов'язання (про що йдеться в роботах К. Багацької [4, с. 39]), Т. Сидорова та Г. Лисак або ж, навпаки, тільки довгострокові зобов'язання, як це відзначає Е. Уткін [3, с. 334], а й це можливість погашати всі без винятку зобов'язання підприємства, у тому числі й непередбачувані. Такої ж думки, до речі, притримуються й такі автори, як В.В. Нагайчук [5, с. 119], А.В. Кулик [6, с. 312–313], Є.В. Мних [3, с. 334] та багато інших.

Платоспроможність – це й також здатність усіх активів (а не тільки в грошовій формі, як це відзначають Н. Давиденко [7, с. 37], К. Багацька [4, с. 39]) перетворюватися в грошову форму для розрахунків за власними зобов'язаннями підприємства, про що відзначають А. Шеремет [3, с. 334], А. Кулик [6, с. 312–313], Ю. Журавльова [8, с. 8], Л. Вдовенко [9, с. 27]. До того ж платоспроможність – це ще й здатність підприємства до створення додаткової вартості (прибутку) в обсязі достатньому не тільки для погашення своїх зобов'язань, а й для продовження безперебійної роботи підприємства, про що відзначають такі фахівці, як А. Мазаракі та Л. Лігоненко, Й. Ворст, П. Ревентлоу [3, с. 334] та багато інших.

Різноманіття підходів до трактування самого терміну «платоспроможність» зумовлює й досить суттєві відмінності й у трактуванні об'єктів дослідження цього явища.

Зокрема, К. Багацька виділяє такі об'єкти управління, як: виробничі запаси; дебіторська заборгованість; залишок грошових коштів + поточні фінансові інвестиції; кредиторська заборгованість за товари; зобов'язання за розрахунками; короткострокові кредити банків [4, с. 39]. У Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій із приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджених Наказом Міністер-

ства економіки України від 17 січня 2006 р. № 14, фактично об'єктами дослідження є простро-чена кредиторська заборгованість, сума наяв-них у підприємства грошових коштів, їх еквіва-лентів та інших високоліквідних активів і його поточних зобов'язань. На думку ж В. Іванова, об'єктом дослідження є виробнича і фінансова економічна діяльність підприємства [10, с. 8].

Згідно з нашим трактуванням сутності терміну «платоспроможність підприємства», об'єктом його дослідження є не тільки наявність, склад, стан, структура та ефективність формування й використання всіх активів і пасивів підприємства, а й здатність цього ж підприємства формувати позитивні фінансові результати та грошові потоки.

Згідно з таким трактуванням об'єкту дослі-дження платоспроможності підприємства, здій-снимо аналіз сучасного стану рівня платоспро-можності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності України у цілому та в Харківському регіоні зокрема й спробуємо поглянути на цю проблему крізь призму спе-ціалізації підприємств та їх територіального розміщення.

Першим і найчастіше використовуваним у процесі аналізу платоспроможності підприємств є показник поточної платоспроможності, котрий

розраховується як співвідношення оборотних (поточних) активів та поточних пасивів підпри-ємства. Проте варто відзначити, що за віднос-ною простотою розрахунку криється чимало труднощів з його інтерпретацією, оскільки фахівці не дійшли до єдиного висновку щодо нормативу даного показника. Як стверджує А. Кулик, даний показник не тільки по-різному називається різними авторами (його ще назива-ють загальний коефіцієнт ліквідності, загальний коефіцієнт покриття, коефіцієнт покриття, кое-фіцієнт загальної платоспроможності, середній коефіцієнт ліквідності), а й має щонайменше одинадцять рекомендованих (нормативних) значень – від одиниці та більше до двох із поло-виною [6, с. 306–307].

Ми ж у процесі дослідження поточної пла-тоспроможності, зважаючи на той факт, що для кожної галузі економіки й для певних еко-номічних та політичних умов у країні має вико-ристовуватися окремий норматив платоспро-можності, скористаємося найбільш уживаним нормативом, яким є інтервальне значення кое-фіцієнта поточної платоспроможності від 1,5 до 2 (табл. 1). До того ж ураховуючи, що розрахо-вуватися необхідно виключно активами в гро-шовій формі, а для цього потрібно майно про-

Таблиця 1

Динаміка показника поточної платоспроможності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності [11; 12]

Показники	Україна			Харківська область		
	2015	2016	2017*	2015	2016	2017*
Усього	0,9790	0,9543	0,9656	1,1079	1,1451	1,1283
Сільське, лісове та рибне господарство	0,9153	1,2872	1,3178	1,5496	1,2720	1,3357
Промисловість	0,9255	0,8801	0,8998	1,1550	1,0436	1,0369
Будівництво	1,0157	1,0137	0,9970	1,6468	1,5123	1,2731
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,9933	1,0597	1,0490	1,0087	1,3280	1,3160
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,9074	0,9841	1,0041	0,7817	0,9213	1,0016
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,5120	0,6219	0,5415	0,4348	0,2818	0,2406
Інформація та телекомунікації	0,7206	0,7158	0,7596	1,6896	2,4317	2,2382
Фінансова та страхова діяльність	1,6489	1,8274	1,9894	3,1550	1,3249	1,3786
Операції з нерухомим майном	0,8767	0,5977	0,5981	0,9887	1,1219	1,0392
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,3884	1,0660	1,1112	2,0381	2,0023	2,0232
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,6925	0,8004	0,7850	0,9428	0,6809	0,6894
Освіта	0,9400	1,3028	1,2992	**	**	**
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,8093	0,7858	0,7997	0,9577	1,0852	1,0681
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,5655	0,8547	0,8180	3,0094	3,7744	3,7740
Надання інших видів послуг	1,2027	1,0354	1,0061	**	**	**

* станом на 31 березня 2017 р.

** офіційна інформація відсутня

давати в умовах тотальної стагнації практично всіх ринків, знижка в 25–50% аж ніяк не може бути завищеною.

Як видно з результатів, наведених у табл. 1 розрахунків, нині переважна більшість підприємств як України, так і Харківської області неплатоспроможна і не має достатнього обсягу оборотних активів, необхідних для покриття відповідних зобов'язань.

Як не дивно, проте на початок 2017 р. найгірша ситуація по Україні простежується в таких секторах економіки, як тимчасове розміщення й організація харчування, операції з нерухомим майном, де рівень забезпеченості поточних зобов'язань оборотними активами не те що досягнув нормативу, а становить навіть менше третини потрібного рівня. При цьому якщо у сфері операцій із нерухомим майном це можна пояснити специфікою діяльності, за якої основне майно підприємств перебуває в необоротному вигляді, то для сфери розміщування й організації харчування це неприпустиме.

Натомість практично єдиною сферою діяльності, де витримується норматив поточної платоспроможності, є фінансова та страхова діяльність. При цьому підприємства цієї галузі економіки демонструють і найкращу динаміку досліджуваного показника, оскільки його значення не тільки постійно перебуває в межах нормативу, а й щорічно постійно зростає. Так, за останні три роки його значення зросло більш ніж на 20%.

Однак навіть попри позитивну динаміку платоспроможності підприємств цієї сфери діяльності, на нашу думку, це є не надто позитивним явищем для економіки країни. Ми погоджуємося з думкою багатьох економістів, які вбачають причину фінансових криз у відриві сфери обігу від сфери виробництва, а в нашому разі відбувається саме такий відрив, оскільки усереднений рівень платоспроможності промислових підприємств в 2,2 рази нижчий від рівня платоспроможності підприємств фінансової та страхової діяльності.

Стабільну тенденцію до поліпшення значення коефіцієнта поточної платоспроможності демонструють ще два сектори економіки: сільське, лісове та рибне господарство та транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність. При цьому динаміка коефіцієнта поточної платоспроможності в сільському, лісовому та рибному господарстві є найпомітнішою, і за три останні роки значення показника зросло майже на 44%. Проте й у цьому є негативний сигнал, оскільки така структура платоспроможності, по суті, відображає аграрні пріоритети розвитку держави, що є ознакою навіть так званого «сировинного» напряму розвитку економіки країни.

Своєю чергою, ситуація з рівнем поточної платоспроможності підприємств Харківської області суттєво не відрізняється від серед-

ньоукраїнського зрізу, однак найвищий рівень досліджуваного показника в області притаманний такому сектору економіки, як мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, де оборотні активи майже в 3,8 рази перевищують обсяг поточних зобов'язань, що є недоцільним, оскільки свідчить про занадто пасивний тип фінансування підприємств галузі. Водночас достатній рівень платоспроможності, а отже, й висока конкурентоспроможність, притаманні підприємствам сфер «інформація та телекомунікації» та «професійна, наукова та технічна діяльність», що є позитивним фактом і може свідчити про спробу керівництва регіону забезпечити інтелектуальний тип розвитку його економіки.

При цьому єдиною сферою економіки, де постійно зростає значення коефіцієнта поточної платоспроможності, є транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність. Проте, порівнявши показники підприємств цього сектору економіки області із середньоукраїнським їх рівнем, можна відстежити недостатню платоспроможність цих підприємств.

Також варто зауважити, що під час оцінки ефективності політики управління платоспроможністю необхідно враховувати достатність власних пасивів у складі загального капіталу. При цьому достатній рівень власного капіталу залежить від обраного менеджментом стандарту фінансування – традиційного або функціонального.

За традиційного підходу необхідне формування певного резерву платоспроможності, а також довго- (ДЗ) і середньострокові зобов'язання (СЗ) не повинні перевищувати половини постійного капіталу, який включає власний капітал (ВК) і прирівняні до нього довгострокові джерела коштів (ДЗ).

Функціональний підхід передбачає вимогу щодо того, що власний і прирівняний до нього капітал повинні повністю покривати постійні (необоротні) активи (НА), тобто резерв ліквідності у цьому разі оцінюється за величиною власних оборотних коштів. Також під час використання даного підходу обсяг короткострокових зобов'язань (КЗ) не може перевищувати частку ліквідних активів (ЛА), а решта активів повинна бути профінансована за рахунок власного капіталу або довгострокових зобов'язань [5, с. 119].

Відповідно, за традиційного підходу повинне дотримуватися правило:

$$(ДЗ + СЗ) / (ДЗ + ВК) \leq 0,5 \quad (1)$$

А під час використання функціонального підходу повинні дотримуватися такі дві умови:

$$(ВК + ДК) / НА \geq 1 \quad (2)$$

$$ГК / КЗ \geq 1 \quad (3)$$

У зв'язку з відсутністю інформації про обсяги грошових коштів перевіримо дотримання перших двох умов підприємствами України та Харківської області в 2015–2017 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

**Аналіз достатності рівня власного капіталу великих та середніх підприємств
за видами економічної діяльності [11; 12]**

Показники	Україна						Харківська область					
	2015		2016		2017*		2015		2016		2017*	
	умова 1	умова 2	умова 1	умова 2	умова 1	умова 2	умова 1	умова 2	умова 1	умова 2	умова 1	умова 2
Усього	0,4	1,0	0,4	1,0	0,4	1,0	0,3	1,1	0,3	1,1	0,3	1,1
Сільське, лісове та рибне господарство	1,2	0,8	0,3	1,4	0,3	1,5	0,03	1,5	0,03	1,2	0,03	1,3
Промисловість	0,5	0,9	0,5	0,8	0,5	0,9	0,4	1,2	0,4	1,1	0,4	1,1
Будівництво	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	0,7	3,1	0,7	2,8	0,6	2,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1,4	1,0	1,1	1,4	1,1	1,3	1,2	1,1	0,8	4,5	0,8	4,6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,2	1,0	0,2	1,0	0,2	1,0	0,3	0,9	0,3	1,0	0,3	1,0
Тимчасове розміщення й організація харчування	1,4	0,6	1,6	0,7	1,7	0,5	0,9	0,5	3,2	0,1	-4,1	-0,1
Інформація та телекомунікації	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,5	1,7	0,3	2,3	0,3	2,3
Фінансова та страхова діяльність	0,6	1,8	0,6	1,6	0,5	1,7	0,03	5,8	0,5	1,7	0,4	1,5
Операції з нерухомим майном	1,0	0,9	1,2	0,7	1,2	0,7	1,0	1,0	0,9	1,1	1,0	1,0
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,2	1,1	0,1	1,0	0,1	1,0	0,1	2,3	0,1	2,3	0,1	2,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,1	1,0	0,0	1,0	0,03	1,0	0,03	1,0	0,001	1,0	0,001	1,0
Освіта	0,1	1,0	0,1	1,1	0,1	1,1	**	**	**	**	**	**
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,6	0,9	0,6	0,9	0,6	0,9	0,2	1,0	0,2	1,1	0,2	1,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,5	0,8	0,5	0,9	0,5	0,9	0,4	1,3	0,5	1,7	0,5	1,8
Надання інших видів послуг	0,03	1,2	0,03	1,0	0,03	1,0	**	**	**	**	**	**

* станом на 31 березня 2017 р.

** офіційна інформація відсутня

Як видно з результатів представлених у табл. 2 розрахунків, чи не основна проблема з платоспроможністю вітчизняних підприємств криється в відсутності навіть продуманої стратегії до формування як активів, так і пасивів вітчизняних підприємств. Так, якщо у цілому як по економіці країни, так і Харківського регіону зокрема справджуються одразу обидві нерівності, що не дає змогу ідентифікувати обраний менеджментом стандарт фінансування капіталу та активів (традиційний чи функціональний), то в розрізі окремих видів діяльності не дотримується жодна з них. Так, по Україні в 2017 р. одночасне невиконання одразу обох умов притаманне таким сферам економіки, як тимчасове розміщення й організація харчування, інформація та телекомунікації, операції з нерухомим майном, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги. Ї практично всі перелічені сфери економіки демонстрували чи не найнижчий рівень поточної платоспроможності. У межах

Харківської області відповідний антирейтинг очолили такі види економічної діяльності, як будівництво, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, тимчасове розміщення й організація харчування. При цьому підприємства сфери тимчасового розміщення й організації харчування у зв'язку з повною відсутністю власного капіталу взагалі продемонстрували від'ємні значення щодо виконання другої з представлених умов. Відповідно, як видно з табл. 1, підприємства цього сектору економіки демонстрували й найнижчі значення коефіцієнта поточної платоспроможності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, результати проведеного дослідження показали, що у цілому по Україні стан платоспроможності великих та середніх вітчизняних підприємств, які є осередком української економіки, є майже критичним. Єдиною

сферою діяльності, котра в країні демонструє достатній рівень поточної платоспроможності, є фінансова та страхова діяльність. Однак це скоріше є ознакою надування «мильної бульбашки», ніж позитивним явищем в економіці країни, оскільки це є проявом відриву сфери обігу від сфери виробництва. Водночас проведений аналіз показав, що, з одного боку, в регіонах, зокрема в Харківській області, стан платоспроможності не є достатнім, проте лідерство в рейтингу платоспроможності, а опосередковано й пріоритети розвитку економіки області, дещо інші. Зокрема, у Харківській області основними локомотивами розвитку є високоінтелектуальні сектори економіки: інформація та телекомунікації та професійна,

наукова та технічна діяльність, що є надією на позитивні зрушення.

Своєю чергою, причини такої неплатоспроможності вітчизняних підприємств у кожній сфері діяльності свої, а тому шукати одні ліки для всіх хвороб недоцільно. Натомість є одна схожа риса як для більшості великих та середніх підприємств усієї країни, так і Харківського регіону зокрема: нині, з одного боку, відсутнє стратегічне бачення розвитку цих підприємств, а з іншого – менеджмент цих підприємств абстрагувався від наукової думки щодо вирішення питань вибору стратегій формування та використання майна та капіталу підприємства, джерел їх фінансування, що в результаті призводить і до розквіту проблеми неплатоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макаруч І.М. Організаційно-економічні чинники забезпечення платоспроможності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.М. Макаруч. – Київ, 2009. – 25 с.
2. Ванієва А.Р. Ліквідність та платоспроможність будівельних підприємств: оцінка і прогнозування (на прикладі Автономної Республіки Крим) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А.Р. Ванієва. – Київ, 2011. – 22 с.
3. Соколова Е., Чернявська Г. Проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства / Е. Соколова, Г. Чернявська // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2016. – Вип. 35. – С. 330–338.
4. Багацка К.В. Управління довгостроковою платоспроможністю підприємства в ринковому середовищі / К.В. Багацка // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2008. – Вип. 1(3). – С. 37–43.
5. Нагайчук В.В. Політика управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства / В.В. Нагайчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 16. – Ч. 2. – С. 118–121.
6. Кулик А.В. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств / А.В. Кулик // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем : збірник наукових праць МННЦ ІТІС. – 2009. – № 14. – С. 300–332.
7. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н.М. Давиденко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2. – С. 36–40.
8. Журавльова Ю.Ю. Платоспроможність підприємства та шляхи її забезпечення (на прикладі харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ю.Ю. Журавльова. – Київ, 2007. – 22 с.
9. Вдовенко Л. Платоспроможність підприємств: сутність та методика розрахунку показників / Л. Вдовенко // Економічний аналіз. – 2012. – № 10. Ч. 2. – С. 27–29.
10. Іванов В.К. Управління платоспроможністю промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.К. Іванов. – Маріуполь, 2010. – 20 с.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
12. Головне управління статистики у Харківській області. Архів. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/struktura-balansu-pidpriyemstv-za-vydami-ekonomichnoi-diialnosti>.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ МІСТ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

FORMATION FEATURES AND USING OF CITY DEVELOPMENT BUDGET UNDER THE DECENTRALIZATION PROCESS

Шульц Е.П.

аспірант,

Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України

У статті розкрито сутність поняття «бюджет розвитку». Здійснено аналіз структури бюджету розвитку та напрямів використання коштів цього бюджету. Проаналізовано зміни, які відбулися під час формування бюджету розвитку у м. Львові за період до та після реалізації реформи бюджетної децентралізації. Досліджено основні проблеми формування бюджету розвитку міста в умовах сучасних реформ. Зроблено висновки щодо потенційних можливостей збільшення надходжень до бюджетів розвитку міст.

Ключові слова: місцеві бюджети, органи місцевого самоврядування, місто, бюджетна децентралізація, бюджет розвитку, трансферти.

В статье раскрыта сущность понятия «бюджет развития». Осуществлен анализ структуры бюджета развития и направлений использования средств этого бюджета. Проанализированы изменения, которые произошли при формировании бюджета развития в г. Львове за период до и после реализации реформы бюджетной децентрализации. Исследованы основные проблемы формирования бюджета развития города в условиях современных реформ. Сделаны выводы о потенциальных возможностях увеличения поступлений в бюджеты развития городов.

Ключевые слова: местные бюджеты, органы местного самоуправления, город, бюджетная децентрализация, бюджет развития, трансферты.

This article discovers the concept of the "budget of development". Also budget analysis was performed with clarifying funds directions for it applying. There were analyzed changes which took place before and after the implementation of the budget decentralization reform with the Lviv budget of development. The main problems of city budget creation were discovered in the conditions of modern reforms implementation process. This article also contains inference about possibilities for the "budgets of development" in growing of their income.

Keywords: local budgets, local authorities, city, decentralization, budget development, transfers.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ключовим питанням реформування бюджетної системи на сучасному етапі є збільшення та якісне поліпшення дохідної бази місцевих бюджетів територіальних громад, яка безпосередньо впливає на їх фінансову спроможність. Реформа бюджетної децентралізації має забезпечити збільшення коштів у бюджетах розвитку територіальних громад. Нині вже маємо перші результати реформ і можемо аналізувати процеси наповнення місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. В умовах реалізації реформи бюджетної децентралізації значно підвищилася увага до дослідження та аналізу місцевих бюджетів, зокрема бюджетів розвитку. Серед науковців, які активно досліджують цю проблематику, – С. Буковинський, О. Василік, Т. Васильєва, Н. Винниченко, І. Запатрін,

О. Кириленко, В. Кравченко, О. Крайник, В. Кулешір, І. Луніна, І. Лютий, К. Павлюк, І. Чугунов, Н. Карпишина, В. Стоян, О. Пелехата та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однією з ключових проблем формування бюджетів розвитку міст виступають законодавчі зміни, які стосуються джерел їх наповнення, а також необхідність розширення переліку доходів, що спрямовуватимуться в бюджет розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основною метою статті є висвітлення особливостей формування та використання бюджету розвитку міста, структурних змін та проблем, які виникають у процесі реалізації сучасних реформ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні виділяють два основні складники місцевого бюджету: так званий поточ-

ний бюджет та бюджет розвитку, які законодавчо визначено в Законі України «Про місцеве самоврядування» [1]. До поточного бюджету належать поточні видатки, а до бюджету розвитку – так звані капітальні. До капітальних видатків бюджету розвитку належать кошти, які спрямовуються на виконання інвестиційних програм та проектів, проведення капітальних ремонтів об'єктів інфраструктури, оновлення рухомого складу комунального автотранспорту, будівництво і придбання житла окремим категоріям громадян відповідно до чинного законодавства, здійснення капітального ремонту та реконструкції об'єктів культури тощо.

Таким чином, кошти бюджету розвитку спрямовуються на [2, с. 308]:

- здійснення фінансування соціально-економічного розвитку регіонів;
- виконання інвестиційних програм та проектів;
- капітальний ремонт та реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери та ЖКГ;
- будівництво газопроводів і газифікацію населених пунктів;
- будівництво і придбання житла окремим категоріям громадян;
- будівництво та розвиток мережі метрополітенів;
- придбання вагонів для комунального електротранспорту;
- збереження та розвиток історико-культурних пам'яток України та заповідників;
- придбання шкільних автобусів та автомобілів швидкої медичної допомоги;
- комп'ютеризацію та інформатизацію загальноосвітніх навчальних закладів.

Уважається, що про економічне зростання територіальних громад свідчить саме бюджет розвитку місцевих бюджетів. Саме завдяки бюджету розвитку органи місцевого самоврядування можуть здійснювати інвестиційну діяльність, тому його розміри використовують для оцінки фінансової спроможності певної територіальної громади.

Слід відзначити, що в процесі бюджетної децентралізації змінилися умови формування дохідної частини місцевих бюджетів. Відтепер із бюджету розвитку виключено податок на нерухоме майно та єдиний податок. До проведення реформування частка єдиного податку в бюджеті розвитку становила в середньому близько 80%. Виходячи із цього, органам місцевого самоврядування залишається один дієвий інструмент для наповнення бюджету розвитку, а саме залучення коштів, які передаються із загального фонду бюджету. Задля цього місцева рада має прийняти рішення про спрямування коштів загального фонду до бюджету розвитку. Для прийняття такого рішення необхідно, щоб бюджет місцевої ради був профіцитним, оскільки внаслідок прийняття такого рішення фіксуються профіцит за загальним фондом місцевого бюджету і дефі-

цит спеціального фонду місцевого бюджету. За цих умов формування бюджетів розвитку міст є доволі складним і проблемним питанням.

Для оцінки змін, що відбулися внаслідок проведення реформи бюджетної децентралізації, здійснено аналіз динаміки видатків бюджету розвитку м. Львова за період 2014–2016 рр. (табл. 1). Цей аналіз дасть змогу також відстежити структурні зміни, що відбулися в бюджеті розвитку органів місцевого самоврядування міста.

Аналіз видаткової частини бюджету розвитку міста Львова за досліджувані роки свідчить про зростання обсягів видатків у 2016 р. порівняно з дореформним періодом. Співставивши фінансові показники 2014 та 2016 рр., можна констатувати факт чотирьохкратного зростання видатків бюджету розвитку міста з 503,4 млн. грн. до 2 045,9 млн. грн. Аналіз структурних змін засвідчив зменшення у видатках бюджету розвитку питомої ваги капітальних трансфертів підприємствам та зростання частки видатків на реконструкцію та реставрацію інших об'єктів. Порівнюючи інші категорії, зауважимо, що їх питома вага фактично не змінилася, однак відбулося збільшення обсягів видатків фактично в усіх важливих структурних елементах бюджету розвитку (капітальні трансферти підприємствам, капітальний ремонт інших об'єктів, придбання обладнання довгострокового користування, реконструкція та реставрація інших об'єктів). Саме ці статті витрат є капітальними інвестиціями в інфраструктуру, тобто вони безпосередньо впливають на оновлення об'єктів комунального господарства міста та реалізацію нових проектів, пов'язаних з його функціонуванням.

Оскільки капітальні трансферти підприємствам упродовж останніх років становлять найбільшу частку у складі видатків бюджету розвитку м. Львова, проаналізуємо саме їх структуру (табл. 2)

Позитивна динаміка видатків упродовж усього досліджуваного періоду була характерна для показника «обсяги капітальних трансфертів підприємствам», тобто внесків органів місцевого самоврядування у статутні фонди суб'єктів підприємницької діяльності. Капітальні трансферти підприємствам за період 2014–2016 рр. зросли більше ніж утричі – з 324,2 млн. грн. до 1 135,1 млн. грн. і становили 99,16% у загальній структурі капітальних трансфертів. Кошти виділялися на всі комунальні підприємства м. Львова, однак найбільші обсяги інвестицій були спрямовані на: ЛКП «АТП № 1», ЛМКП «Львівводоканал», ЛКП «Львівелектротранс», ЛКП «Львівавтотор» та ЛКП «Львівтеплоенерго».

Наступною важливою статтею видатків бюджету розвитку м. Львова, де відбулося значне підвищення фінансових показників, є видатки на капітальний ремонт інших об'єктів (табл. 3).

Аналізуючи дані табл. 3, відзначаємо зростання видатків на освіту, зокрема на капітальні ремонти дошкільних закладів освіти, загаль-

Таблиця 1

Видатки бюджету розвитку м. Львова, млн. грн.

Видатки бюджету розвитку м. Львова, млн. грн.	2014 р.	Частка в загальній структурі, %	2015 р.	Частка в загальній структурі, %	2016 р.	Частка в загальній структурі, %
Капітальні трансферти підприємствам	326,9	64,9	550,7	52	1144,7	56
Капітальний ремонт інших об'єктів	52,7	10,4	169,3	16	300,4	14,7
Придбання обладнання довгострокового користування	43,8	8,7	76,9	7,2	141,7	6,9
Реконструкція та реставрація інших об'єктів	33,3	6,6	160,3	15,1	309,7	15,1
Капітальне будівництво (придбання) інших об'єктів	17,7	3,5	33,4	3,1	26,8	1,31
Капітальний ремонт житлового фонду	11,7	2,3	35,1	3,3	47,1	2,3
Реставрація пам'яток культури	9,5	1,8	10,2	0,9	16,9	0,8
Дослідження і розробки	4,5	0,8	-	-	-	-
Реконструкція житлового фонду	3,3	0,6	4,8	0,4	-	-
Капітальне будівництво (придбання) житла	-	-	14,8	1,3	-	-
Капітальні трансферти населенню	-	-	-	-	20,7	1,01
Капітальні трансферти державним органам	-	-	-	-	16,7	0,8
Інше	0,178	0,03	3,4	0,3	21,3	1,04
Всього	503,4	100	1058,9	100	2045,9	100

Джерело: складено на основі [3]

Таблиця 2

**Капітальні трансферти підприємствам
у складі видатків бюджету розвитку м. Львова, млн. грн.**

Капітальні трансферти підприємствам	2014 р.	Частка в загальній структурі, %	2015 р.	Частка в загальній структурі, %	2016 р.	Частка в загальній структурі, %
Внески у статутні фонди комунальних підприємств	324,2	99,17	473,5	85,98148	1135,1	99,16135
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	-	-	76,7	23,46283	-	-
Будівництво	2,5	0,76	0,34	0,104007	4,2	0,366908
Культура та мистецтво	0,025	0,007	-	-	2,2	0,19219
Фізична культура і спорт	0,11	0,033	0,18	0,055063	3,1	0,270813
Всього	326,9	100	550,7	100	1144,7	100

Джерело: складено на основі [3]

ноосвітніх закладів і дитячих будинків. Обсяги капітальних інвестицій на розвиток цих об'єктів зросли з 24,1 млн. грн. у 2014 р. до 94,8 млн. грн. у 2016 р. Відбулося також значне зростання видатків на капітальний ремонт об'єктів транспортної інфраструктури, зокрема видатків на проведення робіт, пов'язаних із будівництвом, реконструкцією, ремонтом та утриманням автомобільних доріг. Обсяги зростання сягнули майже восьмикратного збільшення видатків.

Значно зросла й частка видатків на капітальний ремонт об'єктів житлово-комунального господарства (з 2,47% у 2014 р. до 22,3% у 2016 р.).

Позитивним фактом слід уважати зростання обсягів видатків на придбання обладнання довгострокового користування, інвестиції на придбання якого у різних сферах збільшилися більше ніж утричі (з 43,8 млн. грн. у 2014 р. до 141,7 млн. грн. у 2016 р.). Протягом останніх трьох років спостерігалось зростання питомої ваги капітальних

Таблиця 3

**Капітальний ремонт інших об'єктів
у складі видатків бюджету розвитку м. Львова, млн. грн.**

Капітальний ремонт інших об'єктів	2014 р.	Частка в загальній структурі, %	2015 р.	Частка в загальній структурі, %	2016 р.	Частка в загальній структурі, %
Освіта	24,1	45,8	54,6	32,2	94,8	31,6
Транспорт	14,4	27,3	52,3	30,9	117,5	39,1
Охорона здоров'я	9,8	18,6	10,2	6	8,8	2,93
Культура і мистецтво	1,4	2,63	3,9	2,2	4,8	1,61
Житлове-комунальне господарство	1,3	2,47	45	26,6	67,1	22,3
Видатки, не віднесені до основних груп	1,1	2,16	1,2	0,73	-	-
Державне управління	0,32	0,61	0,85	0,5	3,2	1,05
Соціальний захист	0,17	0,33	1,3	0,76	3,2	1,06
Інші послуги	0,10	0,2	-	-	-	-
Будівництво	-	-	-	0,032	-	-
Фізична культура і спорт	-	-	-	-	1	0,33
Всього	52,69	100	169,3	100	300,4	100

Джерело: складено на основі [3]

інвестицій на придбання обладнання в медичній сфері (до 45,5% до загальної структури порівняно з 2014 р. де вона становила 9,44%). Майже десятикратне зростання відбулося в освітній сфері (з 2,5 млн. грн. до 26,3 млн. грн.).

За рахунок цих коштів у 2015 р. було частково оновлено рухомий склад електротранспорту, а саме було придбано чотири сучасні тролейбуси з низьким рівнем підлоги на загальну суму більше 15 млн. грн. Слід зазначити, що в 2016 р. також було закуплено п'ять тролейбусів на суму близьку до 26 млн. грн.

Важливим напрямом інвестування у розвитку міста є ремонт будівель та вулиць. Позитивну динаміку видатків бюджету розвитку на реконструкцію та реставрацію об'єктів підтверджує зростання їх обсягів із 33,3 млн. грн. у 2014 р. до 309,7 млн. грн. у 2016 р. Найбільшу частку видатків (88,7%) було спрямовано на будівництво інженерних мереж, котелень, велосипедних доріжок, пам'яток культури, спортивних майданчиків. За рахунок цих коштів було проведено каналізування, реконструкція систем опалення, реконструкція мереж освітлення та реконструкція транспортних вузлів.

Отже, щорічно зростаючі обсяги видатків бюджету розвитку м. Львова свідчать про зростаючі інвестиційні потреби міста та можливість їх забезпечення. Відповідно, роль бюджетів розви-

тку у фінансуванні соціальної та економічної інфраструктур територіальних громад підвищується.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Позитивний вплив бюджетної децентралізації проявився у зростанні видатків на розвиток життєзабезпечуючих сфер міста. При цьому слід розуміти, що саме від наповненості доходної частини бюджету розвитку міста залежатиме якість життя його мешканців. В умовах бюджетної децентралізації центральна влада вбачає наповнення бюджету розвитку місцевих бюджетів у перевиконанні показників загального фонду бюджету, за допомогою яких можна покрити дефіцит бюджету розвитку. Проте неможливо стверджувати, що загальний фонд органів місцевого самоврядування буде завжди профіцитним та спроможним підтримати фінансування бюджету розвитку.

Для забезпечення доходної частини бюджету розвитку необхідно вирішити питання щодо оптимізації складу і структури джерел доходів бюджету розвитку. Це вимагає розширення переліку доходів бюджету розвитку новими джерелами, а в сучасних умовах резерви для їх збільшення законодавчо обмежені. Слід говорити про залучення місцевих податків до бюджету розвитку територіальних громад та підвищення ефективності фінансового контролю над використанням бюджетних коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
2. Бюджет розвитку як інструмент інфраструктурного забезпечення укрупнених сільських територіальних громад // Соц.-ек. проблеми сучас. періоду України. – 2014. – № 4. – С. 306–312.
3. Видаткова частина бюджету розвитку Львова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://city-adm.lviv.ua/public-information/budget/2016/323?fullpage=1>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 658.5.012 (45)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPLY IN THE PROCESS OF IMPLEMENTING THE STRATEGY OF THE ENTERPRISE

Гладій І.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті висвітлено принципи побудови облікового забезпечення стратегічного управління підприємством для прийняття ефективних рішень адміністративним апаратом господарюючого суб'єкта ринкової економіки. Наукова новизна одержаних результатів полягає у комплексному дослідженні питання формування принципів побудови ефективного обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління для задоволення інформаційних потреб адміністративно-управлінського персоналу шляхом поєднання вартісних та кількісних показників, які дають змогу оцінювати та контролювати, прогнозувати та планувати діяльність підприємства або окремі напрями діяльності.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, стратегія, принципи, інформація, потенціал.

В статье освещены принципы построения учетного обеспечения стратегического управления предприятием для принятия эффективных решений административным аппаратом хозяйствующего субъекта рыночной экономики. Научная новизна исследования заключается в комплексном исследовании вопроса формирования принципов построения эффективного учетно-аналитического обеспечения стратегического управления для удовлетворения информационных потребностей административно-управленческого персонала путем объединения стоимостных и количественных показателей, позволяющих оценивать и контролировать, прогнозировать и планировать деятельность предприятия или отдельные направления деятельности.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, стратегия, принципы, информация, потенциал.

The article describes the principles of construction of accounting for strategic management of an enterprise with the purpose of making effective decisions by the administrative apparatus of the economic entity of the market economy. The scientific novelty of the obtained results consists in a comprehensive study of the question of the formation of principles for the construction of effective accounting and analytical support of strategic management in order to meet the information needs of administrative and managerial personnel by combining cost and quantity indicators that allow to evaluate and control, forecast and plan the activities of the enterprise or individual activities.

Keywords: accounting and analytical support, strategy, principles, information, potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У ринкових умовах господарювання певна частина інформації управлінського обліку призначається для власників і менеджерів вищого рівня управління підприємством та є комерційною таємницею й має суто адресний і конфіденційний характер, тому перед господарюючими суб'єктами постає питання формування системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту, яка націлена на перспективу. У цьому

зв'язку інформація та використання даних повинні забезпечити прийняття управлінських рішень, що запобігають банкрутству підприємства та максимізації прибутку.

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

даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми висвітлення окремих аспектів обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємством у своїх працях приділяли увагу такі відомі вчені, як П. Атамас, М. Бондар, Ф. Бутинець, О. Гудзинська, В. Жук,

Т. Камінська, І. Мельниченко, В. Піскунова, Л. Пісьмаченко, О. Подолянчук, С. Попадюк, В. Савчук, І. Садовська, А. Шатохіна, Л. Янчева. У роботах авторів розкрито різні аспекти формування та використання облікової інформації для аналізу, визначення стратегії розвитку та управління підприємством.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз економічної літератури засвідчив, що низка організаційно-методичних проблемних аспектів налагодження ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємством у сучасних умовах транснаціональної економіки потребують комплексного вдосконалення з огляду на їх прикладний характер та необхідність урахування галузевих особливостей побудови системи обліку і контролю. Особливу увагу у цьому зв'язку потрібно приділити основним принципам ефективної побудови обліково-аналітичного забезпечення реалізації стратегії.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є висвітлення принципів побудови обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємством для прийняття ефективних рішень адміністративним апаратом господарюючого суб'єкта ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стратегічне управління – це діяльність, що полягає у виборі дій для досягнення довгострокових цілей підприємства в постійно мінливих умовах зовнішнього середовища [2]. Об'єктом системи стратегічного управління є не лише внутрішній потенціал підприємства, а й система взаємозв'язків із зовнішнім середовищем. В.Р. Веснін визначає, що об'єктом стратегічного управління є стратегічний процес, що включає такі етапи:

1) дослідження внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, в рамках якого воно діє (стратегічний аналіз);

2) визначення місії, постановка цілей, формулювання стратегій, розгляд альтернатив, остаточний вибір і складання відповідних планів (стратегічне планування);

3) розроблення нової організаційної структури і системи управління, практична діяльність із досягнення поставлених цілей, у тому числі в непередбачуваних ситуаціях, перетворення підприємства в новий стан, оцінка її результатів, коректування подальших кроків (управління реалізацією стратегій і планів, або стратегічне управління, у вузькому розумінні) [1].

У цілому, на нашу думку, облікове забезпечення стратегічного менеджменту може бути охарактеризоване як напрям управлінського обліку, в рамках якого формується інформаційне забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень. Облікова та аналітична

інформація – ядро інформаційного забезпечення системи управління, що об'єднує всі господарські процеси й забезпечує взаємодію різних структурних підрозділів будь-якого підприємства [3]. У цьому зв'язку ретельний аналіз функцій обліку й аналізу в системі стратегічного управління підприємства дає змогу встановити для всіх двох систем особливості: спільний об'єкт дослідження та багато в чому єдину первинну базу даних; спільне завдання отримати й подати інформацію про діяльність корпорації її менеджерам; вони виступають сервісними функціями управління, тобто їх виконують працівники апарату управління, але вони не є функціями з розпорядчими, управлінськими властивостями, оскільки рішення на підставі їхньої інформації приймають інші посадові особи.

Система облікового забезпечення формування стратегії підприємства поділяється на три групи:

1. Показники фінансової звітності підприємства, що широко використовуються як зовнішніми, так і внутрішніми користувачами. Вони застосовуються в процесі фінансового й стратегічного аналізу, планування, розроблення стратегії та дають найбільш агреговане уявлення про результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

2. Показники управлінського обліку підприємства. Вони відображають інформацію про обсяги діяльності, суму й склад витрат і доходів тощо. Ці показники формуються зазвичай за такими блоками: у розрізі видів діяльності підприємства; у розрізі сегментів ринку та груп клієнтів; у розрізі центрів відповідальності (центрів витрат, доходу, прибутку та інвестицій).

3. Нормативно-планові показники пов'язані з фінансовим розвитком підприємства. Вони формуються безпосередньо на підприємстві за такими двома блоками: внутрішні нормативи, що регулюють фінансово-економічний розвиток підприємства, система планових показників фінансово-економічного розвитку підприємства, до складу яких включається сукупність показників операційних та фінансових бюджетів усіх видів.

Специфіка обліково-аналітичного забезпечення стратегічного обліку визначає необхідність розроблення системи принципів його функціонування як технології інформаційного забезпечення управління релевантною інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень [2]. До цих принципів можна віднести такі:

1. *Принцип відповідності облікової інформації стратегічному рівню прийняття рішень*, тобто стратегічному рівню управління повинна відповідати інформація, яка здатна максимально повно забезпечити інформаційні потреби вищого керівництва підприємства під час вирішення стратегічних цілей і завдань. До стратегічно важливої інформації для підприємств можна віднести відомості про стан зовнішнього ближнього та далекого середовища, у тому числі показники, що характеризують стан

ринку сировини і продукції його переробки й інших ресурсів, стратегічно важливих для виробництва. Не менш важливою є інформація про основні економічні, соціальні і демографічні процеси, що відбуваються в регіонах розташування стратегічних зон господарювання підприємства, у тому числі відомості про стан ринку праці, показники динаміки середнього рівня заробітної плати і купівельної спроможності населення регіону, що є стратегічно важливим для розвитку підприємства. Особливе місце в даному інформаційному блоці займають відомості про стан мікросередовища підприємства.

Система обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту та звітності повинна бути повністю взаємозалежна з діючою системою управління підприємством та орієнтована на її специфіку. Декомпозиція стратегічних цілей і завдань підприємства за рівнями стратегічного управління і центрами фінансової відповідальності зумовлює формат стратегічної управлінської звітності, склад звітних показників, способи їх групування і узагальнення [2].

2. *Принцип гнучкості методу і відповідності використовуваного інструментарію ключовим стратегічним цілям і завданням.* Відповідно до цього принципу, вибір форми та інструментів ведення обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту буде здійснюватися ситуативно, з урахуванням особливостей зовнішніх і внутрішніх умов, а також специфіки технології прийняття стратегічних управлінських рішень. У результаті кожне стратегічне управлінське рішення має індивідуальний і, можливо, унікальний характер. Найважливішим стратегічним управлінським рішенням є вибір базової і супутніх стратегій, яким також властива індивідуальність, унікальність і гнучкість.

3. *Принцип відповідності стратегії й організаційної структури (принцип стратегічної звітної одиниці).* Цей принцип має схожість із прийнятим у міжнародній практиці принципом звітної одиниці (entity). Так, обліково-аналітичне забезпечення стратегічного менеджменту розглядається в розрізі відокремлених структурних одиниць, що мають організаційні, економічні та, перш за все, стратегічні відмінності [5]. Юридичні кордони підприємства, як правило, не вважаються істотним критерієм виділення стратегічно значущої звітної одиниці. Стратегічною звітною одиницею тут виступає окреме підприємство, якщо воно реалізує загальну для всіх своїх підрозділів стратегію. Однак на практиці стратегічна звітність найчастіше формується за відповідними центрами відповідальності. У цьому разі вибір таких центрів, а також порядок формування ними стратегічної звітності буде реалізовано на корпоративному рівні стратегією.

4. *Принцип єдності обліково-аналітичного простору прийняття управлінських рішень.* Інформаційна база обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту має широ-

кий спектр і залежить від особливостей системи стратегічного управління і поставлених стратегічних цілей і завдань. Процес ідентифікації значущих для стратегічного управління фактів безпосередньо орієнтований на інформаційні запити фахівців системи стратегічного менеджменту. При цьому єдине інформаційне поле, з одного боку, підлягає децентралізації за центрами фінансової відповідальності, з іншого – узагальнення на вищому рівні управління. Аналіз і синтез – основні процеси трансформації інформаційних потоків, що лежать в основі формування обліково-аналітичного забезпечення процесу вироблення стратегічних управлінських рішень. Інформація, отримана в результаті обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту реалізації, під стратегію підприємства в кінцевому підсумку дає змогу дати синтезовану оцінку ефективності реалізації базової стратегії підприємства та її якості.

5. *Принцип множинності аналітичних угруповань витрат, облікових оцінок і використовуваних показників.* Головною вимогою у цьому принципі є «різні витрати для різних цілей». Поширене трактування останньої вимоги передбачає його тісний зв'язок із принципом відповідності використовуваних облікових методів і процедур ключовим стратегічним цілям і завданням. Їх спільне застосування дає змогу досягти в управлінському обліку необхідні аналітичну глибину та гнучкість використовуваних підходів, що забезпечують необхідний «спектр напрямів використання одних і тих самих витрат ресурсів, але згрупованих для численних можливих цілей». Таким чином, у стратегічному управлінському обліку з'являється можливість багатозадачності і багатоваріантності доступних обліково-аналітичних рішень. Він передбачає альтернативність можливого вибору, множинність задіяних варіантів і відносність використовуваних оцінок.

6. *Рівний статус значущості кількісної та якісної інформації.* Різноманітність управлінських завдань передбачає й наявність різноманітних шляхів і способів їх рішення. Згрупування їх за кількісними показниками і оцінками неминуче збіднює можливості системи управління щодо прийняття ефективних управлінських рішень в умовах обмеженого часу і неповної інформації [7]. Крім того, сама по собі «кількісна інформація може не давати повної картини або може представляти картину, яка порушує цілісність ситуації». Саме тому в управлінському обліку таку велику роль відіграє якісна інформація, отримання якої не пов'язане з жорсткими нормативними вимогами або обчислювальними обмеженнями, а оперативність доставки виявляється дуже високою.

Методика організації обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту залежить від стратегічних цілей і завдань підприємства. Ключовим моментом є те, що обліково-аналітичне забезпечення стратегічного

менеджменту нерозривно пов'язане з інформаційними потоками центрів відповідальності для оцінки їх діяльності щодо досягнення стратегічних цілей і завдань підприємства. Велика розмаїтість центрів відповідальності вимагає їх групування за класифікаційними ознаками й ув'язки із загальною системою управлінського обліку. Провідними класифікаційними ознаками є ступінь повноважень і обов'язків, місце центру відповідальності в структурі підприємства.

Вибір оптимального рішення взаємодії обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту із системою управління підприємством неможливий без виділення інформаційних потоків обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту в загальній системі інформаційних потоків підприємства.

Під час організації інформаційного взаємозв'язку потрібне створення дієвої системи захисту інформації становить комерційну таємницю, встановлення правил захисту і порядку доступу до конфіденційної інформації. Крім того, повинні дотримуватися такі критерії і вимоги: цільова спрямованість, своєчасність, достовірність, релевантність, повнота, регулярність надходження, зрозумілість.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному

напряму. Організація та вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту – складний внутрішній процес. Одним з основних напрямів удосконалення обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту є використання сучасних методів обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту. До основних методів і систем обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту відносять: стандарт-кост, директ-костинг, JIT, ABC, ФСА, систему збалансованих показників, модель економічної доданої вартості. Водночас реалізація на практиці обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту неможлива без використання сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій. Автоматизація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту має свою тривалість, етапи, ризики та свій ефект. Цей напрям дуже складний та позначається на всій системі менеджменту підприємства. Однак упровадження в практику методики даного виду обліку буде сприяти досягненню стратегічних цілей і завдань розвитку підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веснин В.Р. Стратегическое управление : [учеб. пособ.] / В.Р. Веснин, В.В. Кафидов. – СПб. : Питер, 2009. – 256 с.
2. Дисциплінарна матриця управлінської звітності : [монографія] / В.В. Сопко, М.М. Бенько, О.М. Гончаренко [та ін.] ; за заг. ред. В.В. Сопко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 456 с.
3. Обліково-аналітичне забезпечення стратегії розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання : [колект. монографія] / В.І. Кузь, С.А. Ілащук, Л.Ф. Маценко [та ін.] ; Буковин. держ. фінанс.-екон. ун-т, Каф. обліку, аудиту і екон. аналізу. – Чернівці : Технодрук, 2016. – 239 с.
4. Організація стратегічного обліку витрат діяльності промислового підприємства : [монографія] / М.В. Болдуєв, О.В. Болдуєва, Т.П. Макаренко. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 164 с.
5. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : [монографія] / М.С. Пушкар – Тернопіль : Карт-бланш. – 2015. – 86 с.
6. Ходзицька В.В. Стратегічний управлінський облік в системі комплексного менеджменту суб'єктів господарювання / В.В. Ходзицька, Л.В. Івченко // Облік і фінанси. – 2014. – № 1. – С. 50–55.
7. Хорнгрен Ч.Т. Управлінський облік / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. ; 10-е вид. ; пер. з англ. – СПб. : Москва, 2014. – 1008 с.
8. Шайкан А.В. Бухгалтерський облік у прийнятті управлінських стратегічних рішень : [монографія] / А.В. Шайкан ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2009. – 304 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ВІДРЯДЖЕНЬ ЗА КОРДОН

THE FEATURES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF BUSINESS TRIPS ABROAD

Левчинський Д.Л.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Турко М.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті проведений аналіз основних нормативно-правових документів, що регулюють облік і оподаткування відряджень за кордон. На підставі аналізу чинних нормативно-правових документів розглянуті особливості обліку та оподаткування відряджень за кордон. Досліджені особливості відряджень на комерційних підприємствах та в бюджетних підприємствах.

Ключові слова: облік, оподаткування, витрати, відрядження, відрядження за кордон.

В статье проведен анализ основных нормативно-правовых документов, которые регулируют учет и налогообложение командировок за рубеж. На основе анализа действующих нормативно-правовых документов рассмотрены особенности учета и налогообложения командировок за рубеж. Исследованы особенности командировок на коммерческих предприятиях и в бюджетных предприятиях.

Ключевые слова: учет, налогообложение, затраты, командировка, командировка за рубеж.

The main legal documents that regulate the accounting and taxation of business trips abroad are analyzed in the article. Based on the analysis of existing regulatory and legal documents, the specifics of accounting and taxation of business trips abroad are considered. The peculiarities of business trips at commercial enterprises and in budget enterprises are studied.

Keywords: accounting, taxation, costs, business trip, business trip abroad.

Постановка проблеми. Діяльність суб'єктів господарювання в сучасних умовах дуже часто не обмежується територіальними масштабами їх місцезнаходження. Найпоширенішими причинами цього є власна недостатність наявних ресурсів порівняно з необхідними, висока вартість самовиробництва, що, урешті-решт, знижує прибуток, і незаперечна потреба дотримання законодавчих норм щодо функціонування. Саме тому в них виникає об'єктивна закономірність взаємодії з іншими юридичними та фізичними особами, не обов'язково підприємницькими господарюючими суб'єктами, але й органами державної влади. Часто для розширення діяльності доцільними є налагодження міжнародних зв'язків, тобто пошук іноземних партнерів. Можливим напрямом підвищення ефективності роботи підприємства є вивчення досвіду інших суб'єктів і надбавь сучасної економічної науки, а також стажування персоналу [6]. Тож працівники різних організацій і підприємств не тільки

здійснюють ділові поїздки на території України, а й виїжджають в інші країни для виконання тих чи інших завдань. В таких умовах актуальності набуває дослідження теми відряджень за кордон на підприємствах, особливостей їх обліку і оподаткування. Слід зазначити, що даній тематиці присвячено досить багато праць, проте вони не враховують останніх змін у законодавчо-нормативних актах. Чинне законодавство містить достатньо жорсткі вимоги до порядку оформлення службових відряджень, оплати витрат на відрядження та їх обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку і оподаткування відряджень в межах України і за кордон висвітлені в роботах таких науковців, як: Білогірський М., Брюховецький В., Валентинова Т., Дуда Т.Т., Ковальов Д., Лень М., Мельник Н.Б., Сідак О. та ін.

Проте зазначена проблематика потребує подальшого дослідження з врахуванням чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу досліджень і публікацій. Правове регулювання службових відряджень в Україні визначено рядом законів та підзаконних нормативних актів, серед основних із них слід виділити наступні:

1. Кодекс законів про працю від 10.12.1971 № 322-VIII.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.

3. Про затвердження Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон. – Наказ Мінфіну України від 13.03.1998 № 59 (зі змінами).

4. Про затвердження форми Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, та Порядку його складання. – Наказ Мінфіну України від 28.09.2015 № 841.

5. Щодо відряджень. – Лист Мінфіну України від 14.05.2015 №31-08030-16-10/15972.

6. Щодо оплати праці працівника під час відрядження. – Лист Мінсоцполітики України від 06.03.2016 №141/18/99-15 та ін.

Службовим відрядженням, згідно з п.1 розділу 1 Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон № 59 від 13.08.1998, вважається поїздка працівника за розпорядженням керівника органу державної влади, підприємства, установи та організації, що повністю або частково утримується (фінансується) за рахунок бюджетних коштів, на певний строк до іншого населеного пункту для виконання службового доручення поза місцем його постійної роботи (за наявності документів, що підтверджують зв'язок службового відрядження з основною діяльністю підприємства) [2].

Варто відзначити що положення Інструкції поширюються тільки на органи державної влади, підприємства, установи й організації, що повністю або частково утримуються за рахунок бюджетних коштів. Для інших підприємств та установ дана інструкція несе лише рекомендаційний характер, тобто те чи інше підприємство, установа чи організація можуть брати до уваги положення Інструкції при оформленні відряджень, але не в обов'язковому характері.

Згідно Інструкції службовим відрядженням не вважається [2]:

- Службові поїздки працівників, постійна робота яких проходить у дорозі або має роз'їзний (пересувний) характер, не вважаються відрядженнями, якщо інше не передбачено законодавством, колективним договором, трудовим договором (контрактом) між працівником і власником (або уповноваженою ним особою/керівником).

- Службові поїздки тривалістю менше доби працівників дипломатичної служби України, які направлені у довготермінове відрядження, що пов'язані із супроводженням українських делегацій та посадових осіб, отриманням та відправкою багажів, кур'єрської та командирської пошти в аеропортах, морських та річкових портах, на вокзалах, не вважаються відрядженнями.

Направлення працівника в закордонне відрядження, як і у відрядження по Україні, здійснюється на підставі наказу роботодавця. Такий наказ видається після затвердження завдання із зазначенням у ньому мети виїзду, строків та умов перебування за кордоном, кошторису витрат (для працівників бюджетної сфери такий порядок закріплено в п. 1 розд. III Інструкції № 59). За складеним кошторисом витрат на відрядження підприємство визначає суму авансу, яку слід видати працівнику.

Роботодавець зобов'язаний забезпечити працівника коштами на відрядження у вигляді авансу у тому разі, якщо такий обов'язок передбачено колективним чи трудовим договором, іншими розпорядчими актами підприємства (положеннями, наказами, інструкціями тощо), які містять у собі такі умови праці.

Втім, якщо такого обов'язку не передбачено, то в усіх інших випадках видача авансу у зв'язку з направленням працівника у відрядження є правом роботодавця, а не його обов'язком. Працівник у відрядженні може нести витрати за рахунок власних коштів. А після повернення з відрядження підприємство має відшкодувати відповідні витрати.

Аванс може видаватися готівкою або перераховуватися в безготівковій формі на відповідний рахунок для використання із застосуванням платіжних карток. Яким чином надавати аванс (шляхом перерахування на корпоративну або особисту картку працівника, чи видачі готівкових коштів) підприємство вирішує самостійно.

Якщо роботодавець видає готівковий аванс в іноземній валюті, то слід дотримуватися умов, установлених Правилами використання готівкової іноземної валюти на території України, затвердженими постановою Правління НБУ від 30.05.07 р. № 200.

Відповідно до п. 2.1 Правил № 200 резиденти – юридичні особи та фізособи-підприємці й іноземні представництва мають право використовувати з поточних рахунків готівкову іноземну валюту для забезпечення витрат працівників за кордоном, а також на представницькі витрати (організацію офіційних заходів за кордоном). Під витратами працівників за кордоном у п. 1.3 Правил № 200 мається на увазі оплата дозволів на в'їзд (віз), добових, витрат, пов'язаних з найманням житлового приміщення, транспортних та інших витрат за кордоном.

Для отримання в уповноваженому банку готівки в іноземній валюті на відрядження відповідно до п. 2.2 Правил № 200 роботодавець подає до банку:

- заяву на видачу готівки;
- довіреність представникові на отримання грошей;
- лист-розрахунок, що містить П. І. Б. (за наявності) осіб, які виїжджають за кордон, і розрахунок витрат.

Якщо підприємство не має валютного рахунка, його слід відкрити згідно з Інструкцією про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах, затвердженою постановою Правління НБУ від 12.11.03 р. № 492 (далі – Інструкція № 492), і придбати валюту на МВРУ. Придбання готівкової іноземної валюти для видачі авансу на відрядження за кордон в обмінному пункті не допускається, оскільки є порушенням установленого порядку та умов торгівлі валютними цінностями на МВРУ. Отриману готівку в іноземній валюті перед видачею її відрядженому працівникові підприємство має оприбуткувати в касі підприємства. Під час видачі авансу готівкою оформлюється розрахунковий касовий ордер і робиться відповідний запис у касовій книзі.

До оподаткованого податком на доходи фізичних осіб доходу платника податку – фізичної особи, яка перебуває у трудових відносинах із своїм роботодавцем або є членом керівних органів підприємств, установ, організацій, не включаються витрати на відрядження, не підтверджені документально, на харчування та фінансування інших власних потреб фізичної особи (добові витрати), понесені у зв'язку з таким відрядженням (добові):

- у межах території України, але не більш як 0,1 розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, в розрахунку за кожен календарний день такого відрядження,

- для відряджень за кордон – не вище 80 євро за кожен календарний день такого відрядження за офіційним обмінним курсом гривні до євро, установленим НБУ, в розрахунку за кожен такий день.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» визначено, що мінімальна заробітна плата з 01 січня 2017 року становить 3200 гривень.

Отже з 01.01.2017 року неоподатковувана сума добових для відряджень по Україні складає 320 грн., а для відряджень за кордон – 80 євро за кожен календарний день такого відрядження за офіційним обмінним курсом гривні до євро, установленим НБУ, в розрахунку за кожен такий день. Зазначена норма передбачена п.п. 170.9.1 ст. 170 Податкового кодексу України, з урахуванням змін, внесених Законом України від 21.12.2016 №1797 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» [4].

З 01.01.17 р. норму ПК щодо обов'язкової наявності відміток Держприкордонслужби в закордонному паспорті для визначення суми добових вилучено. Тому зараз достатньо транспортних квитків, що підтверджують дати перетину кордону, чи відмітки в паспортному документі лише іноземної держави. Адже вони є доказом перебування працівника у відрядженні за межами України.

Якщо відряджений працівник, перебуваючи в дорозі до держав, для в'їзду в які не потрібна віза (дозвіл на в'їзд), або повертаючись із таких країн, здійснює пересадку на інший транспортний засіб або зупиняється в готелі (мотелі, іншому житловому приміщенні) на території України, то відшкодування витрат за період проїзду по території України здійснюється в порядку, передбаченому для службових відряджень у межах України.

Добові витрати із дня останньої пересадки на інший транспортний засіб (вибуття з готелю, мотелю, іншого житлового приміщення) на території України під час прямування у відрядження за кордон і до дня першої пересадки на інший транспортний засіб (зупинки в готелі, мотелі, іншому житловому приміщенні) на території України (включно) під час повернення в Україну відшкодовуються за нормами, установленими для відряджень за кордон.

Порядок відшкодування в таких випадках слід прописати в положенні про службові відрядження.

У разі якщо під час службових відряджень відряджений працівник отримав готівку із застосуванням платіжних карток, він подає звіт про використання виданих на відрядження коштів і повертає суму надміру витрачених коштів до закінчення третього банківського дня після завершення відрядження (банківського дня, наступного за днем прибуття до місця постійної роботи).

Разом із звітом подаються документи в оригіналі, що засвідчують вартість понесених у зв'язку з відрядженням витрат.

Витрати на відрядження відшкодовуються лише за наявності документів в оригіналі, що засвідчують вартість цих витрат, а саме:

- транспортних квитків або транспортних рахунків (багажних квитанцій), у тому числі електронних квитків за наявності посадкового талона та документа про сплату за всіма видами транспорту, в тому числі чартерних рейсів;

- рахунків, отриманих з готелів (мотелів) або від інших осіб, що надають послуги з розміщення та проживання відрядженого працівника, в тому числі бронювання місць у місцях проживання;

- страхових полісів;
- тощо.

У разі використання електронного авіаквитка підставою для відшкодування витрат на його придбання є такий пакет документів:

- оригінал розрахункового або платіжного документа, що підтверджує здійснення розрахункової операції у готівковій чи безготівковій формі (платіжне доручення, розрахунковий чек, касовий чек, розрахункова квитанція, виписка з карткового рахунку, квитанція до прибуткового касового ордера);

- роздрук на папері частини електронного авіаквитка із вказаним маршрутом (маршрут/квитанція);

- оригінали відривної частини посадкових талонів пасажира.

У разі коли електронний авіаквиток є частково використаним, до звіту також додається лист (акт, довідка) про повернення авіаквитка, складений компанією-продавцем, у якому зазначаються прізвище та ініціали відрядженого працівника, вартість здійсненого перельоту, сума повернутих коштів, комісійні та/або інші збори, пов'язані з поверненням частково використаного квитка.

Підприємство, що відряджає працівника за кордон, забезпечує його грошовими коштами для здійснення поточних витрат під час службового відрядження (авансом) у національній валюті держави, до якої відряджається працівник, або у вільно конвертованій валюті. Тому сума надміру витрачених коштів (залишку коштів понад суму, витрачену згідно зі Звітом про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт) підлягає поверненню працівником до каси або зарахуванню на відповідний рахунок підприємства, що їх надало, у грошових одиницях, у яких було надано аванс. Звіт складається підзвітною особою, що отримала такі кошти, у валюті держави, до якої відряджався працівник, або у вільно конвертованій валюті. Якщо кошти на закордонне відрядження видавалися в кількох валютах (наприклад, у гривнях і євро), то суму виданих коштів відображають окремо за кожною валютою. В авансовому звіті інвалютні витрати на відрядження потрібно фіксувати у валютах витрат і дублювати в гривнях за відповідним курсом.

У бухгалтерському обліку операції в інвалюті відображаються у валюті розрахунків і платежів за кожною іноземною валютою окремо (ч. 3 ст. 9 Закону від 16.07.99 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Лист № 12251). У бухобліку операція з видачі авансу відображається за дебетом субрахунка 372 «Розрахунки з підзвітними особами».

Витрати на закордонне відрядження в бухобліку відображають у гривнях [3]:

- за курсом НБУ на дату надання авансу, якщо фактичні витрати у відрядженні не перевищують суми наданого авансу (п. 5–6 П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»). Якщо в закордонному відрядженні розраховуються корпоративною картою, то датою авансу вважатиметься дата оплати товарів/послуг, дата зняття інвалюти;

- за курсом НБУ на дату затвердження авансового звіту – у частині перевищення фактичних витрат над сумою авансу (п. 8 П(С)БО 21);

- за курсом НБУ станом на день погашення заборгованості – проводиться під час остаточного розрахунку з виплатою додаткових коштів.

Визначення курсових різниць проводиться лише за монетарними статтями відповідно до П(С)БО 21. У момент видачі працівникові валют-

ного авансу у підприємства виникає дебіторська заборгованість – немонетарна стаття. Тому курсові різниці не нараховуються. Заборгованість відображається за курсом НБУ на дату видачі грошових коштів. А в момент затвердження авансового звіту витрати, які повністю покриваються виданим авансом, відображаються в бухобліку за курсом НБУ на дату видачі авансу (п. 6 П(С)БО 21). Сума перевитрат відображається за курсом на дату затвердження авансового звіту (п. 5 П(С)БО 21).

Поки підприємство не розрахувалося із працівником за відрядження, у нього обліковується кредиторська заборгованість за монетарною статтею балансу, за якою показують курсові різниці на дату балансу і на дату проведення розрахунку (якщо курс НБУ змінювався) (п. 8 П(С)БО 21):

- якщо курс НБУ зріс, витрати відображають за Дт 945 – Кт 372;

- якщо курс знизився, дохід відображають за Дт 372 – Кт 714.

Після закінчення відрядження разом з іншими підтвердними документами працівник може подати документ, який підтверджує обмін валюти. У цьому документі вказується курс обмінної валюти.

Обміняти одну валюту на іншу працівник може лише за межами митної території України. Для бюджетних установ цей момент чітко прописано в Інструкції № 59:

- за відсутності підтвердних документів про обмін валюти, у якій видано аванс, на національну валюту держави відрядження перерахунок витрат, здійснених у відрядженні, підтверджених документально, здійснюється виходячи з крос-курсу, розрахованого за офіційним обмінним валютним курсом НБУ на день затвердження авансового звіту (абзац другий п. 19 розд. III Інструкції № 59);

- якщо підтвердний документ про обмін валюти надано, то суму відображають за курсом валюти, зазначеним в цьому документі.

Такий самий порядок відображення може бути прописаний і госпрозрахунковими підприємствами в положенні про службові відрядження.

Висновки. В статті розглянуті основні нормативно-правові документи, що регулюють облік і оподаткування відряджень за кордон, досліджені особливості відряджень на комерційних підприємствах та в бюджетних підприємствах.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що облік витрат на закордонне відрядження є досить непростою обліковою процедурою, яка складно регулюється як національним відповідним законодавством, так і внутрішнім документом – наказом про облікову політику – у вигляді деталізованого підходу до означеного об'єкту обліку з урахуванням практики здійснення подібних відряджень на підприємстві [5].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон. Наказ Міністерства фінансів України від 13.03.98 р. № 59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 10 серпня 2000 р. № 193 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.
4. Податковий кодекс України. Закон України від 02.12.2010р. № 2755-VI XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Дуда Т.Т. Розрахункові аспекти обліку витрат на закордонне відрядження / Т.Т. Дуда // *Economic sciences*. – 2014. – №3(212) . – С. 156-160.
6. Мельник Н.Б. Розрахунки при відрядженнях у системі елементів методу бухгалтерського обліку / Н.Б. Мельник // *Актуальні проблеми розвитку регіону*. – 2014. – № 9. – С. 65-70.

МІСЦЕ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

PLACES IN THE ENTERPRISE AND PROBLEMS OF THEIR RECOGNITION AND EVALUATION IN ACCOUNTING ACCOUNTING SYSTEM

Майстер Л.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У роботі висвітлено економічну сутність поняття «запаси», визначено їх склад, умови визнання та оцінку згідно з чинним законодавством. Досліджено теоретико-методичне забезпечення формування собівартості вибуття запасів у процесі їх використання, що дало змогу визначити коло питань, які потребують негайного вирішення, зокрема доцільність обрання одного з можливих методів відповідно до вітчизняного П(С)БО 9 «Запаси». Обґрунтовано необхідність трансформації національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку й упровадження прийомів міжнародних стандартів обліку запасів на підприємствах. Проведено порівняльну характеристику визнання та оцінки запасів за національними та міжнародними стандартами ведення бухгалтерського обліку для розвитку підприємства.

Ключові слова: запаси, витрати, облік, оцінка, собівартість.

В работе освещена экономическая сущность понятия «запасы», определены их состав, условия признания и оценки согласно действующему законодательству. Исследовано теоретико-методическое обеспечение формирования себестоимости выбытия запасов в процессе их использования, что позволило определить круг вопросов, требующих немедленного решения, в частности целесообразность избрания одного из возможных методов согласно отечественному П(С)БУ 9 «Запасы». Обоснована необходимость трансформации национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета и внедрения приемов международных стандартов учета запасов на предприятиях. Проведена сравнительная характеристика признания и оценки запасов по национальным и международным стандартам ведения бухгалтерского учета для развития предприятия.

Ключевые слова: запасы, затраты, учет, оценка, себестоимость.

The article describes the economic essence of the concept of "reserves", defines their composition, conditions for recognition and evaluation in accordance with the current legislation. The theoretical and methodological support for the formation of the cost of inventory disposal in the process of their use has been investigated, which has allowed to determine the range of issues that require immediate solution, in particular, the expediency of choosing one of the possible methods in accordance with the domestic P (C) BO 9 "Stocks". The necessity of transformation of national accounting standards (standards) and implementation of methods of international standards of inventory accounting at enterprises was substantiated. A comparative characteristic of recognition and stock valuation according to national and international accounting standards for enterprise development was conducted.

Keywords: stocks, costs, accounting, estimation, cost.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Запаси підприємства відіграють найважливішу роль та займають вагоме місце у структурі активів, забезпечують основні види діяльності як складники виробничих процесів, а також стали та безперервне їх відтворення в ході операційного циклу діяльності підприємства. Правильність обраної організації

надходження запасів сприятиме раціональному процесу виробництва на всіх етапах обробки та випуску готової продукції підприємств. Отже, запаси підприємства відіграють значущу роль в ефективному управлінні підприємством.

За умов сьогодення актуальним вважається питання щодо економічної сутності запасів. У сучасній бухгалтерській практиці існує багато схожих з ними визначень, таких як «оборотний

капітал», «оборотні засоби», «поточні активи», проте досі ведуться активні обговорення щодо цих дефініцій, тому для інформаційного забезпечення системи управління запасами особливе значення має бухгалтерський облік та контроль процесів постачання та реалізації запасів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Для здійснення господарської діяльності необхідні дані про господарські засоби підприємства і джерела їх формування. Проблемам визнання, класифікації, оцінки надходження та вибуття запасів, а також їх відображення у фінансовій звітності приділяли увагу багато українських вчених, зокрема: Н.М. Грабова, М.В. Кужельний, Л.Г. Ловинська, Л.В. Нападовська, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак за результатами аналізу наукових публікацій маємо змогу стверджувати, що недостатньо досліджено і висвітлено методи оцінки запасів, що надійшли на підприємство, по-перше, безкоштовно, тобто даровані. Крім того, по-друге, у бухгалтерів-практиків й досі спірним є питання щодо оцінки запасів, шляхом надходження яких було внесення учасників (засновників) як погашення своєї заявленої частини статутного капіталу. Зокрема, мається на увазі включення деяких складників сум транспортно-заготівельних витрат до їх первісної або, як то прийнято називати, справедливої, ринкової та узгодженої між усіма учасниками, вартості запасів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження економічної сутності, складу, умов визнання та оцінки запасів у момент їх надходження на підприємство та вибуття за ПСБО та міжнародними МСБО для підвищення достовірності їх оцінки та представлення інформації у фінансовій звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства володіють запасами, які являють собою контрольовані економічні ресурси, сформовані за рахунок інвестованого капіталу, характеризуються первісною вартістю та здатністю приносити дохід.

Передусім варто відзначити, що склад та структура запасів залежать від економічності належності підприємства, характеру й особливостей операційної діяльності, умов постачання і реалізації.

Як зазначалося, головною передумовою обліку запасів є їх оцінка, яка суттєво впливає на формування собівартості продукції (робіт, послуг), особливо це питання набуває цінності та контролю в умовах постійних змін ринкової ціни на запаси. Як зазначає В.Г. Козак, «...оцінка завжди пов'язується з грошовим

вимірником, і оскільки від оцінки фінансово-господарської діяльності, майна підприємства залежить результат його господарювання, завжди було й залишаються актуальними питання вибору способу оцінки майна і зобов'язань підприємства» [1].

Перехід на ведення бухгалтерського обліку і фінансової звітності за НПСБО зумовило чітке визначення термінологічної бази, що в ньому використовується. Саме у цих документах, зокрема в НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», подаються визначення як категорії активів, загалом, так і категорії запасів, яку ми досліджуємо [2].

Загалом активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому. Відповідно, оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців із дати балансу.

Формування системи обліку та контролю запасів здійснюється у межах загальної побудови облікового процесу, де в результаті перетворення первинної облікової інформації формується вихідна продукція у вигляді відповідних показників щодо запасів, які є основою інформаційного забезпечення управління активами підприємства

Запаси як складники оборотних активів, відображаються в Балансі у грошовому вираженні з використанням визначеної бази оцінки, а саме: історичної собівартості – запаси відображаються в сумі сплачених коштів або їх еквівалентів або по справедливій вартості компенсації, виданої для їх придбання, на момент придбання; фактичної (історичної) собівартості – запаси відображаються в сумі коштів або їх еквівалентів, що були б сплачені у разі придбання такого ж або еквівалентного активу на даний момент; вартості реалізації – запаси відображаються в сумі коштів або їх еквівалентів, яку можна було б одержати на сучасний момент шляхом продажу активу в ході звичайної реалізації;

Відповідно до НБСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», інформація про наявні запаси підприємства висвітлюється у II розділі Балансу «Оборотні активи» [2].

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси визначено у П(с)БО 9 «Запаси», затвердженому Міністерством фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246, зі змінами і доповненнями [3].

Відповідно до П(с)БО 9 «Запаси», запаси визнаються активом, якщо існує ймовірність одержання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з їх використанням, та їх вартість може бути вірогідно визначена. Якщо ТМЦ не відповідають цим критеріям, вони не можуть бути відображені у фінансовій звітності у складі активів [3].

Придбані запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Порядок формування первісної вартості придбаних запасів за планом регламентовано П(с)БО 9 «Запаси». Відповідно до цього стандарту, первісною вартістю таких запасів є їх собівартість, що складається з таких фактичних витрат:

- суми, що сплачуються відповідно до договору постачальнику за винятком непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, що не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати;
- інші витрати, що безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання в запланованих цілях.

У разі продажу або іншого вибуття запасів, відповідно до П(с)БО 9 «Запаси», собівартість визначається за одним із методів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних витрат [3].

Грошова оцінка запасів суб'єкта функціонування слугує основою та підґрунтям для визнання витрат, включення їх у ціну продукції (робіт, послуг) і формування фінансових результатів діяльності. Проблеми достовірності оцінки є особливо важливими в умовах світової економічної кризи. Бухгалтерський облік матеріальних витрат є одним із найскладніших об'єктів бухгалтерського обліку. Однак без правильної організації такого обліку підприємство ставить під загрозу фінансові результати своєї діяльності, адже без їх урахування неможливий розрахунок фактичної собівартості продукції [4].

Для більш детального дослідження складових елементів оборотних активів за НПСБО вважаємо за доцільне розглянути їх склад та класифікацію за МСБО та GAAP.

Згідно із концептуальною основою складання та подання фінансових звітів МСФЗ, активами є ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід до підприємства.

Стосовно визнання запасів згідно з ПСБО в Україні, необхідно покладатися на дані первинних документів. Зауважимо, що за НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності» запаси визначаються активами, якщо:

- очікується, що вони будуть реалізовані впродовж нормального виробничого циклу підприємства;
- їх утримують, головним чином, у цілях реалізації або на короткий термін, й очікується, що їх буде реалізовано впродовж 12 місяців балансу;

– це грошові кошти або грошовий еквівалент, щодо застосування яких відсутні обмеження.

Для порівняння національних та міжнародних стандартів процитуємо визначення запасів за деякими нормативними документами України та зарубіжних країн.

Отже, згідно з П(с)БО 9 «Запаси», запаси – це активи, які:

- а) утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- б) перебувають у процесі виробництва для подальшого продажу продукту виробництва;
- в) утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством [3].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» (International Accounting Standards) визнає запаси як активи, які:

- а) утримуються для продажу за умов звичайної господарської діяльності (готова продукція, товари);
- б) перебувають у процесі виробництва для продажу після його завершення (незавершена продукція);
- в) існують у формі сировини, матеріалів, призначених для споживання у виробничому процесі, під час виконання робіт або наданні послуг [5].

Згідно з GAAP США, товарно-матеріальні запаси визнаються як ресурси компанії, які повинні принести їй господарську вигоду в майбутньому. Як активи (у тому числі й запаси) відображаються господарські ресурси компанії, які:

- є власністю компанії – об'єкта обліку;
- є матеріальними активами;
- призначені для продажу або використання у виробництві, які постійно витрачаються і замінюються новими (поновлюються);
- приносять господарську вигоду (доходи) в майбутньому;

– знаходяться в розпорядженні керівництва компанії, яке могло б без перешкод задіяти їх на власний розсуд або продати;

– є результатом раніше здійснених компанією операцій, тобто які придатні до використання в даний момент, а не знаходяться на стадії виготовлення або доставки в рамках відповідного контракту.

З проведеного порівняння визнання запасів слідує, що відмінностей у визначенні запасів практично немає. Так чи інакше, запаси визнаються активом, якщо вони відповідають критеріям визнання активів, тобто існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена (оцінена).

Контроль над запасами, а також ефективністю їх використання полягає у дотриманні законодавства та своєчасності та правильності проведення інвентаризації [6].

Відповідно до Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань інвентаризація проводиться для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства. Під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінка [7].

Відповідно до Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань під час перевірки запасів на підприємстві відбувається:

1) виявлення фактичної наявності активів та перевірка повноти відображення зобов'язань, коштів цільового фінансування, витрат майбутніх періодів;

2) установа лішку або нестачі активів шляхом зіставлення фактичної їх наявності з даними бухгалтерського обліку;

3) виявлення активів, які частково втратили свою первісну якість та споживчу властивість,

застарілих, а також матеріальних та нематеріальних активів, що не використовуються, невикористаних сум забезпечення;

4) виявлення активів і зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання [7].

За результатами проведеної інвентаризації запасів у місцях їх зберігання та виробництва бухгалтерська служба розробляє пропозиції щодо заліку нестач і лишків за пересортицею, а також списання нестач у межах норм природного убутку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у процесі дослідження нами було розкрито значення запасів у діяльності підприємства, їх економічну сутність, умови визнання та оцінку під час їх надходження та вибуття для представлення достовірної та неупередженої інформації щодо вартості запасів у фінансовій звітності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козак В.Г. Економічна сутність способів і видів оцінок у бухгалтерському обліку: їх мета та функції / В.Г. Козак // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 115–122.
2. НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів від 20 жовтня 1999 р. № 246.
4. Косата І.А. Особливості оцінки та обліку оприбуткування і використання запасів, що надійшли на безоплатній основі / І.А. Косата / Бізнес Інформ. – 2014. – № 5. – С. 327–331 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business-inform.net/search/?qu=%D0%B7%D0%B0%D0%BF%D0%B0%D1%81%D0%B8&x=9&y=8>.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2) «Запаси». Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р.
6. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
7. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14/page2>.

КОНЦЕПЦІЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

THE CONCEPT OF EFFICIENCY THE ANALYSIS OF THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM

Письменна М.С.

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

У статті охарактеризовано мету вимірювання ефективності державних закупівель. На підставі аналізу переваг відповідального управління ефективністю здійснення державних закупівель запропоновано концептуальний підхід до аналізу ефективності системи державних закупівель. Підтверджена дослідженням гетерогенність феномену ефективності управління державних закупівель продемонструвала мінливість результатів залежно від рівнів системи державних закупівель, які враховуються під час оцінки ефективності. Концепція аналізу полягає у застосуванні різних методів вимірювання ефективності на кожному з трьох рівнів управління системою державних закупівель: національний (метарівень), рівень державного замовника (макрорівень), рівень управління контрактами (мікрорівень). Запропоновано методи вимірювання ефективності управління залежно від цілей та завдань трьох рівнів системи державних закупівель.

Ключові слова: аналіз, оцінка, ефективність управління, система державних закупівель, методи оцінки, опитування, експертні оцінки.

В статье охарактеризована цель измерения эффективности государственных закупок. На основании анализа преимуществ ответственного управления эффективностью осуществления государственных закупок предложен концептуальный подход к анализу эффективности системы государственных закупок. Подтверждена исследованием гетерогенность феномена эффективности управления государственных закупок, которая продемонстрировала изменчивость результатов в зависимости от уровней системы государственных закупок, учитывающихся при оценке эффективности. Концепция анализа заключается в применении различных методов измерения эффективности на каждом из трех уровней управления системой государственных закупок: национальный (метауровень), уровень государственного заказчика (макроуровень), уровень управления контрактами (микроуровень). Предложены методы измерения эффективности управления в зависимости от целей и задач трех уровней системы государственных закупок.

Ключевые слова: анализ, оценка, эффективность управления, система государственных закупок, методы оценки, опросы, экспертные оценки.

The paper describes the purpose of measuring the efficiency of public procurement. The conceptual approach to the analysis of the efficiency of state procurement based on the analysis of the components of public procurement system has been suggested.

The confirmed by the study heterogeneity of the phenomenon of management efficiency of public procurement has demonstrated the variability of results depending on the levels of public procurement taken into account in the assessment of effectiveness. Therefore, the proposed concept of analysis means the use of different methods of measuring the effectiveness at each of the three management levels of the public procurement system, the national level (meta level), the level of government (macro level), the level of contract management (micro level).

Keywords: analysis, assessment, management effectiveness, public procurement system, assessment methods, surveys, expert evaluation

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Державні закупівлі становлять основну частку державних видатків та ВВП будь-якої країни світу. За даними опублікованого у 2011 р. аналітичного звіту Європейської Комісії, державні закупівлі в ЄС за 2009 р. оцінюються на рівні 2,1 трлн. євро, або 19% від

його ВВП [1, с. 20]. Лише ця інформація про обсяги витрат уже дає вагомий підстави для проведення аналізу здійснення державних закупівель на всіх рівнях.

Головне завдання системи державних закупівель полягає у тому, щоб забезпечити ефективність та оптимальне співвідношення ціни та якості використання державних коштів, дотри-

муючись при цьому вимог норм ЄС, а також національного законодавства й політики у сфері державних закупівель. Досягти належного результату можливо через здійснення належного управління системою державних закупівель. Параметри оцінки ефективності управління в державному секторі економіки – сфера постійних досліджень та пошуків найкращих аналітичних рішень серед науковців та фахівців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Серед суттєвих досліджень оцінки ефективності управління в сфері державних інтересів значний внесок зробили І.А. Бєлобжецький, І.К. Дрозд, Є.В. Мних, Г.А. Соловійов, В.О. Шевчук, Р. Уокер та ін. Показники оцінки якості функціонування та управління державних програм досліджувалися в роботах М. Бреді, Д. Волкова, П. Родрігеса. Окремі питання щодо застосування методик опитування та експертних оцінок у дослідженнях результативності державних реформ та державних програм висвітлено у працях О. Каллероса, І. Квона, К. Шелдона та ін.

Поруч з академічними дослідженнями оцінки ефективності управління державними системами і програмами до проблеми застосування методів ефективності державних закупівель зверталися міжнародні професійні організації, такі як INTOSAI, SIGMA, IIA та ін. Їх внесок у це питання полягає у проведенні опитування фахівців із різних країн щодо кращого міжнародного досвіду та розроблення єдиних методологічних підходів до оцінювання ефективності управління в державному секторі економіки, що втілилися у розроблення стандартів та рекомендацій [2]. Однак питання ефективності управління системою державних закупівель у тому вигляді, в якому вона сформувалася і функціонує в Україні, не розкрито, відсутні як теоретичні, так і практичні рекомендації щодо застосування методів та інструментів аналізу в частині визначення ефективності управління як самою системою, так і на рівні замовників і постачальників державних закупівель.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є поглиблення теорії аналізу в частині розроблення концепції оцінки ефективності управління державними закупівлями та визначення методів такої оцінки залежно від рівня управління системою державних закупівель.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основна мета вимірювання ефективності – визначити, наскільки система державних закупівель та окремі закупівельні операції відповідають основним поставленим завданням. За документами Вищих аудиторських органів Європейського Союзу розглядаються три рівні вимірювання ефективності державних закупівель [3]. Вони дуже тісно пов'язані

між собою через взаємозалежність показників ефективності, але можуть різнитися стосовно потреб, цілей та методів.

1. Національний рівень (метарівень) – ефективність національної системи державних закупівель.

2. Рівень державного замовника (макрорівень) – ефективність системи на рівні державного замовника.

3. Рівень управління контрактами (мікрорівень) – ефективність системи на рівні окремих договорів.

Нами визначено основні переваги, які створює ефективне управління системою на кожному із зазначених рівнів системи державних закупівель (табл. 1).

Створення надійної системи вимірювання ефективності та управління такою системою – завдання непросте і може супроводжуватися цілою низкою проблем. Ураховуючи той факт, що параметри оцінки управління ефективності системи державних закупівель відрізняються від параметрів якості функціонування систем такого рівня приватного сектору [4, с. 86], важливо ідентифікувати проблеми оцінки заздалегідь і врахувати їх під час планування і впровадження системи. Нами визначено проблеми, спільні для всіх трьох рівнів вимірювання ефективності управління (табл. 2).

Для вимірювання ефективності на всіх трьох рівнях системи необхідно визначити основні вимоги та показники ефективності. Ключовим завданням дослідження є пошук параметрів для вимірювання ефективності, за якими можна було б підготувати базові норми або стандарти, на основі яких відбуватимуться оцінка і порівняльний аналіз кожного з показників. По суті, обраний параметр – це рівень ефективності (прийнятності, результату), що має бути досягнутий на певний момент часу, а також точка відліку для оцінки розвитку системи за певний період, наприклад за один календарний рік.

Дослідницька робота щодо пошуків різних методів вимірювання ефективності та вибір методу передбачають набір стандартних кроків, зміст яких залежить від природи оцінюваного показника. Проведений аналіз вияву й опису вихідних даних (наприклад, обсяг заощаджених коштів) підтвердив висновок про можливість ігнорування необхідності виділення єдиного показника в рамках емпіричних досліджень і всі показники виразити за допомогою чисел. Ключовими інструментами визначення вхідних показників (наприклад, якість законодавчої бази) є експертні інтерв'ю або опитування кваліфікованих фахівців, що виправдано специфікою предмета дослідження. Кінцевий етап системи оцінювання – це встановлення показників ефективності, які можуть виражатися за допомогою чисел, описово та/або за допомогою поєднання цих методів. Окремі показники включаються до загальних завдань розвитку державного сек-

Таблиця 1

**Переваги ефективного управління системою державних закупівель
за трьома рівнями управління**

Рівень	Зміст	Переваги ефективного управління
Національний рівень (мета-рівень)	Якісна інформація про роботу (стандарти чиякість) системи державних закупівель на національному рівні	– розуміння управліннями взаємодії між собою стратегічних цілей, вплив стратегії на ефективність системи державних закупівель; – підвищення урядом та парламентом якості своїх рішень та вживання конструктивних заходів, що забезпечують позитивний вплив на систему державних закупівель (наприклад, щодо закупівельних стратегій, регуляторних реформ, інституційного розвитку, розбудови потужностей); – стимулювання уряду до проведення реформ у системі державних закупівель, сприяння визначенню пріоритетних напрямів реформування та контролювати виконання поставлених завдань; – забезпечення цінною інформацією, необхідною для оцінки системи державних витрат
Рівень державного замовника (макро-рівень)	Надійна система вимірювання ефективності сприяє державному замовнику в реалізації робочих цілей та стратегії	– надання інформації, необхідної для оцінки ефективності та результативності закупівельних операцій у цілому та на рівні окремих проектів зокрема великих інфраструктурних проектів; – виявлення переваг та недоліків закупівельних операцій, а також моніторингу системи протягом певного періоду, що допомагає визначати правильні пріоритети і вживати необхідні заходи для виправлення недоліків; – довгострокове стратегічне та операційне планування, у тому числі з питань річного бюджету, управління та розвитку персоналу
Рівень управління контрактами (макро-рівень)	Управління контрактами на індивідуальному рівні та його зв'язок із механізмом оплати	– стимулювання більш сумлінного та більш якісного виконання договірних зобов'язань; – оцінка ефективності контракту та забезпечення оптимального співвідношення ціни та якості; – забезпечення цінного зворотного зв'язку і даних про ефективність планування й управління процесами закупівель, зокрема ефективності розроблення технічних специфікацій і технічних завдань, вибору договірної моделі й стратегії, закупівельної процедури, визначення критеріїв проведення тендеру, вибору переможця та укладання контракту; – забезпечення аргументів та стимулів для вдосконалення усіх рівнів закупівельного процесу, а також внутрішніх і зовнішніх відносин за рахунок постійного набуття нового досвіду; – коли порівняльний аналіз здійснюється задля оцінювання якості, державний замовник може порівняти свої результати з аналогічними показниками інших державних замовників, що здійснюють подібні операції

тору та виконання бюджету, наприклад показники економії коштів та показники підвищення ефективності надання державних послуг. Такі завдання визначаються на центральному рівні для виконання, державними замовниками, тоді як операційні завдання стосуються виключно внутрішньої діяльності державних замовників і визначаються їхніми керівниками. Валідність висновків залежить переважно від коректності виміру об'єктів дослідження – якості показників і передбачуваності системи їх організації. Логічно, що для встановлення дієвої системи, яка має виявляти унікальні характеристики прояву феномену ефективності під час управління закупівлями і базуватися на показниках, що не перетинаються з показниками проявів інших феноменів управління, необхідна відповідність критеріям «мінімальності та достатності». Опис феномену здатності валідної системи показників охарактеризувати параметри ефективності управління державними закупівлями є комплекс-

ним завданням, яке має ув'язати теорію управління та фінансову і ресурсні теорії.

В основу інструментів для вибору показників доцільно покласти відомі опитувальники для вибору вихідних показників, що виділяють параметри для довіри, контролю і передбачають широке використання кількісних факторів для оцінювання ефективності системи без прив'язки до базової концепції ефективного управління.

Вихідні показники показують, чи відповідає робота системи визначеному набору показників. Ці показники не пояснюють причин досягнення того чи іншого результату. Прикладом вихідного показника у сфері державних закупівель може бути значення грошових показників, наприклад обсяг економії чи поліпшення результативності. Однак для оцінювання фактів та розвитку системи державних закупівель недостатньо покладатися лише на вихідні показники.

Розглядаючи оцінку ефективності управління закупівлями з погляду його досягнень, не менш

Таблиця 2

Ідентифікація проблем ефективності управління системою державних закупівель

№	Проблема	Опис змісту проблеми
1	Послідовність стратегічних цілей і завдань	Якщо стратегічні цілі та завдання постійно змінюються чи є непослідовними, це може позбавити системи вимірювання ефективності будь-якого сенсу й обмежити можливості підвищення економічного результату та ефективності державних закупівель
2	Точна та надійна статистична інформація	Вимірювання та управління ефективністю залежать від якісної, актуальної та адекватної інформації, що збирається за допомогою розумних та послідовних наукових методів. Слід подбати про те, щоб ця інформація мала практичне використання
3	Визначення та вимірювання результативності	Метою вимірювання ефективності є оцінка результативності, тому існує потреба чітко визначити, що таке результативність, і послідовно застосовувати погоджене визначення в управлінні
4	Запровадження культури ефективності	Нормативні та інституційні механізми не спрямовані на стимулювання державних замовників діяти в напрямі підвищення ефективності та результативності. Водночас державні замовники можуть робити це під впливом економічних стимулів чи необхідності поліпшити якість
5	Належна підтримка та керівництво на центральному рівні	Для цього може знадобитися широкомасштабна інформаційна кампанія, яку мають проводити органи з чіткими повноваженнями, керівними документами та підтримкою на національному рівні. Крім того, може знадобитися стратегічне рішення на державному рівні, що зобов'яже державних замовників створити належні системи управління ефективністю та надавати необхідну інформацію для збору даних у масштабах країни
6	Доступність інформації	Висновки та результати повинні відображатися у щорічних звітах, які мають поширюватися серед представників громадськості і надаватися органам державної влади для проведення порівняльного аналізу

важливо враховувати вхідні та поточні показники, які становлять основу формування кінцевого економічного результату в системі державних закупівель.

Надзвичайно важливо мати можливість контролювати вихідні показники та виявити, яким чином їх було досягнуто: це забезпечить виконання інструментальної оцінки впливу результату управління на важливі цілі, що визначаються пріоритетами державних закупівель і мають досягатися у суспільстві, як от забезпечення прозорості, неупередженості, справедливого ставлення та підзвітності. Для виконання таких завдань традиційно використовують законодавчу, регуляторну та інституційну бази, а також контрольні й апеляційні механізми.

Вхідні показники можна оцінити виключно за допомогою суб'єктивних критеріїв, в основі яких має бути покладена експертна думка незалежних фахівців із державних закупівель. Типовими прикладами вхідних показників є різноманітні статистичні дані, наприклад відсоток відкритих тендерних процедур, щорічна кількість скарг та оціночні показники, наприклад рівень задоволеності користувачів.

Гетерогенність феномену ефективності управління державних закупівель виражається у демонстрації різних результатів залежно від рівнів системи державних закупівель, які враховуються під час оцінки, тому методи вимірювання ефективності на кожному з трьох рівнів застосовуються різні (табл. 3).

Запропоновані методи дослідження ефективності на метарівні ґрунтуються на результатах досліджень очікування користувачів даних про результати державного управління, проведення П. Родрігесом [5].

Експертні огляди – це інструмент, що був розроблений і використовується вже багато років поспіль для аналізу операцій у державному секторі, у тому числі державних закупівель. Експерти, що проводять таку оцінку, є висококваліфікованими фахівцями, які мають значний досвід роботи у відповідній сфері і глибоке розуміння предмету огляду. Їхнє завдання полягає у визначенні сильних і слабких сторін системи державних закупівель (оцінка її ефективності).

Оцінка регуляторного впливу – це метод докладного структурованого аналізу потенційного впливу законодавчих нововведень, щоб визначити, наскільки ці нові норми можуть виконати поставлені завдання.

Для оцінки ефективності системи державних закупівель на національному рівні можна проводити періодичні опитування, присвячені важливим сферам та проблемам її роботи. До опитування залучаються державні замовники, бізнес-асоціації та окремі представники ділової спільноти, аудиторські установи, університети та інші важливі учасники, контролери, дослідники системи державних закупівель. Підготовку та проведення опитування найкраще проводити регуляторному органу державних закупівель – Мінекономрозвитку. Доречним було б за наявності відповідного фінансування доручити таке

Таблиця 3

**Напрями та методи та вимірювання ефективності системи
державних закупівель за рівнями управління**

Рівень управління	Напрями та методи
Національний рівень (метарівень)	Експертні огляди та оцінювання Оцінка регуляторного впливу Опитування зацікавлених сторін Перевірка зовнішніх контролюючих установ
Рівень державних замовників (макрорівень)	Вимірювання економічної ефективності Оцінювання якості закупівельних функцій та процедур Порівняльний аналіз Вимірювання норми зовнішніх та внутрішніх відносин і співробітництва
Рівень управління контрактами (мікрорівень)	Оцінка ефективності управління поставками Оцінка ефективності управління відносинами Оцінка ефективності управління контрактами

опитування незалежній організації або науковій установі. Проведення періодичних опитувань дає змогу прослідкувати, як змінюються відгуки респондентів. Результати опитування повинні використовуватися державними органами для виправлення недоліків у системі державних закупівель.

Зовнішні контролюючі установи виконують важливу функцію подальшого аналізу сильних та слабких сторін закупівельних операцій на рівні державних замовників. Ці перевірки проводяться, щоб визначити, наскільки операції відповідають чи не відповідають законам та підзаконним актам, а ефективність та результати – цілям і завданням у сфері державних закупівель.

Завдання методів оцінки ефективності на макрорівні полягає у тому, щоб забезпечити державним замовникам прогресивну базу для оцінювання ефективності закупівельних операцій. Результати оцінювання роботи системи на рівні державних замовників можуть також використовуватися урядами для моніторингу та оцінювання закупівельних операцій із погляду аналізу впливу регуляторної та інституційної бази. Результати оцінювання роботи системи на рівні державних замовників можуть бути важливим внеском до сукупних досягнень національного рівня, наприклад бюджетних заощаджень чи загального підвищення якості державних послуг.

Оцінювання якості закупівельних функцій та процедур можна проводити за такими показниками:

- середні строки планування та підготовки тендеру не можуть перевищувати n -ну кількість днів;
- середня вартість планування та підготовки тендеру не може перевищувати n -ну суму;
- конкурсні процедури, наприклад відкриті та обмежені тендери, у тому числі на суму, що не досягає порогових лімітів, мають використовуватися хоча б у n відсотків від загальної кількості процедур;
- неконкурсні процедури, наприклад укладання прямих контрактів, та договірні проце-

дури без опублікування оголошення про тендер мають бути зведені до мінімуму і не можуть перевищувати n відсотків від загальної кількості процедур;

- середній рівень участі за відкритими запрошеннями протягом календарного року не може бути меншим від n -ї кількості заявників або учасників тендеру;

- кількість контрактів, укладених із суб'єктами малого й середнього бізнесу, не може бути меншою за n відсотків від загальної кількості контрактів, укладених протягом календарного року;

- кількість скарг, поданих протягом календарного року, не може перевищувати n відсотків від загальної кількості проведених тендерів;

- відсоток електронних процедур не може бути нижчим, аніж n відсотків від загальної кількості тендерів за відповідний рік починаючи з року запровадження обов'язкових електронних торгів.

Методи вимірювання зовнішніх та внутрішніх відносин і співробітництва державних замовників ґрунтуються на оцінці рівня задоволеності користувачів та споживачів системи державних закупівель. До них можна віднести показники, що характеризують досягнення мети рівня задоволеності постачальників – забезпечити, аби більшість постачальників була задоволена співробітництвом із державними замовниками. Мета задоволеності користувачів – забезпечити, аби більшість внутрішніх користувачів була задоволена послугами державних замовників.

Використання показників сукупного індексу задоволеності постачальників (не може бути меншим від X за визначеною шкалою і повинен щороку зростати на n відсотків) сукупного індексу задоволеності внутрішніх користувачів (не може бути меншим від X за визначеною шкалою і повинен щороку зростати на n відсотків) та закупівельні витрати за рамковими контрактами/угодами про співробітництво, що укладаються державними замовниками (відсоток яких не може бути меншими за X % від загального обсягу закупівель), дасть змогу оці-

нити досягнення мети задоволеності постачальників і користувачів послуг системи державних закупівель.

Третій рівень управління (мікрорівень) для оцінки ефективності потребує методики, адаптовані для оцінки трьох основних процесів управління контрактами: управління поставками, управління відносинами та управління контрактами.

Вимірювання ефективності окремих контрактів, по суті, відбувається за вищеописаною схемою, при цьому визначаються методи збору даних та інформації, сфери та показники ефективності, базові орієнтири, індикатори, системи вимірювання та методи аналізу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дослідження актуального питання оцінки ефективності системи державних закупівель визначило необхідність формування концептуального підходу в аналізі ефективності такої складної системи витрат державних коштів. Установлено, що мета вимірювання ефективності державних закупівель, полягає в оцінці того, наскільки система державних закупівель та окремі закупівельні операції забезпечують оптимальне

співвідношення ціни та якості використання державних коштів, дотримуючись при цьому директив Європейського Союзу щодо державних закупівель, а також національного законодавства. В основу концепції аналізу покладено трьохрівневий підхід до управління закупівлями та переваги належного управління ефективністю, які було визначено в процесі дослідження. Доведено, що методи вимірювання ефективності управління державними закупівлями змінюються залежно від сутності завдань управління різних рівнів системи державних закупівель: метарівня національної системи державних закупівель, рівня державного замовника (макрорівня) та мікрорівня – рівня управління контрактами.

На основі ідентифікованих проблем ефективності управління системою державних закупівель запропоновано напрями та методи вимірювання ефективності залежно від рівнів управління.

У подальших дослідженнях доцільно провести оцінку ефективності управління державних закупівель на основі визначених методів за результатами емпіричного матеріалу в різних галузях економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Factors Critical to Institutional Strengthening of Public Auditing // International Journal of Government Auditing. – 2012. – Vol. 39. – № 4. – P. 20–24.
2. Міжнародні стандарти вищих органів фінансового контролю (ISSAI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.intosai.org/en/issai-executive-summaries.html>.
3. The Strengthening of External Public Control: Guarantee for Financial Sustainability and Good Governance // European organisation of supreme audit institutions. Magazine. – 2012. – № 18 – 144 p.
4. An Innovation Adoption Perspective for Marketing in the Government // Government Marketing: Theory and Practice / In Eds. M. P. Mokwa. – New York: Praeger Publishing, – 1981. – 531 p.
5. The Transformation of Municipal Services: towards Quality in the Public Sector / P. Rodrigues (et al). – Bournemouth University, United Kingdom: Theoretical and Applied Economics, 2009. – P. 3–15.

УДК 336.01

РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

REGULATION OF ACCOUNTING INSPECTIONS BY UNCERTAINTY ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Сусіденко Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет

У статті обґрунтовано теоретико-методологічні аспекти фінансового обліку необоротних активів підприємства. Проаналізовано основні форми фінансової звітності, в яких відображено нематеріальні активи сучасного підприємства. Для розроблення пропозицій щодо віднесення вартості інтелектуальних активів до окремих статей звітності їх розділено на окремі групи. Узагальнено форми статистичного спостереження, в яких розкрито інноваційну діяльність. Виокремлено основні проблеми формування облікової політики в частині амортизації нематеріальних активів. Ліквідаційна вартість та строк корисного використання нематеріальних активів визначено одними з найбільш важливих елементів облікової політики. Обґрунтовано методичні рекомендації щодо обліку амортизації нематеріальних активів в умовах інституційних змін та з урахуванням створення амортизаційного капіталу.

Ключові слова: фінансовий облік, необоротні активи, оцінка, рентабельність, облік.

В статье обоснованы теоретико-методологические аспекты финансового учета необратимых активов предприятия. Проанализированы основные формы финансовой отчетности, в которых отражены нематериальные активы современного предприятия. Для разработки предложений об отнесении стоимости интеллектуальных активов в отдельные статьи отчетности их разделено на отдельные группы. Обобщены формы статистического наблюдения, в которых раскрыта инновационная деятельность. Выделены основные проблемы формирования учетной политики в части амортизации нематериальных активов. Ликвидационная стоимость и срок полезного использования нематериальных активов определены одними из самых важных элементов учетной политики. Обоснованы методические рекомендации по учету амортизации нематериальных активов в условиях институциональных изменений и с учетом создания амортизационного капитала.

Ключевые слова: финансовый учет, внеоборотные активы, оценка, рентабельность, учет.

Theoretical and methodological aspects of intangible assets accounting is investigated in the article. The main kinds of financial statements, which represent intangible assets of modern company, are analyzed. In order to develop proposals for assigning the value of intellectual assets for separate articles, they are divided into separate groups. The forms of statistical survey, which describe an essence of innovation, are overviewed. The main problems of accounting policy in part of intangible assets amortization are separated. The residual value and the duration of the intangible assets use are identified as one among the main accounting policy elements. The methodical recommendations about intangible assets amortization accounting under the institutional changes conditions and considering the creation of capital amortization are considered.

Keywords: financial accounting, intangible assets, estimation, profitability, accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для здійснення господарської діяльності кожне сільськогосподарське підприємство повинно мати у своєму розпорядженні визначене майно, що належить йому на правах власності або володіння. Все майно, яким володіє підприємство й яке відображене в його балансі, називається активами підприємства. Сучасні ринкові перетворення в економіці країни ставлять нові вимоги до якості

обліково-аналітичної інформації, яка є підставою для прийняття необхідних управлінських рішень на підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання. Їх керівництву необхідна достовірна і повна інформація про результати діяльності господарюючого суб'єкта та його фінансовий стан. Це зумовлює необхідність удосконалення системи обліку як основи інформаційного забезпечення будь-якого процесу управління, у тому числі й управління необоротними активами.

Відсутність чітких рекомендацій із методики обліку та контролю необоротних активів не дає змоги належно організувати збір даних про їх рух. Окрім того, бухгалтерські служби та інші економічні підрозділи на сільськогосподарських підприємствах не застосовують на практиці науково розроблену методику аналізу необоротних активів через її високу трудомісткість та складність розрахунків. Саме це й зумовлює необхідність написання цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженнями проблеми нормативно-правового забезпечення обліку та контролю необоротними активами в Україні займалися В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, В.М. Пархоменко, Н.І. Пилипів, М.С. Пушкар, Л.К. Сук та інші вчені. Значний внесок у розроблення теоретичних і практичних аспектів обліку необоротних активів зробили провідні вітчизняні дослідники: І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, О.П. Гаценко, Л.Л. Горецька, А.Г. Загородній, С.О. Левицька, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малюга, М.В. Півторак та ін., зарубіжні вчені, такі як В.Є. Ванкевич, Л.В. Зубарева, І.П. Ламанов, Б. Нідлз, М.Р. Метьюс, М.Б. Перера, Н.М. Поташкова, Я.В. Соколов тощо. Питанням контролю необоротних активів присвячено праці багатьох науковців, серед яких: М.Т. Білуха, С.Ф. Голов, О.І. Коблянська, І.О. Мазуркевич, Л.О. Пашнюк, Н.М. Притуляк, В.В. Сопко, С.М. Фірсова, В.Г. Швець, Б.В. Шорт, Д. Колдуелл та ін. Проте низка питань щодо методики обліку та контролю необоротних активів у сільськогосподарських підприємствах вимагає подальших досліджень та наукових розробок. Виникає необхідність у створенні такої методики обліку та контролю необоротних активів у підприємствах, яка б дала змогу не тільки чітко визначити їх фінансовий стан, а й була б доступною у використанні, зрозумілою та економічно ефективною з погляду співвідношення «вигода – витрати».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В умовах реформування господарських процесів проблеми обліку та контролю необоротних активів у сільськогосподарських підприємствах набувають виняткової актуальності у зв'язку з необхідністю отримання користувачами та інвесторами достовірної інформації про наявність, стан та ефективність використання основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових біологічних активів і т. д.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у теоретичних положеннях і практичних рекомендаціях щодо вдосконалення методики регулювання обліку та контролю необоротних активів у сільськогосподарських підприємствах в умовах ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих науко-

вих результатів. Для нормального функціонування будь-якої ланки ринкової економіки конче потрібно, щоб учасники, приймаючи рішення, мали правдиву та об'єктивну інформацію про майно, грошовий та фінансовий стан, результати роботи – прибутки, доходи чи збитки, а також про особливості їх досягнення як на своєму підприємстві, так і на підприємствах партнерів. Така інформація надається лише за допомогою правильного ведення бухгалтерського обліку, який, своєю чергою, регламентується нормативними актами, яких слід дотримуватися. Нормативно-правове забезпечення обліку – це сукупність нормативно-правових актів найвищих гілок влади в державі (законодавчої, виконавчої та представницької), Міністерства фінансів України, інших міністерств та відомств і кожного підприємства зокрема, які забезпечують повноцінне функціонування та динамічний розвиток бухгалтерського обліку фінансової звітності в нашій державі [1, с. 233].

До основних видів нормативно-правового забезпечення обліково-контрольних операцій належать: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [2]; укази Президента України; постанови і рішення Кабінету Міністрів України; накази, постанови, розпорядження, листи, роз'яснення міністерств та відомств; П(С)БО; М(С)ФЗ; кодекси України (Податковий, Бюджетний, Господарський, Цивільний); накази про облікову політику підприємства; графіки документообігу, графіки виконання обліково-звітних робіт і т. д.

Формування прогресивних систем і моделей бухгалтерського обліку, як і нормативно-правової бази ведення обліку, – справа непроста і нелегка. Вона потребує найвищого рівня теоретичної підготовки вчених і практиків, які розробляють рекомендації щодо вдосконалення обліку та його системи.

У питаннях організації бухгалтерського обліку на підприємстві основоположним є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [2], який визначає правові основи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку й складання фінансової звітності. Всі підприємства незалежно від їх організаційно-правових форм та форм власності зобов'язані вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» [2]. Цей закон визначає правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Структура нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні поділяється на чотири рівні (табл. 1).

До законів України, які регулюють обліково-контрольні операції, пов'язані з необоротними активами у сільськогосподарських підприємствах, належать такі:

– «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999 № 996-XIV [2], який

Таблиця 1

Структура нормативного регулювання обліково-аналітичних операцій, пов'язаних із необоротними активами в підприємствах під час вирощування біоенергетичних культур

Рівень	Нормативне регулювання
Перший рівень	Закони України
Другий рівень	Положення (станданти) бухгалтерського обліку, інші нормативні документи, затверджені Міністерством фінансів
Третій рівень	Нормативно-правові акти (інструкції, вказівки) та методичні рекомендації Міністерства фінансів та інших органів, затверджені на основі П(С)БО
Четвертий рівень	Рішення (накази, розпорядження) щодо організації бухгалтерського обліку та облікової політики

Джерело: складено автором

визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні;

– «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI, який визначає порядок створення, діяльності, припинення, виділу акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів;

– «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III-ВР, який визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні та правові засади створення, діяльності, реорганізації і ліквідації банків. Метою цього Закону є правове забезпечення стабільного розвитку і діяльності банків в Україні і створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку, забезпечення захисту законних інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника;

– «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-XII [3], який установлює умови та порядок відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури для повного або часткового задоволення вимог кредиторів;

– «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII, який визначає поняття і види господарських товариств, правила їх створення, діяльності, а також права й обов'язки їх учасників та засновників;

– «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III, який визначає правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна для захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання її результатів і т. д.

Серед Положення (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативних документів є:

– Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансо-

вої звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73, яким визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів;

– Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 28.05.1999 № 137, яким визначається порядок виправлення помилок, внесення та розкриття інших змін у фінансовій звітності;

– Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 № 181, яке визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про оренду необоротних активів та її розкриття у фінансовій звітності;

– План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 09.12.2011 № 1591, який застосовується підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (крім банків бюджетних установ) незалежно від форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності, а також виділених на окремий баланс філій, відділень та інших відособлених підрозділів юридичних осіб;

– Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 [4], яка встановлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та фактично фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій та інших юридичних осіб незалежно від форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності, а також виділених на окремий баланс філій, відділень та інших відособлених підрозділів юридичних осіб;

– Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене Наказом Міністер-

ства фінансів України та Фондом державного майна України від 26.01.2001 № 49/121, розроблене для встановлення єдиного порядку та основних методичних засад проведення за спрощеною схемою аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, і т. д.

До третього рівня нормативно-правового забезпечення обліково-контрольних операцій, пов'язаних із необоротними активами у сільськогосподарських підприємствах належать:

- Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635, які застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від організаційно-правових форм господарювання і форм власності під час вибору облікової політики;

- Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433, в яких розглядається питання розкриття інформації за статтями балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал;

- Методичні рекомендації з перевірки порівняності показників фінансової звітності, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 11.04.2003 № 476, де зазначено порівнювальні показники відповідно до форм звітності із визначенням кодів рядків;

- Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2003 № 561, де зазначено основні питання, пов'язані з обліком основних засобів;

- Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 16.11.2009 № 1327, де зазначено основні питання пов'язані з обліком нематеріальних активів;

- Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів в сільськогосподарських підприємствах, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України від 21.02.2008 № 73, розроблені для забезпечення методичних засад формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи і про одержані в процесі їх біологічних перетворень додаткові біологічні активи та розкриття інформації про них у фінансовій звітності;

- Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 № 1315, де зазначено основні питання, пов'язані з обліком біологічних активів, і т. д.

Найнижчу ланку нормативного регулювання займають накази, розпорядження щодо організації бухгалтерського обліку та облікової полі-

тики безпосередньо на підприємстві у вигляді наказу про облікову політику.

Оскільки склад необоротних активів досить різноманітний, доцільно розглянути порядок регулювання обліку кожного складника. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про необоротні активи визначено в П(С)БО та МСБО відповідно до виду та інших характеристик [5]:

- П(С)БО 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 та МСБО 16 «Основні засоби»;

- П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242 та МСБО 38 «Нематеріальні активи»;

- П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237;

- П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 № 91 та МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства», МСБО 31 «Частки у спільних підприємствах»;

- П(С)БО 17 «Податок на прибуток», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 № 353 та МСБО 12 «Податок на прибуток»;

- П(С)БО 24 «Прибуток на акцію», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 16.07.2001 № 344 та МСБО 33 «Прибуток на акцію»;

- П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.11.2003 № 617 та МСБО 35 «Діяльність, що припиняється», МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»;

- П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 № 817 та МСБО 36 «Зменшення корисності активів»;

- П(С)БО 30 «Біологічні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 № 790 та МСБО 41 «Сільське господарство»;

- П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 02.07.2007 № 779 та МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість».

Нормативно-правові акти щодо бухгалтерського обліку, фінансової звітності можна поділити на такі рівні:

- міжнародні, або континентальні (МСФЗ, Директиви ЄС);

- загальнодержавні (нормативно-правові акти Президента України, Кабінету Міністрів України, Верховної Ради України);

- загальнооблікові (акти Міністерства фінансів України, Державного комітету статистики України, НБУ, Державного казначейства України);

- галузеві (відомчі) (акти профільних міністерств та відомств);
- регіональні (нормативно-правові акти обласних і районних державних управлінь, служб, відділів, груп);
- внутрішньогосподарські (внутрішньофірмові) [6].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Розглянувши безліч нормативно-правових актів, автор робить висновок, що обліково-контрольне забезпечення є основою інформаційного, та одним із важливих інструментів

збору, узагальнення й обробки інформації про фінансово-господарську діяльність досліджуваних підприємств для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. У зв'язку із цим система обліково-контрольного забезпечення в досліджуваних підприємствах не може повноцінно існувати без належного нормативно-правового регулювання. Таке забезпечення формувалося протягом двох останніх десятиліть і перебуває в процесі постійних змін, які супроводжуються політичними, економічними, інтеграційними, соціальними та іншими чинниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА, 2007. – 480 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1404-19>.
3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 2344-XII від 14.05.92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
4. Інструкція про застосування «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій» : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5545-5>.
5. Наказ Мінфіну України від 30.09.2003 № 561 «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/8515-95>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 № 246.
9. Положення про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту : Наказ Мінтранспорту України від 30.03.1998 № 102.
10. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 № 3125- XII.

СТАТИСТИКА

УДК: 332.122:331.5:316.334.55

АНАЛІЗ ТА СТАТИСТИКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

ANALYSIS AND STATISTICS OF RESOURCE CAPACITY OF RURAL TERRITORIES IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

Томашук І.В.

асистент кафедри аналізу та статистики,
Вінницький національний аграрний університет

У статті висвітлено аспекти аналізу та статистики формування та використання ресурсного потенціалу сільських територій, що є об'єктивною необхідністю і важливою передумовою розвитку аграрного сектора економіки. Проаналізовано сукупність факторів, які впливають на підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу, раціональне поєднання яких є наслідком отримання максимального прибутку, підвищення конкурентоспроможності агроформувань, а головне – поліпшення добробуту сільського населення. Розкрито поняття сукупного ресурсного потенціалу як сукупність усіх резервів сільської території у їх взаємному функціонуванні, що є основою всебічної діяльності в регіоні, яких охоплює ресурсний, виробничий, трудовий, фінансовий, інфраструктурний, інвестиційний, інформаційний, соціальний потенціал.

Ефективне використання ресурсного потенціалу сільських територій розглянуто як складну й важливу проблему, яка стоїть перед економікою України і від вирішення якої залежить майбутнє не лише аграрного сектора економіки, а й майбутнє держави у цілому. Особливу роль у статті відведено аналізу людського потенціалу, який у сучасних умовах розвитку суспільства уособлює успішність розвитку економіки, що визначається здатністю до інноваційних перетворень, зростанням ролі людини у відтворювальних процесах. Розкрито можливість ефективного здійснення інвестиційної діяльності в межах сільських територій. Визначено роль наявних та працюючих на селі сільськогосподарських підприємств та рівень розвитку сільських територій. Розкрито роль інвестиційного потенціалу регіону та впливу державних важелів на розвиток сільських територій.

Ключові слова: сільські території, ресурсний потенціал, аналіз, статистика, сільське населення, ефективність використання, людський потенціал, інвестиційний потенціал, фактори, методи.

В статье освещены аспекты анализа и статистики формирования и использования ресурсного потенциала сельских территорий, что является объективной необходимостью и важной предпосылкой развития аграрного сектора экономики. Проанализирована совокупность факторов, влияющих на повышение эффективности использования ресурсного потенциала, рациональное сочетание которых является следствием получения максимальной прибыли, повышения конкурентоспособности агроформирований, а главное – улучшения благосостояния сельского населения. Раскрыто понятие совокупного ресурсного потенциала как совокупность всех резервов сельских территорий в их взаимном функционировании, что является основой всесторонней деятельности в регионе, который охватывает ресурсный, производственный, трудовой, финансовый, инфраструктурный, инвестиционный, информационный, социальный потенциал.

Эффективное использование ресурсного потенциала сельских территорий рассмотрено как сложная и важная проблема, которая стоит перед экономикой Украины и от решения которой зависит будущее не только аграрного сектора экономики, но и будущее государства в целом. Особую роль в статье отведено человеческому потенциалу, который в современных условиях развития общества олицетворяет успешность развития экономики, что определяется способностью к инновационным преобразованиям, возрастанием роли человека в воспроизводственных процессах. Раскрыты возможности эффективного осуществления инвестиционной деятельности в границах сельских территорий. Определена роль существующих и работающих на селе сельскохозяйственных предприятий на уровень развития сельских территорий. Раскрыта роль инвестиционного потенциала региона и влияния государственных рычагов на развитие сельских территорий.

Ключевые слова: сельские территории, ресурсный потенциал, анализ, статистика, сельское население, эффективность использования, сбалансированное формирование, человеческий потенциал, инвестиционный потенциал, факторы, методы.

The article highlights aspects analysis and statistics of the formation and use of the resource potential of rural areas, which is an objective necessity and an important preface of the agricultural sector. Analyzed a set of factors that influence the efficiency of resource potential, rational combination of which is the result of profit maximization, competitiveness agricultural facilities, and most importantly – improve the welfare of the rural population. The concept of total resource potential, as a combination of reserves and provisions in certain areas in their mutual operation, which is the basis of comprehensive activities in the region, which includes resources, production, employment, financial, infrastructure, investment, information, social potentials.

Effective use of resource potential of rural areas is considered as complex and important problem facing the economy of Ukraine and whose solution depends the future of not only the agricultural sector but also the future of the state as a whole. A special role in the article devoted to human potential, which in the present conditions of society, represents the success of the economy, the ability of innovation to change, the increasing role of human reproductive processes. Reveals the possibility of effective investment activity within rural areas. The role of existing and working in rural farm on the level of rural development. Conclusions, The role of the investment potential of the region and the impact of government leverage to rural development.

Keywords: rural areas, resource potential, analysis, statistics, the rural opulation, efficiency, balanced formation, human potential, investment potential factors methods.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективне використання ресурсного потенціалу сільських територій є об'єктивною необхідністю і важливою передумовою розвитку аграрного сектора економіки. Реформаційні перетворення в сільському господарстві не дали очікуваної соціально-економічної віддачі, села знаходяться у важкому становищі, руйнується ресурсний потенціал сільських територій.

Проблема вивчення сільських територій, здійснення аналізу та статистичних досліджень зумовлена кризовим станом сільського господарства, високою соціальною напругою в сучасному українському селі, гостротою демографічних, медико-географічних та екологічних проблем, характерних для сільської місцевості, а також недостатнім рівнем їхньої вивченості, недосконалістю методології і методик досліджень сільської місцевості, сільського населення і сільського господарства. В комплексі важливих соціально-економічних проблем розвитку української держави особливого значення набуває вирішення завдань відтворення та розвитку сукупного ресурсного потенціалу, розроблення методів щодо вдосконалення процесів його формування та ефективного використання, здійснення аналітичних та статистичних досліджень. Однією з причин неефективного функціонування сільського господарства поряд із низьким рівнем його інвестиційної привабливості, роздрібненістю виробничої сфери, неврегульованістю системи економічних взаємовідносин та нехтуванням об'єктивними економічними законами є недооцінка ролі й значення розвитку сільських територій. Нині сільські території України продовжують занепадати. Проявляється це у бідності селян та руйнуванні соціальної інфраструктури сіл, безробітті та трудовій міграції, відсутності мотивації до праці та економічного інтересу жити й працювати у сільській місцевості.

Сьогодні існує проблема негосподарського використання ресурсного потенціалу сільських

територій, а саме природно-ресурсного, виробничого, інфраструктурного, фінансового, трудового, інвестиційного, інноваційного, інформаційного, що зумовило різке падіння життєвого рівня сільського населення.

Варто зауважити, що деградація сільських територій є небезпечною не лише для подальшого розвитку аграрного сектора економіки, а й становить загрозу продовольчій безпеці усієї країни, а тому головним завданням має стати формування та розроблення стратегії і тактики державної політики розвитку сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню різноманітних питань соціально-економічного розвитку села присвячено численні наукові роботи відомих учених, зокрема: Ф.А. Важинського, Г.М. Калетніка, О.С. Колесова, О.В. Коваленка, А.Г. Мазура, О.А. Поліщука, В.М. Якубіва та ін.

Ключову роль у формуванні нового дослідницького напрямку села відіграли наукові напрацювання П.Т. Саблука, О.Г. Шпикуляка, А.В. Лісового, В.В. Юрчишина, В.М. Бондаренко, О.І. Павлова. Водночас деякі питання щодо окремих процесів формування та використання ресурсного потенціалу сільських територій та їх вплив на ефективність сільської інфраструктури, рівень добробуту сільського населення залишаються недостатньо вивченими. Особливої уваги потребують теоретико-методологічні аспекти формування стратегії, на яких буде ґрунтуватися вивчення шляхів формування та ефективного використання ресурсного потенціалу сільських територій та їх вплив на розвиток аграрного сектора економіки. Складність і багатогранність питань, пов'язаних з їх реалізацією, зумовлюють необхідність проведення подальших наукових досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Комплексність наукових досліджень посилюється з поглибленням глобаліза-

ції та інтеграції суспільних процесів, де об'єктом досліджень виступають одночасно сільське господарство, село та селянство. Аналіз та статистичне дослідження ресурсного потенціалу сільських територій аграрного сектору України набувають виняткової актуальності у зв'язку з необхідністю отримання достовірної інформації про ситуацію в аграрному секторі, його стан та перспективи ефективного використання ресурсного потенціалу сільських територій.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у здійсненні аналізу та статистичних досліджень ресурсного потенціалу сільських територій аграрного сектору України, дослідженні стану і тенденцій його розвитку та визначенні передумов, напрямів і заходів його підтримки і примноження. Також дослідження полягає у науковому обґрунтуванні теоретико-методологічних положень та розробленні практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності формування та використання ресурсного потенціалу сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ресурсний потенціал сільських територій являє собою сукупність природних, виробничих, науково-технічних, матеріально-технічних, інформаційних та трудових ресурсів, які в комплексі використовуються для поліпшення рівня соціально-економічного забезпечення сільського населення та розвитку інфраструктури.

Усі дослідження сільських територій проводяться з єдиною метою – це пошук шляхів для створення сприятливих умов життєдіяльності сільського населення. Для забезпечення результативного процесу формування та використання ресурсного потенціалу під час його організації необхідно враховувати сукупність факторів, що впливають на нього і водночас визначають його ефективність. Основними такими факторами є екологічний, соціальний, економічний, виробничий та фінансовий, що виступають як невід'ємні елементи системи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Економічна ефективність використання ресурсного потенціалу вимірюється показниками виходу валового, чистого і національного доходу на гектар площі землі. На сільських

територіях поєднуються усі умови й основні фактори виробництва, їх територіальне поєднання визначає рівень господарського розвитку тієї чи іншої території [1]. Роль сільського господарства у формуванні макроекономічних показників держави є досить вагома. Добробут держави залежить від багатьох чинників, зокрема соціально-економічних та політичних. Так, в Україні з 2010 по 2016 р. спостерігаються різкі зміни у показниках ВВП (рис. 1).

Різкі коливання рівня ВВП, безумовно, пов'язані з нестійкою економічною ситуацією в країні, хоча починаючи з 2015 р. ми бачимо значне піднесення темпів економічного зростання. За даними Держстату, номінальний ВВП України в 2015 р. становив 1 988,5 млрд. грн., а в 2016 р. – 2 383,2 млрд. грн. У розрахунку на одну особу ВВП 2016 р. становить 55 848 грн. Валовий внутрішній продукт (ВВП) у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшився на 2,3%.

Ресурсний потенціал сільських територій виконує стратегічну місію – він є найважливішим продовольчим ринком, оскільки лише його продукція забезпечує існування людства. В економічному сенсі сільськогосподарське виробництво – це сфера взаємодії суб'єктів ринку щодо забезпечення виробництва і вільного руху сільськогосподарської продукції, продовольчих товарів, технологій, засобів виробництва і послуг для агропромислового комплексу, аграрної науково-технічної продукції.

Характерним для сільських територій є те, що виробництвом сільськогосподарської продукції займаються як великі сільськогосподарські підприємства, так і господарства населення (рис. 2).

На рис. 2 зображено показники індексів обсягу сільськогосподарського виробництва в Україні в період із 2001 по 2016 р., де очевидно, що індекси обсягу сільськогосподарської продукції господарств населення є досить вагомі порівняно з відповідними показниками сільськогосподарських підприємств.

Традиційно сільській території є базою для виробництва тваринницької та рослинницької продукції. Провідна роль у цьому належить саме рослинництву, адже його частка у загальному вираженні випуску сільськогосподарських продуктів в Україні в 2016 р. становить майже 75%, відповідно випуск продуктів тваринництва – 25% (рис. 3).

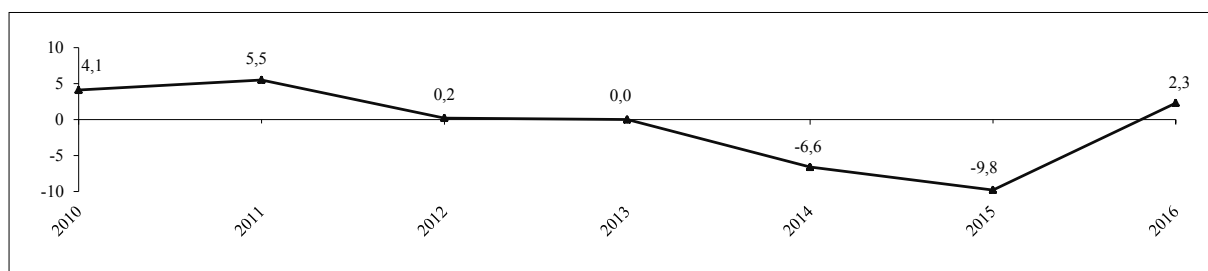


Рис. 1. Зміна обсягу ВВП України в 2010–2016 рр., % до попереднього року [2]

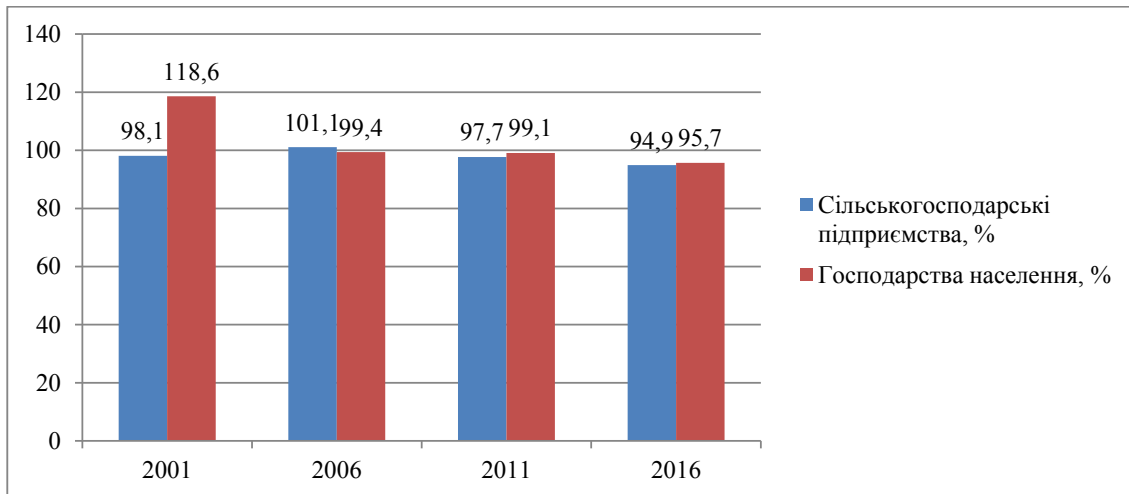


Рис. 2. Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва, % до попереднього року, 2001–2016 рр. [2]



Рис. 3. Випуск сільськогосподарських продуктів в Україні, 2016 р. (у фактичних цінах, млрд. грн.) [2]

Як видно, формування продовольчого ринку є важливим аспектом розвитку сільських територій, що забезпечує зайнятість та впливає на якість життя сільського населення. Показники добробуту сільського населення базуються на ефективній діяльності сільськогосподарських підприємств, які забезпечують свою конкурентоспроможність (табл. 1, 2).

Ми спостерігаємо позитивну динаміку щодо збільшення вартісного виразу рахунку виробництва та рахунку утворення доходу в Україні з 2013 по 2016 р.

Проаналізувавши статистичні дані, ми дослідили основні аналітичні показники рахунку виробництва та рахунку утворення доходу

економічних рахунків сільського господарства, які сформовано відповідно до Методологічних положень щодо складання економічних рахунків сільського господарства, затверджених Наказом Держстату від 20.06.2014 № 195 з урахуванням основних методологічних положень Регламенту (ЄС) № 138/2004 Європейського Парламенту і Ради від 5 грудня 2003 р. відносно Економічних рахунків сільського господарства (з поправками, внесеними Регламентом (ЄС) № 212/2008 від 7 березня 2008 р.), наявних статистичних та адміністративних національних джерел інформації. Показники за видами, групами продукції, діяльності сформовано згідно з кодами економічних рахунків сільського господарства (ЕРСГ).

Отже, проаналізувавши статистичні показники аграрного сектора економіки України, можна стверджувати, що підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу являє собою сукупність взаємозалежних процесів, що відображають виробництво, розподіл, обмін і споживання суспільством матеріальних благ і духовних цінностей, відтворення екологічних характеристик природного середовища і національно-історичних умов діяльності [3]. Для організації ефективної роботи підприємства, важливу роль відіграє ресурсний потенціал, оскільки він є засобом для отримання максимального прибутку і підвищення конкурентоспроможності. Сьогодні шляхом реформ аграрний сектор переходить від планової системи до сучасної ринкової економіки, де гостро стоїть питання культури використання потенціалу сільськогосподарських угідь, що забезпечується за рахунок змін низки технічних засобів, які б відповідали сучасним технологічним вимогам та поліпшили надійність і продуктивність. Ефективне використання ресурсного потенціалу агроформувань є об'єктивною необхідністю

Таблиця 1

Економічні рахунки сільського господарства України (рахунок виробництва та рахунок утворення доходу) в 2013–2016 рр. (у факт. цінах, млн. грн.)

№ з/п	Види/групи продукції/ діяльності	2013	2014	2015	2016	2016 (+/-) 2015
1.	Зернові культури	66550	77916	107216	163856	56640
2.	Технічні культури	47939	52737	71351	129191	57840
3.	Кормові культури	5985	5519	5980	7268	1288
4.	Овочеві культури	19946	20888	22147	33917	11770
5.	Картопля	21231	36584	41615	41095	-520
6.	Плоди, ягоди, виноград	9633	12632	12814	18390	5576
7.	Інші продукти рослинництва	475	1063	1267	1902	635
8.	Випуск рослинництва	171759	207339	262390	395619	133229
9.	Тваринництво (виращування сільськогосподарських тварин)	42371	43444	48255	69056	20801
10.	Продукти тваринництва	42168	48201	50448	65582	15134
11.	Випуск тваринництва	84539	91645	98703	134638	35935
12.	Випуск с/г продуктів	256298	298984	361093	530257	169164
13.	Випуск с/г послуг	3787	5515	7359	9756	2397
14.	Випуск с/г продукції	260085	304499	368452	540013	171561
15.	Несільськогосподарська другорядна діяльність (невід'ємна)	1750	2555	2737	4180	1443
16.	Випуск с/г галузі	261835	307054	371189	544193	173004
17.	Проміжне споживання	152608	178553	214804	314538	99734
18.	Валова додана вартість (16-17)	109227	128501	156385	229655	73270

Джерело: розраховано автором за даними [2]

Таблиця 2

Основні показники економічних рахунків виробництва та утворення доходу сільського господарства України в 2014–2016 рр. (млн. грн.)

№ з/п	Показники	2014	2015	2016	2016 (+/-) 2015
1.	Валова додана вартість	109227	128501	156385	28334
2.	Споживання основного капіталу	7251	9315	9981	663
3.	Чиста додана вартість (1-2)	101976	119186	146404	27218
4.	Оплата праці працівників	25789	29823	30461	638
5.	Інші податки на виробництво	1294	1333	1596	263
6.	Інші субсидії на виробництво	1125	624	279	-345
7.	Факторний дохід (3-5+6)	101807	118477	145087	26610
8.	Чистий поточний прибуток/ змішаний дохід (3-5-4+6)	76018	88654	114626	25972

Джерело: розраховано автором за даними [2]

і важливою передумовою розвитку аграрного сектора економіки.

Рівень розвитку сільських територій великою мірою залежить від наявних та працюючих на селі сільськогосподарських підприємств. Сучасний розвиток агропромислових формувань регіону, розширення сільськогосподарського виробництва, безумовно, залежать від наявності дієвого механізму формування, використання та відтворення ресурсного потенціалу господарств. Важливою передумовою ефективного використання ресурсів підприємств є їх збалансоване формування. У цьому аспекті актуаль-

ним є визначення оцінки наявності виробничих засобів у господарствах регіону.

Формування ресурсного потенціалу визначається сукупністю методів та факторів, які є й можуть бути задіяні, використані для досягнення певної мети (рис. 4).

На думку В.М. Якубів, проблема ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств ускладнюється тим, що через низку причин, серед яких – економічна криза в АПК, нестабільність цінового механізму та фінансової політики держави, аграрний сектор є недостатньо привабливою сферою для інвестицій. Онов-

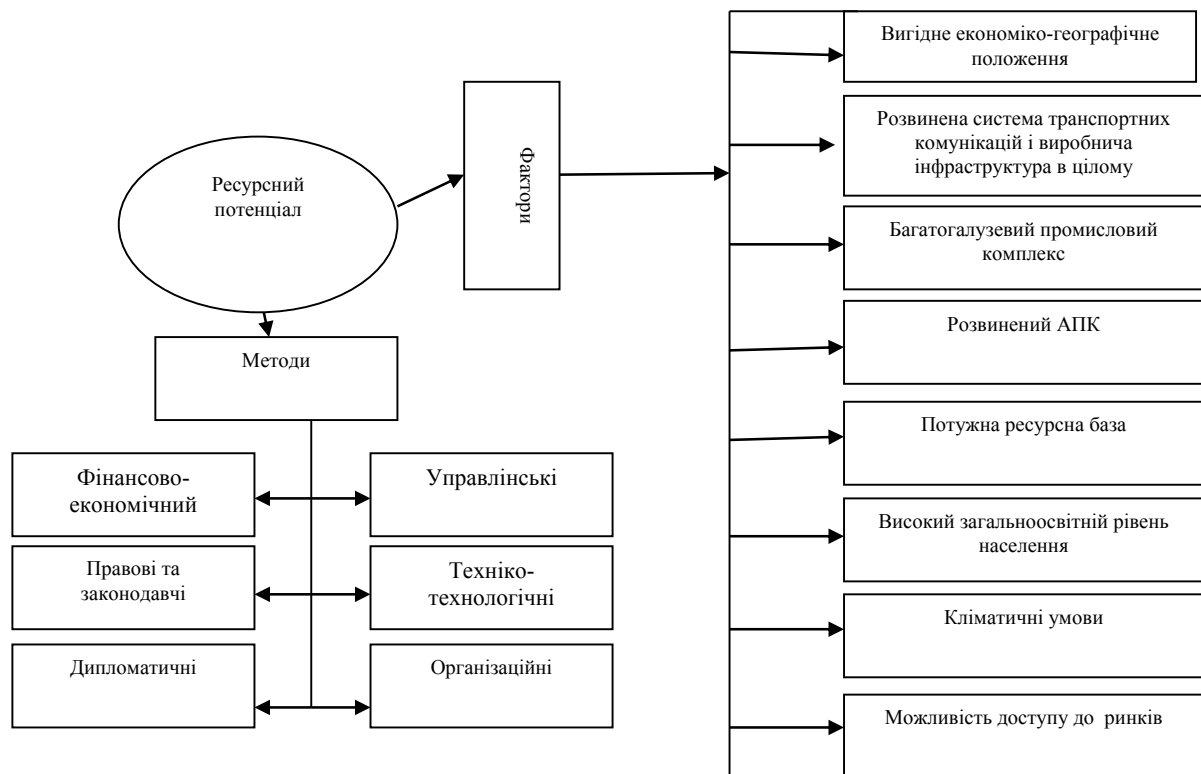


Рис. 4. Методи та фактори формування ресурсного потенціалу сільських територій

Джерело: сформовано автором на основі [4]

лення матеріально-технічної бази відбувається на низькому рівні. Як результат, зменшується можливість інтенсифікації виробництва, недотримуються строки виконання сільськогосподарських робіт, знижуються показники валового збору і, відповідно, рентабельність агроформувань [5]. Для поліпшення ситуації доцільно створити машинно-технічні об'єднання, кооперативи з оптимально укомплектованим складом виробничих засобів.

Отже, сукупний ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств регіону являє собою складник людського капіталу, земельних та матеріально-технічних ресурсів.

Конкурентоспроможність сільських територій забезпечується передусім розвитком аграрного виробництва, що лежить в основі застосування нових форм організації виробництва, впровадження інноваційних технологій, маркетингових особливостей розвитку, активізацією агробізнесу, створенням дорадчих та комунікаційних мереж, підвищенням освітньо-кваліфікаційного рівня людського потенціалу. Ресурсний потенціал являє собою сукупну інтегральну продуктивність матеріально-речовинних і природних засобів виробництва, а також трудових ресурсів, які відображаються показниками виходу валової і товарної продукції на одиницю земельної площі.

Для забезпечення продовольчої безпеки країни в майбутньому проблему підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу сільських територій слід вирішувати в розрізі окремих напрямів: отримання максимальної віддачі з кожного гектара землі, сприяння відтворенню її природної здатності, слідкувати за тенденціями технічного прогресу та оперативно проваджувати оновлення основних фондів із застосуванням новітніх технологій, проводити велику роботу щодо вдосконалення людського капіталу, його перекваліфікації, мобільності, організованості, самодисципліни.

Ф.А. Важинський вважає, що людський потенціал є основним стратегічним ресурсом і головним чинником економічного зростання, який фактично формує соціальні умови реалізації економічних інтересів регіону, а ключовою характеристикою цих умов є рівень життя його населення. По-перше, досягнення високого рівня життя населення є основною метою економічного розвитку сільських територій. По-друге, рівень життя справляє суттєвий вплив на формування економічних інтересів сільської території, оскільки те, чого вона хоче досягти, базується на його поточному становищі. По-третє, певний рівень життя населення сільської території є важливим чинником реалізації її економічних інтересів: очевидно, що заходи,

які вимагатимуть режиму економії, по-різному сприйматимуться у сільських територіях із різним рівнем добробуту [1].

Так, одним із найважливіших напрямів досліджень сьогодні має стати оцінка інвестиційної привабливості окремих сільських територій, тому виникає необхідність у різноманітній статистичній інформації та вдосконаленні методів її обробки й аналізу.

На думку О.В. Коваленко [6], можна виділити такі напрями поліпшення стану сільських територій на основі вдосконалення управління його ресурсним потенціалом: зменшення витрат на ресурсне забезпечення діяльності агроформувань шляхом їх раціонального використання; уникнення непотрібних (економічно недоцільних) напрямів діяльності, що вимагають залучення додаткових ресурсів; створення конкурентних переваг на основі пошуку та вибору такої структури ресурсного забезпечення, що найбільш повно дасть змогу використовувати внутрішній потенціал розвитку сільських територій.

Парадокс розвитку України на сучасному етапі полягає у тому, що, маючи багаті природні та людські ресурси, вона ще не досягла такого ступеня розвитку, який би забезпечив високі стандарти якості життя і достатні умови для національної безпеки.

Як зазначає М.К. Орлатий, ефективним базовим підходом до розв'язання цих суперечностей, а також поліпшення використання ресурсів держави та загалом її потенціалу є розвиток територіального управління, що пов'язано з реальним зміцненням місцевого самоврядування та підвищенням результативності регіональної політики [7]. Нові державно-управлінські реформи в сучасній Україні мають спрямовуватися на

ефективне використання ресурсного потенціалу всіх її територій. Отже, ключова роль у вирішенні проблем села залишається за державою. Дослідження розвитку сільських територій у різних ракурсах постійно перетинається з державними регуляторами впливу, що потребують:

- більшої доступності до кредитних ресурсів;
- реальної бюджетно-податкової політики; податкового стимулювання, створеного на адекватному податковому регулюванні;
- підвищення зайнятості населення;
- поліпшення інфраструктури;
- активізації інвестиційної діяльності – залучення інвестицій, у тому числі іноземних.

Усі вищевказані підходи, які є пріоритетними, дадуть змогу розв'язати проблеми розвитку сільських територій, що є одними з найважливіших загальнодержавних завдань.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи викладене вище, слід підкреслити, що необхідною умовою розвитку сільських територій є вибір оптимальної структури ресурсного забезпечення для ефективної роботи в умовах динамічних змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Подальший розвиток сільських територій України, реформування аграрного сектору економіки на ринкових засадах відкривають можливості ефективнішого використання ресурсного потенціалу його розвитку, вимагають забезпечення повноцінного відтворення складників цього потенціалу, а також досягнення соціальної, політичної та економічної стабілізації в регіоні. Для збільшення ресурсно-технологічної бази та поліпшення результативності підприємства необхідно раціонально розпоряджатися ресурсним потенціалом, що базується на інтенсивному розвитку господарств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Важинський Ф.А. Ресурсний потенціал сільських територій / Ф.А. Важинський, М.М. Галелюк // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2013. – № 10. – С. 284–287.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Мазур А.Г. Трансформаційна динаміка структурного розвитку регіонів України : [монографія] / А.Г. Мазур [та ін.]. – Вінниця : Вінницька газета, 2010. – 274 с.
4. Бондаренко Л.М. Формування та розвиток зовнішньоекономічного потенціалу регіону / Л.М. Бондаренко, І.В. Бондаренко // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2(77) – Т. I. – С. 3–21.
5. Якубів В.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / В.М. Якубів ; Держ. агроєкол. ун-т. – Житомир, 2006. – 20 с.
6. Коваленко О. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємств / О. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 7. – С. 70–72.
7. Орлатий М.К. Ресурсний потенціал регіону : [навч. посіб.] / М.К. Орлатий, С.А. Романюк, І.О. Дегтярьова [та ін.] ; за ред. М.К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2014. – 724 с.

ВИЯВЛЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВ ЗМІН СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ ЗЕЛЕНОГО ЖИТЛА: МЕТОДИКА, СТРАТЕГІЇ, ТИПИ ПРОДУКТУ ТА РИНКУ

SIGNIFICATION OF THE SCENARIOS' ALTERNATIVES FOR DEVELOPMENT AND INTERNATIONALIZATION THE CONSTRUCTION SERVICES IN GREEN HOUSING PROGRAMS IMPLEMENTATION: METHODOLOGY, STRATEGIES, TYPES OF PRODUCTS AND MARKETS

Чала В.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Гончарова К.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Орловський Є.С.

аспірант,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

В статті підкреслюється, що розвиток ринку будівельних послуг України в цілому та програм зеленого житлового будівництва, зокрема, представляють собою складну динамічну систему, що рухається під впливом низки факторів, частину з яких якщо й можна передбачити, але вплинути на яку неможливо. Для такого роду задач прогнозування розвитку складних об'єктів під дією системи факторів, на які ця система впливати не може, в методології науки та управлінській практиці застосовується метод сценарного моделювання, сценарних прогнозів. В статті обґрунтовані зміст, етапи, принципи та алгоритмічна схема сценарного підходу до прогнозування розвитку програм зеленого житлового будівництва в Україні та їхньої інтернаціоналізації. В статті підкреслюється перевага методу сценарію в тому аспекті, що проектується не єдина картина майбутнього, а розвиваються альтернативні уявлення про розвиток об'єкту, щодо якого виявляються та описуються можливості розвитку макросередовища у вигляді трьох сценаріїв: оптимістичного, песимістичного та вірогідного. Запропонований алгоритм прогнозування розвитку та інтернаціоналізації національного ринку будівельних послуг відповідно до розроблених сценаріїв та оцінки дії факторів цих сценаріїв на складові суспільного розвитку (економічну, соціальну та екологічну) з використанням індексу справжніх регіональних накопичень.

Ключові слова: ринок будівельних послуг; програми зеленого житлового будівництва; прогнозні методи; сценарії; матриця Ансоффа; вірогідний, оптимістичний та песимістичний сценарії; альтернативи.

The development of the building services' market in Ukraine as a whole and green housing development programs, in particular, represent a complex dynamic system that is moving under the influence of number of factors, some of which can be predicted, but cannot be influenced. In the methodology of science and management practice the method of scenario modeling, scenario projections is used for such tasks of forecasting the development of complex objects under the influence of a system of factors that this system cannot influence on. The article substantiates the content, stages, principles and algorithmic scheme of the scenario approach to forecasting the development of green housing development programs in Ukraine and their internationalization. The article emphasizes the advantage of the scenario method in the aspect that not only one picture of the future is projected but also alternative ideas about the development of the object are being evolving, concerning about which macro development opportunities are revealed and described in the form of three scenarios: optimistic, pessimistic, and probable. The algorithm for forecasting the development and internationalization of the national construction services market in accordance with the developed scenarios and with the assessing the impact of these scenarios on the components of social development (economic, social and environmental) using the index of genuine regional savings is given.

Keywords: construction services market; green housing programs; forecasting methods; scenarios; Ansoff matrix; probable, optimistic and pessimistic scenario; alternatives

В статье подчеркивается, что развитие рынка строительных услуг Украины в целом и программ зеленого жилищного строительства, в частности, представляет собой сложную динамическую систему, которая развивается под действием комплекса факторов, часть из которых если и можно предвидеть, но повлиять на них невозможно. Для такого рода задач прогнозирования развития сложных объектов под действием системы факторов, на которые эта система влиять не может, в методологии науки и в управленческой практике применяется метод сценарного моделирования, сценарных прогнозов. В статье обоснованы содержание, этапы, принципы и алгоритмическая схема сценарного подхода к прогнозированию развития программ зеленого жилищного строительства в Украине и их интернационализации. В статье подчеркивается преимущество метода сценария в том аспекте, что проектируется не единственная картина будущего, а развиваются альтернативные представления про развитие объекта, по поводу которого выявляются и описываются возможности развития макросреды в виде трех сценариев: оптимистического, пессимистического и вероятностного. Предложен алгоритм прогнозирования развития и интернационализации национального рынка строительных услуг в соответствии с разработанными сценариями и оценки действия факторов этих сценариев на составляющие общественного благосостояния (экономическую, социальную и экологическую) с использованием индекса истинных региональных накоплений.

Ключевые слова: рынок строительных услуг; программы зеленого жилищного строительства; прогнозные методы; сценарии; матрица Ансоффа; вероятный, оптимистический и пессимистический сценарии; альтернативы.

Актуальність проблеми. Формування та розвиток українського ринку зеленого житла перебуває під впливом багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів. Попри назрілу об'єктивну необхідність ґрунтовних «зелених перетворень» у вітчизняній економіці в цілому, та в будівельному секторі – зокрема, відповідно до вимог ООН та ЄС, а також у зв'язку зі складною гео-економічною ситуацією всередині країни, національні зелені стандарти будівництва досі не були розроблені в Україні та не пройшли верифікацію на міжнародному рівні.

Сам ринок зеленого будівництва також недостатньо розвинений в Україні. І це незважаючи на те, що українці споживають в 5-6 разів більше енергії, ніж середня європейська країна, і дискусії про енергоефективність відбуваються протягом десятиліть років, в тому числі на законодавчому рівні. Серед перешкод розвитку ринку зеленого будівництва перше місце займає низька поінформованість всіх цільових аудиторій, відсутність компетентного розуміння зелених принципів проектування та аудиту навіть серед технічних фахівців. До цього долучається ціла низка факторів економічного характеру, коли невеликий за розміром ринок зелених будівельних контрактів не відчуває ефектів від масштабу та вочевидь потребує спеціальної підтримки регулятивних механізмів та інструментів. Зелене будівництво все ще досить дороге, а ціна його продажу та експлуатації не покриває інвестиції так швидко, як в розвинених країнах. Водночас існує й певні фактори зовнішнього середовища національного та глобального характеру, вплив яких на реалізацію тих чи інших програм зеленого будівництва бажано заздалегідь враховувати та визначати ефекти від розвитку того чи іншого варіанту розвитку подій. Саме для таких задач в практиці стратегічного управління та регулювання застосовується метод сценарного планування та прогнозування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сценарний підхід в управлінні розглядався в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних авторів: Ж. Банхольда, В. Георгієва, І. Кормановської, М. Лінгрена, Ю. Орловської, Дж. Ригланда, Н. Громика, І. Ягнюка, М. Шнаарса та інших. Разом з тим подальшого дослідження потребують прикладні питання та методичні аспекти застосування сценарного підходу до прогнозування розвитку програм зеленого житлового будівництва в Україні.

Мета роботи: обґрунтування змісту, етапів, принципів та структури сценарного підходу до прогнозування розвитку програм зеленого житлового будівництва в Україні та її регіонах.

Основні результати дослідження. Сучасні вчені вважають метод побудови сценаріїв одним із методів прогнозування, що ґрунтується на встановленні послідовності станів об'єкта прогнозування за різних прогнозів зміни фону, на якому перебуває об'єкт [1, с. 170]. Як правило, сценарний підхід в прогнозуванні застосовується в таких випадках:

- високий рівень невизначеності відносно перспектив розвитку об'єкту дослідження (вплив зовнішніх та внутрішніх факторів);

- існуючі системи розвитку показали свою неефективність, тому назріла необхідність реформування системи управління підприємств;

- низька «якість» стратегічного мислення і звідси – відсутність успішного досвіду в здійсненні прогнозів розвитку об'єктів управління.

Процес побудови сценарію реалізується на основі діагностичного аналізу і тісно пов'язаний з процесом прогнозування. Він дає можливість оцінити найбільш вірогідний хід подій та можливі наслідки та призначений для виділення ключових моментів розвитку об'єкту і розробці на цій основі різних варіантів його динаміки, а також для всебічного аналізу і оцінки кожного з отриманих варіантів, вивчення його структур-

них особливостей та можливих наслідків його реалізації.

Перевага методу сценарію в тому, що проектується не єдина картина майбутнього, а розвиваються альтернативні уявлення про розвиток об'єкту. Саме метод побудови сценаріїв вважається найпопулярнішим при стратегічному управлінні в процесі прогнозування певних подій. Він займає проміжне положення між експертними методами та методами моделювання. П. Шварц, один із найвідоміших фахівців з розробки сценаріїв розвитку окремих підприємств і державних установ (включаючи, наприклад, фірми «Ройал-Датч-Шелл», «Вольво», Лондонську фондову біржу та Білий дім США) визначав сценарії, з одного боку, як «інструмент упорядкування власного розуміння про альтернативи розвитку зовнішнього середовища, в якому доведеться приймати рішення щодо розвитку підприємства, а з іншого боку, визначення організаційних заходів, які б допомогли нам перетворити наші очікування (мрії) на наше реальне майбутнє» [2, с. 42; 3, с. 101].

Насьогодні не існує єдиної точки зору з приводу визначення терміну «сценарне планування». Наприклад, Портер вважає, що сценарій – це «внутрішній, без протиріч, погляд на те, чим може обернутися майбутнє» [4].

На думку Пола Шумаєкера, сценарій – це «раціональний метод представлення вірогідних варіантів майбутнього, в яких можуть реалізовуватися прийняті організаційні рішення» [5].

В своїй праці Пітер Шварц надає наступне визначення сценарному методу: «це інструмент упорядкування наявних представлень про можливі умови діяльності в майбутньому, в який прийняте рішення виявиться правильним» [6].

З наведених визначень можна зробити висновок, що сценарій відрізняється від прогнозу (тобто, опису розвитку теперішнього стану у відносно передбачуваний спосіб) та не є «візією» – тобто бажаним майбутнім, до якого слід дістатися. Насправді, і прогнози, і візії приховують ризики; сценарії ж, навпаки, дають можливість управляти ризиками [5]. Сценарії представляють собою *якісний опис* ситуації, який включає деякі кількісні оцінки. Цим вони відрізняються від прогнозів, в яких акцент, як правило, робиться на *кількісних* індикаторах.

Таким чином, сценарій – це опис картини майбутнього, яка представляє собою систему взаємопов'язаних факторів, які з різним ступенем вірогідності ведуть до прогнозованого стану об'єкта дослідження в майбутньому.

Сценарії розвитку розробляються для окремих галузей, ринків, підприємств, для ключових факторів зовнішнього середовища. Даний метод знаходить застосування при формуванні місії та цілей суб'єкту прийняття управлінських дій, при виборі стратегії розвитку на варіантній основі та довгостроковій перспективі. При цьому слід враховувати, що «сценарій має базуватися на

множині об'єктивних факторів, що не протирічать один одному та на які компанія впливати не може» [8].

Аналіз наукових робіт цілого ряду вчених [9-13] дозволив класифікувати використовувані в економіці сценарії за такими ознаками: засобом використання; тип розв'язуваної задачі; метод прогнозування; алгоритм прогнозування; кількість сценаріїв та їх характеристика.

Різноманіття прогнозних завдань при стратегічному плануванні розвитку регіону може бути зведене до двох основних типів:

- Прогнозування розвитку процесів різного рівня і масштабу, покроковий опис можливих змін ситуації;

- Планування та розробка системи дій, спрямованих на досягнення певних цілей, бажаної ситуації.

У першому випадку складений сценарій (або набір сценаріїв) буде носити пошуковий (або генетичний) характер, у другому – нормативний (програмно-цільовий).

Пошуковий сценарій описує, виходячи з існуючої ситуації, стан системи і домінуючі тенденції її трансформації, послідовність подій, логічно призводять до можливого майбутнього стану системи. Нормативний же вид сценарію орієнтований на визначення шляхів досягнення майбутніх бажаних станів об'єкта дослідження, які в даному випадку приймаються в якості цілей.

На сьогодні виділяється два основні методи сценарного прогнозування:

- 1) дедуктивний (від загальних альтернатив до часткових сценаріїв), заснований на аналізі чинників, що впливають на поведінку об'єкта прогнозування;

- 2) індуктивний (від конкретних ситуацій і дій – до сценаріїв), заснований на покроковому аналізі поведінки в рамках певної ситуації.

Обидва методи дозволяють вирішувати обидва типи прогнозованих завдань: чи то побудова нормативного, чи пошукового прогнозу.

Таким чином, на стадії вибору методу потрібно проаналізувати чотири можливих альтернативи:

- створення пошукового сценарного прогнозу дедуктивним методом;

- створення нормативного сценарного прогнозу дедуктивним методом;

- створення пошукового сценарного прогнозу індуктивним методом;

- створення нормативного сценарного прогнозу індуктивним методом.

Варто зазначити, що кожен з методів має свої переваги і недоліки та тому має свої сфери використання.

Оскільки ринок зеленого житлового будівництва та його інтеграціоналізація відносяться до великих соціально-економічних систем, їхній розвиток як об'єкт моделювання відбувається в умовах непередбачених, стохастичних змін навколишнього середовища (макроекономічної

і регіональної політики держави, глобальних зрушень світової економіки, природних катаклізмів тощо), процес прогнозування на динамічній і вірогідності моделі повинен відбуватися за наявності альтернативних і вірогідності припущень. У такому контексті на перший план об'єктивно виходять методи прогнозування, які базуються на оцінці ситуацій щодо впливів зовнішнього середовища (макросередовища) на поведінку системи. Саме до таких методів, як про це згадувалось вище, відноситься метод сценаріїв, задачею якого є характеристика обставин, по яких розвивається прогнозований процес.

Зазначимо, що вчений Орловська Ю.В. свого часу запропонувала [14, с. 205] така загальна методика сценарного прогнозування, яка базується на відомому методологічному підході сприйняття можливостей розвитку макросередовища у вигляді трьох сценаріїв: оптимістичного, песимістичного та вірогідного (рис. 1).

Ми вважаємо, що побудова сценаріїв повинна починатися з виділення низки факторів зовнішнього середовища, вплив яких на модельовану систему в цілому та на її окремі елементи вважається досить істотним. Наступним кроком і основним методологічним принципом

безпосередньої розробки сценаріїв є оцінка дії (впливу) виділених факторів на параметри показників моделі. Прояв цих впливів та їхній кількісний вимір відбувається на базі експертних оцінок репрезентативної групи експертів-практиків, аналітиків, економічних оглядачів.

Розроблені сценарії являють собою три набори кількісних вихідних параметрів моделі. Причому, на нашу думку, важливо, щоб вони істотно відрізнялися один від одного, що дозволить оцінити еластичність результатів розвитку об'єкта відповідно до різних умов розвитку макросередовища.

Отримані результати сценарного прогнозування становлять собою основу аналізу як найбільш вірогідної ситуації, так і максимальних відхилень від неї з метою завчасної розробки таких заходів, яких треба бути вжити в тому чи іншому випадку розвитку об'єкта моделювання.

Загальною нормою, що має бути дотримана при розробці сценаріїв є те, що розробка сценаріїв має не суперечити розвитку регіонів у майбутньому періоді. При цьому, загальними положеннями, які пропонується використовувати при розробці сценаріїв технічного розвитку визначено наступні:

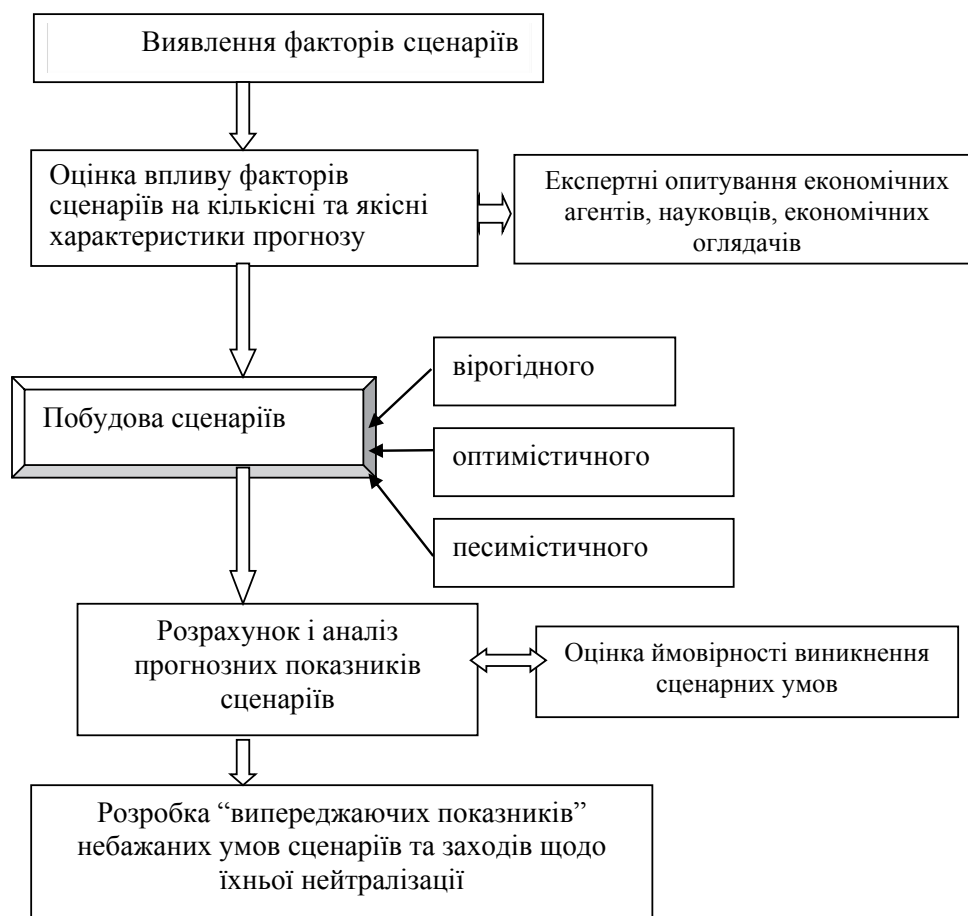


Рис. 1. Принципова схема сценарного прогнозування

Джерело: [14]

- оцінка поточного стану розвитку, виявлення його тенденцій;
- визначення істотних чинників впливу на цей розвиток;
- підготовка спеціального прогнозу за чинниками, що впливають на розвиток з невизначеними тенденціями;
- розгляд можливих альтернативних варіантів прийняття політики;
- оцінка вірогідних відхилень від основної ідеї розвитку при різних варіантах застосування політики

Зазначимо, що великою мірою побудова сценарію спирається на оцінку вихідних умов розвитку та інтернаціоналізації будівельних послуг щодо програм зеленого житлового будівництва за допомогою SWOT – аналізу. При формуванні прогнозу на основі сценаріїв має бути дотримано наступні спеціальні правила: структуризація цілей і завдань розвитку (постановка, характеристика проблеми тощо); визначення дій, що ведуть до досягнення цілей розвитку і показників можливого стану системи в майбутньому; розробка варіантів розвитку, аналіз відхилень і прогнозування перспективних показників за варіантами сценаріїв; інтерпретація сценаріїв розвитку з врахуванням можливих обмежень і перешкод, введення в аналіз перешкоджаючих подій (факторів негативного впливу); доопрацювання відібраних сценаріїв, оцінка можливих економічних наслідків; внесення необхідних коригувань в сценарії.

Визначивши процедуру побудови сценаріїв нами було сформульовано можливі варіанти розвитку старопромислових регіонів у контексті їх сталості та у зв'язку з впровадженням програм інтернаціоналізації продукції зеленого житлового будівництва (ЗЖБ).

Методичний підхід запропонованого нами методу прогнозування на основі сценаріїв засновується в розробці трьох видів сценаріїв майбутнього розвитку зовнішнього середовища: найбільш сприятливий (оптимістичний), найбільш несприятливий (песимістичний) та найбільш ймовірний. На результатах ймовірного сценарію звичайно ґрунтується рішення та розробка політики, у той час коли визначення крайніх варіантів має важливе значення для майбутнього розвитку регіонів.

Таким чином, ймовірний сценарій потребує найбільш ретельної обробки а інформація, яка в ньому міститься, є основою економічної політики. При розробці альтернативних сценаріїв потрібно, щоб вони мали суттєві відмінності.

У ході дослідження сценарії розвитку сукупного капіталу регіону будувалися нами на основі прогнозування дії таких факторів: співвідношення попиту та пропозиції на продукцію екологоузгодженого будівництва; інвестиційна політика; митна та цінова політика; фактор оподаткування; екологічна політика; міжнародна співпраця у сфері спільних проектів екологоузгодженого будівництва.

Також до уваги бралася основна домінанта міжнародної конкурентоспроможності – створення нових продуктів, що мають попит, у першу чергу, на світових ринках та вихід з цими продуктами як на існуючі, так і на нові ринки.

Імператив попиту на інноваційний будівельний продукт у реалізації стратегії розвитку також не виключає опрацювання можливостей виходу з існуючим товаром на нові ринки (перш за все, завдяки можливостям обминання митно-тарифних бар'єрів), а також більш глибоке проникнення з цим товаром на вже засвоєних, «знайомих» ринках (відстеження всіх можливостей зростання попиту на них).

Варіанти розвитку та інтернаціоналізації будівельних послуг щодо зеленого житлового будівництва (ЗЖБ) в координатах «товар – ринок» можуть бути відображені чотирма відомими стратегіями матриці стратегічного менеджменту та маркетингу І. Ансоффа.

Очевидно також, що конкретні перспективи реалізації міжнародної інноваційно-маркетингової моделі розвитку національного ринку екологічних будівельних послуг та його інтеграції в європейський ринок будівельних послуг залежатимуть від тієї чи іншої кон'юнктури розвитку макросередовища (національної та, що більш суттєво, глобальної економіки), змін у зовнішньо-торгівельних відносинах тих чи інших країн, від кон'юнктури цін на будівельну проектну, конструкторську продукцію та (або) на екологічні будівельні матеріали, від стану міжнародних фінансів та системи інструментів регуляторної політики підтримки зеленого, зокрема житлового, будівництва.

З'ясування впливу цих чинників на результати розвитку об'єкту дослідження проводити із застосуванням конкретної схеми прогнозного методу сценаріїв (рис. 2). При цьому зазначимо, що основними факторами сценаріїв зовнішнього середовища розвитку ми пропонуємо вважати такі: митні та інші торговельні бар'єри на європейському ринку будівельних послуг; освоєння інноваційних екологічних продуктів будівельних послуг (в Україні та світі); розвиток інститутів торгівлі міжнародними будівельними контрактами; ціни на зелені (екологічні) матеріали; попит та пропозиція на зелені інвестиції; бюджетна, податкова, фінансово-кредитна політика щодо підтримки зеленого житлового будівництва в Україні.

Для того, щоб оцінити вплив кожного з факторів на розвиток соціо-еколого-економічних підсистем сукупного капіталу регіону та складові показники «справжніх регіональних інвестицій», нами пропонується використовувати метод експертного опитування. При цьому до процедури експертних опитувань слід залучати вітчизняних науковців, оглядачів, представників торгово-промислових палат, рейтингових та аналітичних агенцій, фінансових установ, регіональних відділів Державного управління статистики тощо.

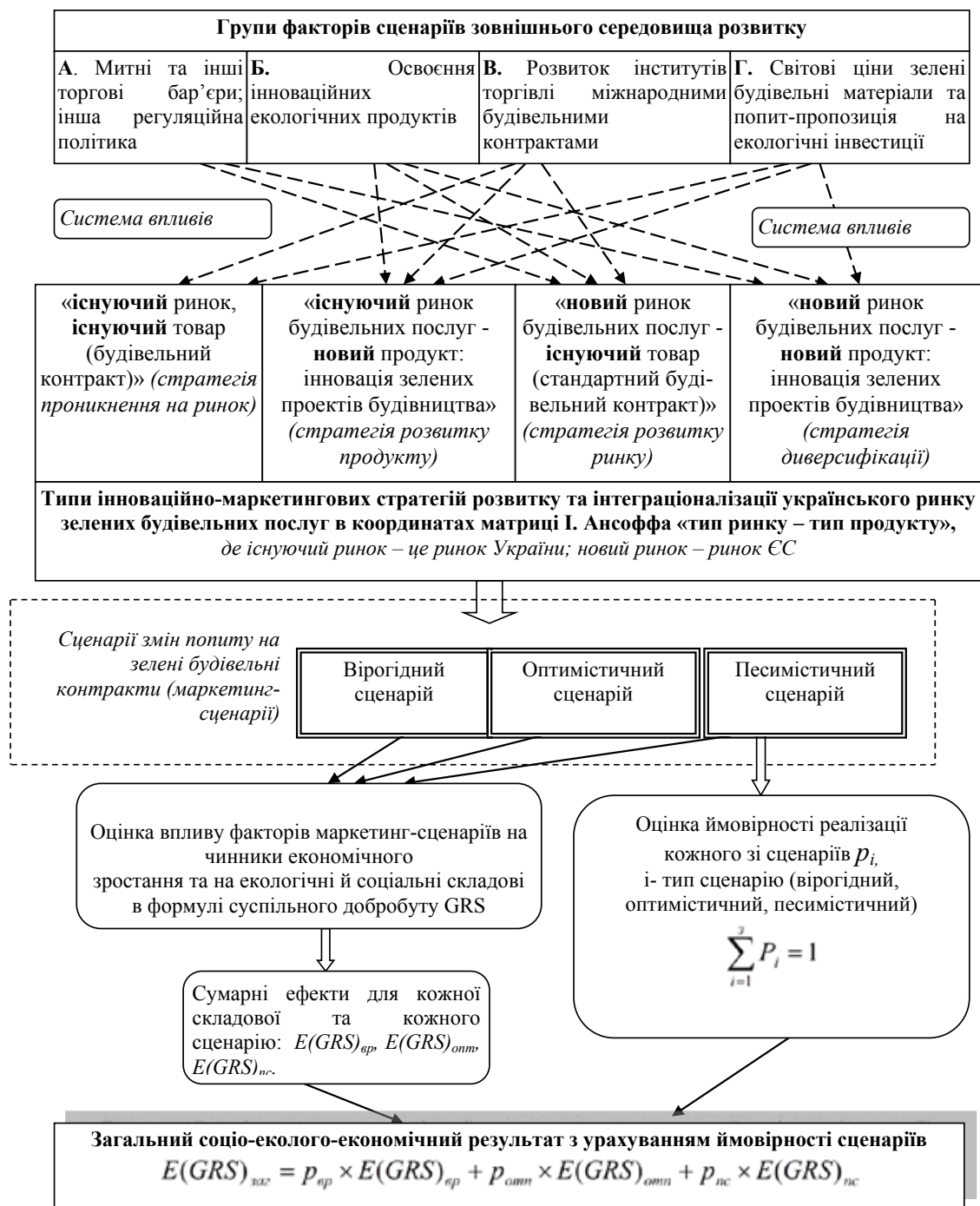


Рис. 2. Алгоритм застосування сценарного методу прогнозування економічного та соціально-екологічного ефектів від реалізації стратегії розвитку та інтернаціоналізації українського ринку «зелених» будівельних послуг

Джерело: розроблено авторами

Результатам прогнозування змін альтернатив розвитку економічної та соціально-екологічних систем в результаті різновекторної (різноспрямованої) дії описаної системи факторів зовнішнього середовища та з залученням запропонованої алгоритмічної схеми сценарного методу будуть присвячені наступні публікації авторів.

Висновки. Таким чином, для прогнозування розвитку таких складних, багатокомпонентних систем, як український ринок будівельних інноваційних послуг, що включає сучасні екологічні будівельні контракти та попит на них на вітчизняному та закордонних ринках (в першу чергу на ринку ЄС), зручно та практично користуватися таким методом, як сценарний. Перевагою

цього методу прогнозування слід вважати використання попередньо підготовлених аналітичних матеріалів для створення (прописування) сценарію, що зводиться до аналітичного, прогностичного та синтетичного етапів. На етапі аналізу описується вихідна інформація, розробляється системна залежність, визначаються фактори, що впливають на визначену проблему; на етапі прогнозу розробляється припущення щодо майбутнього розвитку факторів

впливу, враховуються можливі неочікувані події та перевіряється їх вплив на прогнози; на етапі синтезу проводиться розробка альтернативних сценаріїв шляхом доцільної комбінації тенденцій розвитку різних факторів впливу та заздалегідь виявляються перешкоди і наслідки для кожного із сценаріїв з метою розробки заходів, що підтримують позитивні тенденції та зменшують негативні (відбувається коректування прогнозів).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 457 с.
2. Демидова Е. О. Разработка стратегических сценариев развития для формирования бизнес-стратегий // Российское предпринимательство. – 2011. – № 3 Вып. 1 (179). – С. 39-43.
3. Шварц П. Ваше официальное будущее: Искусство предвидения и планирования будущего. – М.: АСТ, 2008. – 239 с.
4. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
5. Mats Lindgren, Hans Bandhold. Scenario Planning: The Link between Future and Strategy. Palgrave Macmillan. 2009. – 216 p.
6. Шварц, П. Ваше официальное будущее. Искусство предвидения и планирования будущего: пер. с англ. М.: АСТ, 2008. – 239 с.
7. Николаев, П.В. Прогнозирование методом сценариев и критерии оценки предприятия при инвестировании инновационным оборудованием // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3 (3). – С. 47-52. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/14479/>
8. Брецман, Ф. Сценарное планирование становится неотъемлемой частью эффективного корпоративного управления [Электронный ресурс] / Ф. Брецман, Й. Гет – Режим доступа: <http://performance.ey.com/wpcontent/uploads/downloads/2011/08/Scenario-Planning4.pdf>
9. Риндгланд Д. Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии: Пер. с англ. – М.: ООО «ИД «Вильямс», 2008. – 560 с.
10. Линдгрэн М., Бандхольд Х. Сценарное планирование: связь между будущим и стратегией: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. – 256 с.
11. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе: Пер. с англ. – М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
12. Schnaars S. P. How to develop and use scenarios/ Long Range planning. – 1987. – № 20 (1). – PP. 105–114.
13. Ахременко А. С. Политический анализ и прогнозирование: Учебное пособие. – М.: Гардарики, 2006. – 333 с.
14. Орловська Ю.В. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток. – К.: Знання України, 2004. – 336 с.
15. Ягнюк І.М. Застосування сценарного підходу для прогнозування тенденцій розвитку підприємства // теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Випуск 1. – Том 2. – С. 80–83.
16. Могилина В.А. Применение метода сценариев для разработки стратегических альтернатив развития угледобывающих предприятий // Интернет-журнал «Науковедение», 2015. – № 1. – Том 7. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/index.php?p=vol7-1> URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/89EVN115.pdf> DOI: 10.15862/89EVN115 (<http://dx.doi.org/10.15862/89EVN115>)
17. Колбасов, В.И. Сценарное планирование как эффективный метод разработки стратегии // Креативная экономика. – 2012. – № 8 (68). – С. 86-92. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/24504/>
18. Mats Lindgren, Hans Bandhold. Scenario Planning: The Link between Future and Strategy. Palgrave Macmillan. 2009. – 216 p.

СТРАТЕГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

STRATEGY OF INVESTMENT SECURITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Білик В.В.

доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

В статті розглянуто основні засади формування стратегії інвестиційної безпеки підприємницької діяльності на тлі розвитку інноваційної продукції та виробничих процесів. Автором запропоновано структурну схему розробки такої стратегії та її концептуальні елементи. В результаті сформульовано загальне бачення стратегії інвестиційної безпеки підприємницької діяльності на рівні країни.

Ключові слова: інновації, інвестиції, економічна безпека, промисловість, стратегія.

In the article the main principles of formation of the strategy of investment security of entrepreneurship are considered in the context of the development of innovative products and production processes. The author proposed a structural scheme for the development of such a strategy and its conceptual elements. As a result, a general vision of the investment security strategy for entrepreneurship at the country level is formulated.

Key words: innovations, investments, economic security, industry, strategy.

В статье рассмотрены основные принципы формирования стратегии инвестиционной безопасности предпринимательской деятельности на фоне развития инновационной продукции и производственных процессов. Автором предложена структурная схема разработки такой стратегии и ее концептуальные элементы. В результате сформулировано общее видение стратегии инвестиционной безопасности предпринимательской деятельности на уровне страны.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, экономическая безопасность, промышленность, стратегия.

Постанова проблеми. Інноваційно-інвестиційна складова в системі економічної безпеки підприємницької діяльності формується з метою забезпечення максимально ефективних передумов впровадження або нарощення обсягу інноваційного виробництва при залученні інвестиційних ресурсів розвитку. Створення сприятливих та економічно безпечних умов такої підприємницької діяльності покладається, в першу чергу, на керівництво підприємства, але не може бути реалізовано в повній мірі без належної підтримки держави та органів місцевого самоврядування. Відповідно, стратегія забезпечення такої складової на підприємстві повинна ґрунтуватися на узгодженні із державною політикою та її регіональними аспектами. Відповідно, постає потреба визначення стратегічних імперативів забезпечення інноваційно-інвестиційної складової системи економічної безпеки держави та окремих регіонів, в рамках яких буде здійснюватися розробка окремих підприємницьких стратегій.

Мета дослідження. Метою даної статті є формулювання основних стратегічних положень забезпечення інвестиційної безпеки підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу. Стратегія забезпечення інноваційно-інвестиційної складової в системі економічної безпеки на рівні держави, на нашу думку, ставить своєю метою створення передумов та сприяння розвитку новітніх елементів інноваційно-інвестиційної політики в частині узгодження та координації дій стосовно підвищення стійкості національної економіки та її учасників зовнішнім та внутрішнім загрозам, що повинно зумовити зростання соціально-економічного благополуччя населення. Відповідно, така стратегія в сучасних умовах повинна передбачати:

- встановлення соціального партнерства між державою, владою та населенням, відновлення взаємної довіри учасників;
- структурну перебудову економіки, головним чином – промислового виробництва;
- подолання кризи нерівності населення;
- заміна фундаментальних основ, що встановлюють нинішню роль держави в економічних процесах.

Згідно Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, головними цілями науково-технологічного та інноваційного розвитку України визначаються:

- підвищення ролі наукових та технологічних факторів у подоланні кризових явищ у соціально-економічному розвитку України та забезпеченні її економічного зростання, утвердженні духовності у суспільстві, вдосконаленні державотворення;

- створення ефективних механізмів збереження, ефективного використання та розвитку національного науково-технологічного потенціалу;

- технологічне переобладнання і структурна перебудова виробництва з метою нарощування випуску товарів, конкурентоспроможних на світовому і внутрішньому ринках;

- збільшення експортного потенціалу за рахунок наукоємних галузей виробництва, зменшення залежності економіки України від імпорту;

- органічне включення інноваційних факторів до процесу соціально-економічного розвитку держави, збереження довкілля та ефективного використання природних ресурсів, сприяння створенню в економіці достатньої кількості робочих місць, у тому числі для випускників навчальних закладів, фахівців, які внаслідок економічної кризи втратили свої робочі місця у виробництві, науці, освіті тощо, а також для спеціалістів, які звільняються із Збройних Сил;

- відродження творчої діяльності винахідників і раціоналізаторів виробництва;

- розвиток людини як особистості, збереження і захист її здоров'я та середовища проживання, створення умов для високопродуктивної, творчої та безпечної праці і сучасного побуту [1].

Основними заходами, окрім перегляду державної політики, мають стати компоненти класичної ринкової економіки, в т.ч. при управлінні державним майном, підприємствами та національними ресурсами. Державна підтримка інноваційно-інвестиційного розвитку всієї економіки на ринкових засадах зможе стимулювати розвиток раціонального використання природних ресурсів, трудового та наукового потенціалу держави, а також забезпечення мобільності населення та промисловості для цілей ефективного розміщення продуктивних сил. Таким чином, докорінних змін можуть зазнати політичні, економічні, соціальні, технологічні та міжнародні вектори державної політики, котре має поєднатися із формуванням відповідних поглядів серед населення та представників бізнес-структур.

Основним недоліком сучасної системи промисловості України варто назвати її добувну та переробну орієнтованість. Тобто, всередині країни виробляють, в основному, продукцію первинної обробки або простого технологічного циклу. При цьому, основну частину імпорту складає наукоємна продукція, що призводить до поступового ресурсного та фінансового виснаження країни, ще й на тлі негативного платіжного балансу.

Відповідно, першим стратегічним напрямом розбудови інноваційно-інвестиційної складової системи економічної безпеки держави є переорієнтація інвестиційних потоків у розвиток та створення післяобробного виробництва. Зокрема, із світових лідерів з продажу металопрокату, Україна, маючи ресурсні та кадрові потужності, мала б стати лідером технологічного машинобудування. Основним способом досягнення такого результату має стати переорієнтація, в першу чергу, переробних державних підприємств в частині створення на їх основі цехів подальшої обробки, відновлення системи конструкторських бюро та впровадження нових інноваційних видів продукції. На нашу думку, саме державні підприємства мають стати пілотними проектами новітньої інноваційно-інвестиційної політики держави.

Основною умовою ефективності будь-яких реформ є їх структурованість та узгодженість, що зумовлено системним підходом. Відповідно, виокремивши компоненти аналізованої складової – інновації, інвестиції, економічна безпека, – та основні елементи державної політики, що можуть її забезпечити – економічна, політична, соціальна, – можемо розробити структурну схему розробки відповідної стратегії (рис. 1).

На рисунку визначено та структуровано основні складові необхідної стратегії. Розкриємо їх детальніше.

Створення технологічних та інноваційних парків здатне забезпечити такі завдання та функції стратегії:

- підтримка підприємств, що ініціюють інноваційні проекти у власному виробництві;

- сприяння співробітництву в сфері науково-технічної та інноваційної діяльності;

- сприяння залученню іноземних інвестицій;

- розроблення та створення нових видів інноваційних продуктів, їх комерціалізація;

- здійснення заходів щодо підтримки виробництва наукоємної, конкурентоспроможної інноваційної продукції;

- залучення студентів, випускників, науковців та працівників вищих навчальних закладів до розроблення та реалізації проектів технологічного парку;

- забезпечення підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців, які необхідні для виконання проектів технопарку;

- інформаційно-методична та правова підтримка підприємств-партнерів технологічного парку [3].

Гарантування інтересів інвесторів полягає в тому, що держава повинна забезпечити ряд обов'язкових умов залучення інвестицій, в т.ч. закордонних, зокрема:

- в частині прибутків: інвестор повинен мати вільні умови виводу доходів, як при припиненні діяльності, так і в поточному періоді, в т.ч. за кордон;

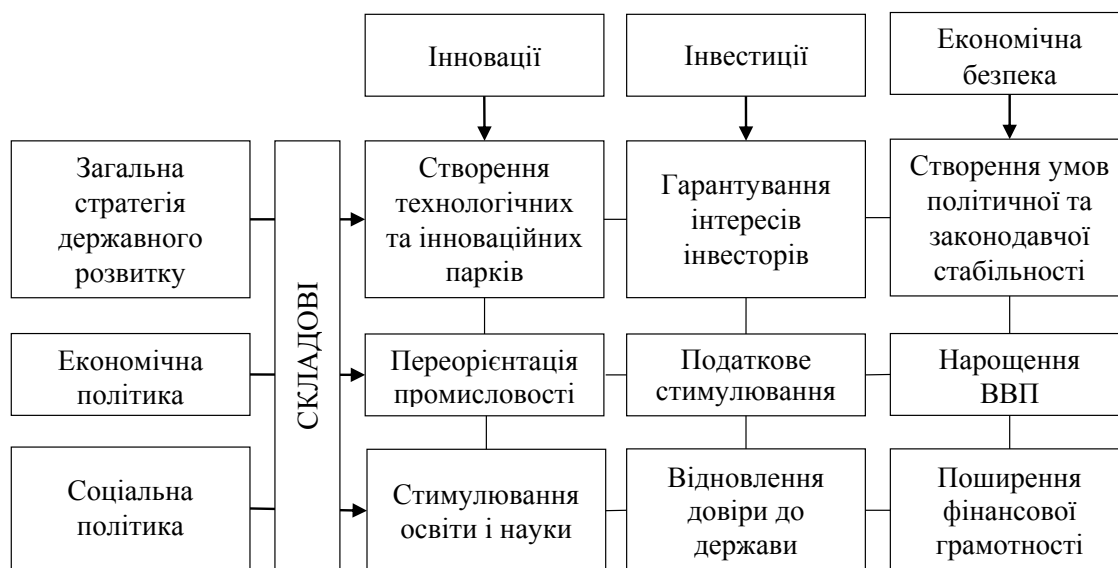


Рис. 1. Структурна схема розробки стратегії забезпечення інноваційно-інвестиційної складової системи економічної безпеки підприємницької діяльності

Джерело: складено автором

– в частині державного регулювання: інвестор повинен мати гарантії щодо законності державного нагляду та контролю, обмеження впливу контролюючих органів та посадових осіб, захист від незаконного втручання;

– в частині законодавчого регулювання: інвестор повинен мати гарантії стабільності інвестиційного законодавства або власних умов діяльності при змінах в нормативно-правових актах;

– в частині можливих збитків: інвестор повинен мати гарантії щодо відшкодування збитків, що спричинені змінами в законодавстві країни, або в результаті корупційних дій державних службовців чи інших уповноважених осіб тощо.

Створення умов політичної та законодавчої стабільності: такі заходи повинні передбачати продуманість, підготовленість, плановість та етапність усіх реформ в країні, що повністю узгоджені між собою. Такі заходи передбачають колегіальність, гласність, публічність та демократичність трансформаційних процесів. Законодавство в країні повинно розвиватись, а не замінюватись кардинально та одномоментно.

Переорієнтація промисловості: передбачає створення передумов розвитку технологічного та високотехнологічного й інноваційного виробництва, зокрема на державних підприємствах, як описано вище.

Податкове стимулювання: здійснення державою з допомогою механізмів оподаткування певних заходів, спрямованих на поліпшення умов інвестування, зокрема на впорядкування обсягів, якості й напрямів інвестування суб'єктів господарювання всіх форм власності, досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на інвестиційному ринку [4]. До таких заходів, на нашу

думку, варто, в першу чергу, віднести уніфікацію податкового законодавства в частині інвестиційної діяльності резидентів та нерезидентів; віднесення операційних курсових різниць закордонного інвестора до складу відповідних доходів чи витрат; зниження ставок оподаткування інвестиційного доходу, в т.ч. у формі дивідендів; створення системи цільових податкових пільг тощо.

Нарощення обсягу валового внутрішнього продукту: на нашу думку, може слугувати ключовим індикатором економічної безпеки бізнесу в країні, оскільки відображає загальні тенденції його розвитку. Нарощення обсягу ВВП здатне забезпечити як створення інвестиційного потенціалу, так і інноваційного простору; проте має розглядатися не лише в кількісному контексті, а і структурно-якісному складі галузей виробництва і видів продукції.

Стимулювання освіти і науки в країні здатне забезпечити кадровий потенціал не лише в галузі інновацій, а і управління інвестиційними процесами. Окрім того, в освіченому суспільстві виникає попит на високотехнологічну продукцію, що може сприяти розвитку відповідного сегменту вітчизняного ринку.

Відновлення довіри до держави: процес, що повинен забезпечити поширення впевненості населення у сталому розвитку країни, стимулювати функцію заощадження та інвестування функції домогосподарств у пріоритетні для держави галузі та досягається створенням умов державних гарантій, котрі беззаперечно виконуються.

Поширення фінансової грамотності: процес, що передбачає створення умов для фінансового розвитку населення у межах власної країни та

доступними способами; активізацію інвестиційного потенціалу населення. Досягається дана мета просвітницькими та освітніми заходами.

Досягнення Україною бажаного рівня розвитку інноваційної діяльності передбачає реалізацію єдиної системної державної політики, що здатна адекватно та оперативно реагувати на зовнішні та внутрішні виклики. Для цього необхідна розробка системи, що буде здатна виявити та підвищити ефективність тих переваг, котрі вітчизняна наукова, промислова та інноваційна система вже має, а в результаті – розвивати новітні галузі.

Відповідно, основними пріоритетами стратегії забезпечення інноваційно-інвестиційної складової системи економічної безпеки підприємницької діяльності в Україні мають стати:

- забезпечення конкурентоспроможності українських інновацій в умовах глобалізації;
- створення умов балансу попиту та пропозиції на вітчизняному ринку завдяки українському виробнику;
- інформатизація суспільства та інноваційного сектору, створення комунікативних мереж;
- стимулювання інновативності та винахідництва.

Висновки. В умовах глобалізації та існуючих неоліберальних ринкових порядків Україна повинна мати чітку стратегічну політику свого надійного позиціонування на глобальному та європейському рівнях, яка має спрямовуватися на чутливе випереджальне реагування на динамічні зміни, що відбуваються у світовій економіці, з метою здійснення цілеспрямованих заходів щодо забезпечення виходу української економіки на високий рівень міжнародної при-

вабливості і здатність стало розвиватися за інноваційно-інвестиційною моделлю. Успіх інноваційної політики України на глобальному ринку має визначатись обсягами інвестицій, які вона отримує ззовні, а також із внутрішніх джерел для розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва, динамікою зростання частки високотехнологічного експорту, підвищенням зацікавленості зарубіжних компаній і висококваліфікованих спеціалістів співпрацювати з українськими підприємствами, а також масштабами використання заощаджень населення в цілях інвестування вітчизняного виробництва [2].

Розвиток інноваційно-інвестиційної складової в системі економічної безпеки також передбачає зниження рівня залежності країни від імпорту у високотехнологічних сферах виробництва, що призводить до вивезення капіталу за кордон. До таких галузей, виходячи із показників обсягу імпорту, варто віднести, крім технологічної продукції побутового та промислового призначення, також фармацевтику, виробництво продуктів харчування, легку промисловість та машинобудування.

Забезпечення умов розвитку інвестиційної активності обов'язково повинно охопити аспекти права приватної власності в Україні, оскільки на тлі країн Європейського Союзу, інтереси вітчизняних власників є незахищеними. Проте, варто відзначити і відповідальність бізнесу у реалізації такої стратегії, зокрема в частині підтримки та розвитку держави, сумлінної сплати податків, соціального партнерства з суспільством, забезпечення ефективності інвестицій та інноваційного розвитку власної справи, а також дотримання принципів чесності праці та конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України : Постанова від 13.07.1999 р. N 916-XIV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/916-14/>
2. Ступак С. М. Концептуальна модель регіонального інноваційного кластеру на прикладі галузі хлібопечення // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 3. Т. 1. С. 56-59.
3. Ступак С. М. Концептуальна модель регіонального інноваційного кластеру на прикладі галузі хлібопечення // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 3. Т. 1. С. 56-59.
4. Щербатюк О.М. Дефініція «інвестиційний потенціал»: сутність та відмінності // Ефективна економіка. № 11. 2011. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>.

ДЕКОМПОЗИЦІЙНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

DECOMPOSITION MODEL OF THE STRATEGY OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Філіпішина Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
керівник інноваційного центру,
доцент кафедри економіки і організації виробництва
Первомайська філія Національного університету кораблебудування,
(м. Первомайськ, Україна)

У статті запропоновано методичний підхід до оцінки і прогнозування подальшого сталого розвитку промислового підприємства. Розроблено декомпозиційну модель, якає дозволяє визначити індекс сталого розвитку, та є основою для розробки програми економічного розвитку на основі отриманого загального показника стійкості.

Ключові слова: стратегічний план, сталий економічний розвиток, чинники впливу, загальний показник стійкості (ISI), конкурентоспроможність підприємства.

В статье предложен методический подход к оценке и прогнозированию дальнейшего устойчивого развития промышленного предприятия. Разработана декомпозиционная модель, которая позволяет определить индекс устойчивого развития и является основой для разработки программы экономического развития на основе полученного общего показателя устойчивости.

Ключевые слова: стратегический план, устойчивое экономическое развитие, факторы влияния, общий показатель устойчивости (ISI), конкурентоспособность предприятия.

The article proposes a methodical approach to the estimation and forecasting of the further sustainable development of an industrial enterprise. A decomposition model is developed that allows to determine the index of sustainable development, and is the basis for developing a program of economic development based on the obtained overall sustainability index.

Key words: strategic plan, sustainable economic development, factors of influence, integral stability index (ISI), competitiveness of the enterprise.

Постановка проблеми. В результаті маркетингового дослідження металургійної галузі виявлені проблеми, що обумовлюють необхідність і актуальність стратегічного планування розвитку промислових підприємств.

Для розробки стратегічних планів на промислових підприємствах фахівцям необхідно обробити велику кількість аналітичного та інформаційного матеріалу щодо внутрішнього стану самого підприємства та чинників зовнішнього середовища, які впливають на його розвиток.

Найважливішими та найскладнішими етапами у цій послідовності є:

- визначення цілі вирішення проблем і примусових зв'язків;
- визначення критерію – показника, що оцінює ступінь досягнення цілі та дозволяє порівнювати альтернативи вирішення проблеми;

– визначення досліджуваної системи керованих змінних;

– побудова набору альтернатив, що представляють об'єднання деяких керованих змінних, що дають істотне посилення критерію;

– вибір найкращих альтернатив за найбільшим (найменшим) значенням критеріїв.

Перспективний аналіз, заснований на математичному моделюванні, дозволяє побудувати детерміновані факторні моделі та відобразити взаємозв'язок між ключовими показниками, скласти прогнозні звіти, здійснити ситуаційний аналіз й аналіз чутливості. Одним із завдань фінансового прогнозування є побудова моделі, що відображає взаємозв'язки між показниками фінансового стану та сумою джерел коштів фінансування, а також ув'язка цієї моделі з генеральною стратегічною фінансовою метою та другорядними цілями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанням питань розробки та реалізації стратегії промислових підприємств, його сталого економічного розвитку та аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на нього займалися і надалі розглядають Б.М. Андрушків [1], Л.В. Балабанова [2], М.Г. Білопольський [3], В.В. Гончар [4], Л.Г. Мельник [5].

Проте підходи до розробки моделей стійкого розвитку металургійних підприємств потребують узагальнення та подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методичного підходу, що дасть змогу виокремити найбільш впливові чинники зовнішнього та внутрішнього середовища металургійних підприємств, які будуть покладені в основу розробки стратегічних планів сталого економічного розвитку на основі аналізу діяльності найбільших металургійних підприємств країни. Такий підхід сприятиме оптимізації процесу оцінки стану підприємства та підвищення ефективності розроблених стратегічних планів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні актуальними є процедури оцінки варіантів (або вибору) стратегії розвитку за результатами складних інформативних експериментальних досліджень, проведених на основі комплексу динамічних економіко-математичних моделей, що характеризуються в цілеспрямованому модельному дослідженні із застосуванням обчислювальних процедур на основі компенсаційного поєднання експериментального підходу комп'ютерного моделювання з різними аналітичними методами і підходами: експертні та інтелектуальні системи, логістичні підходи, імітаційно-оптимізаційні (ітераційні) обчислювальні процедури тощо, що є невід'ємними складовими аналітичного інструментарію теоретичної і прикладної економіки.

Разом з тим дослідження систем управління у зарубіжних країнах довело, що менеджери і аналітики багатьох підприємств складають не лише фінансову звітність за минулий рік, але й проєктовані фінансові звіти на кілька років. Ці документи призначені як для внутрішнього планування, так і для надання зовнішнім користувачам.

За принципами формування прогнозу виділяють три групи методів: екстраполяцію, моделювання та експертні оцінки. Методи екстраполяції (найменших квадратів, рухомих середніх, експоненціального згладжування та ін.) спираються на статистично обґрунтовані тенденції зміни тих чи інших кількісних характеристик об'єкта. Екстраполяційні методи є одними з найпоширеніших серед усіх способів економічного прогнозування. Екстраполяція визначається як спосіб знайти функцію поза рамками області її визначення, використовуючи інформацію про поведінку цієї функції в деяких точках у області визначення.

Фахівці, які беруть участь у підготовці інформації для прийняття стратегічних рішень, мають

володіти основними інструментами створення, обробки і аналізу прогнозованої звітності в умовах невизначеності. Уміння підготувати проєктовані звіти і вибрати оптимальну стратегію сталого розвитку на майбутнє є запорукою уникнення помилок у бізнесі, основою для управління фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.

Для розробки стратегічних планів на промислових підприємствах фахівцям необхідно обробити велику кількість аналітичного та інформаційного матеріалу щодо внутрішнього стану самого підприємства та чинників зовнішнього середовища, які впливають на його розвиток [2]. Таким чином, виникає потреба в розробці методичного підходу, що дасть змогу виокремити найбільш впливові чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. В подальшому увага зосереджується саме на них, що сприятиме оптимізації процесу оцінки стану підприємства та підвищення ефективності розроблених стратегічних планів.

Запропоновано концептуальний підхід до оцінки і прогнозування подальшого сталого розвитку промислового підприємства за рахунок оцінювання взаємозв'язку складових сталого розвитку промислового підприємства внутрішніх (економічних: виробничих та фінансових, екологічних, соціальних) та зовнішніх.

На його основі було розроблено декомпозиційну модель, яка включає комплекс заходів щодо розробки програми сталого економічного розвитку промислового підприємства, а саме: формування інформаційно-аналітичних показників, розрахунок індексів стійкості, формування шкали оцінювання, розрахунок групових показників стійкості (рис. 1).

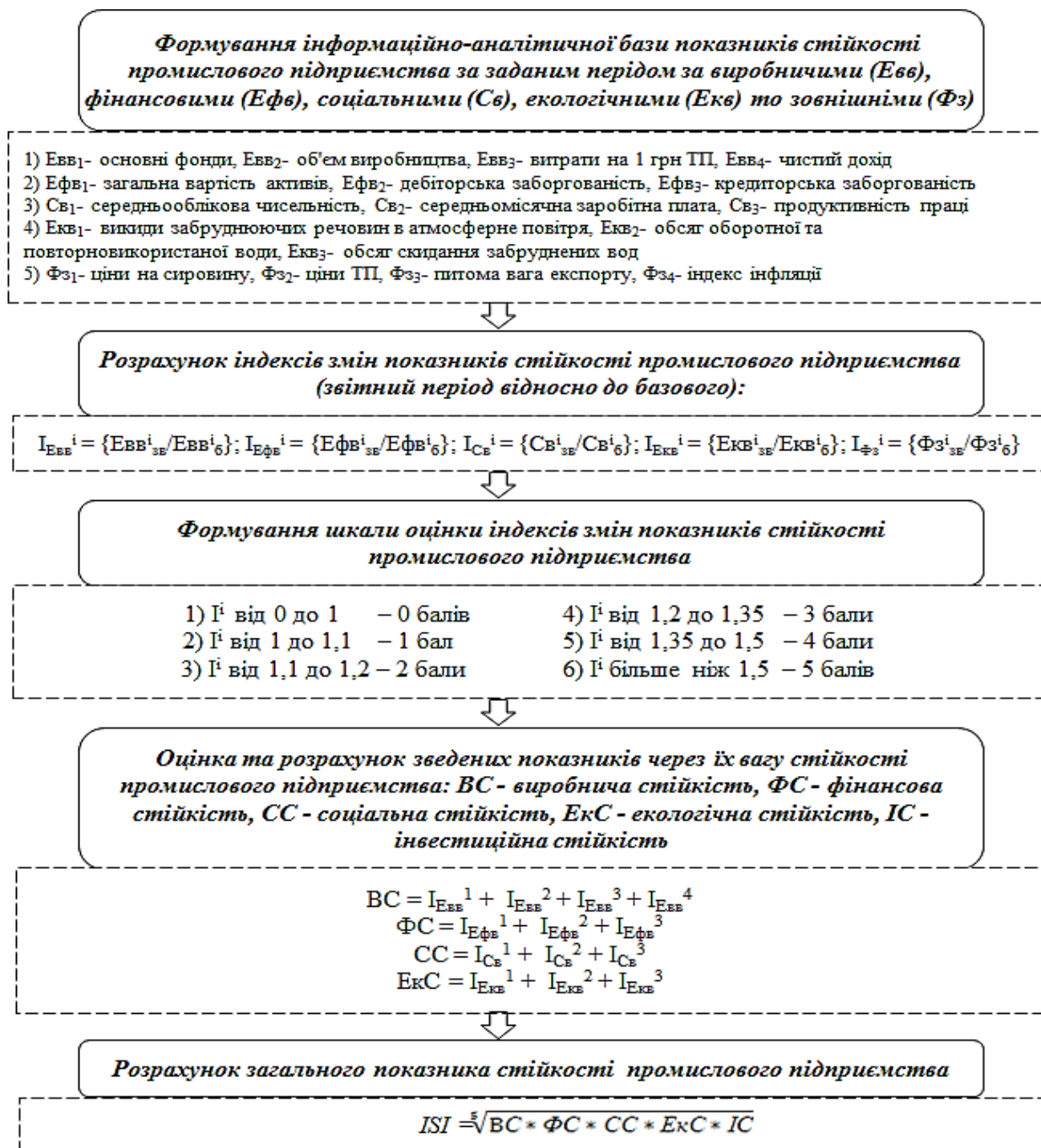
Це дозволяє встановити залежність між перерахованими змінними і виявити ефективні альтернативи за критерієм сталого розвитку. Загалом, побудована декомпозиційна модель дозволяє визначити індекс сталого розвитку для досягнення поставлених цілей (забезпечення фінансової безпеки, стабільності та конкурентоспроможності промислового підприємства), та є основою для розробки програми сталого економічного розвитку на основі отриманого загального показника стійкості (ISI).

Удосконалено методичний підхід до оцінювання особливостей еколого-економічної складової системи управління структурними змінами металургійних підприємств, який включає до свого складу результати урахування впливу системно виявлених екологічних ризиків, розробку спеціального інструментарію, що містить нормативні, стратегічні та оперативні елементи, які стали засадою до формування концепції та алгоритму стратегії управління екологічними ризиками. Запровадження цього методичного підходу створює можливість більш повного врахування як чинників глобалізаційної та інтеграційної конкуренції, так і екологічних чинників, що буде

сприяти більш повному об'єднанню економіко-екологічних інтересів виробників і споживачів.

Практична апробація запропонованої декомпозиційної моделі ключових індексів стійкого розвитку була здійснена на металургійних підприємствах України. Зведені результати оцінки металургійної галузі надано в табл. 1.

На підставі розрахунків дається аналіз стійкості підприємства з урахуванням чинників впливу і пропонується подальша стратегія сталого економічного розвитку підприємства за адаптованою автором шкалою оцінки показника спроможності до сталого розвитку при виборі стратегії: чим вищий рівень, тим більша ймо-



ВС – виробнича стійкість; ЕС – економічна стійкість; СС – соціальна стійкість; ЕкС – екологічна стійкість; ІС – інвестиційна стійкість; ISI – загальний показник стійкості підприємства

Рис. 1. Декомпозиційна модель ключових індексів стійкого розвитку та вибору стратегії сталого економічного розвитку промислового підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [4, 5]

Таблиця 1

Загальний прогноз стійкості металургійної галузі

Фактори	Умовні позначення	Показники	2004	Вектор впливу	2014	2015	2016	Зведений індекс за				Вага	Ваговий індекс	ISI
								Показниками	Вага	факторами	Вага			
Внутрішні	Економічні	Евв ₁	11 900	п	126 855	137 243	142 943	12,01	5	0,20	3,5	0,22	0,8	
		Евв ₂	63 608	п	166 432	194 325	222 143	3,49	5	0,30				
		Евв ₃	85	н	96	99	96	0,89	0	0,30				
		Евв ₄	64 001	п	167 138	199 811	228 415	3,57	5	0,20				
	Фінансові	Ефв ₁	72 544	п	275 295	305 535	332 964	4,59	5	0,20	3,0	0,15	0,5	
		Ефв ₂	10 033	п	70 969	88 923	138 424	13,80	5	0,40				
	Соціальні	Ефв ₃	12 996	н	88 961	114 956	170 546	0,08	0	0,40	2,8	0,28	0,77	
		Св ₁	258,5 тис. чол	н	130,1	121,2	110,8	2,33	5	0,25				
		Св ₂	Середньомісячна заробітна плата, грн	п	5 763	6 774	7 930	7,02	5	0,30				
		Св ₃	Продуктивність праці, грн	п	179	164	205	0,83	0	0,45				
	Екологічні	Екв ₁	Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, тис. т	4 872	н	3 358	2 855	3 100	1,57	5	0,40	5,0	0,15	0,75
		Екв ₂	Обсяг оборотної повторно використаної води, млн м ³	41	н	29	24	26	1,57	5	0,20			
Екв ₃		Обсяг скидання забруднених вод, млн м ³	1 538	н	1 060	901	978	1,57	5	0,40				
Зовнішні	Фз ₁	Ціни на сировину (руда залізна), грн/од	63	н	415	628	1 435	0,04	0	0,40	2,6	0,20	0,51	
	Фз ₂	Ціни товарної продукції, грн/од	1 933	п	6 425	8 540	9 607	4,97	5	0,45				
	Фз ₃	Питома вага експорту, %	52,7%	п	46,0%	70,0%	66,4%	1,26	3	0,10				
	Фз ₄	Індекс інфляції, %	112,3%	п	111,9%	101,9%	107,1%	0,95	0	0,05				

вірність успішного впровадження стратегії сталого розвитку на промисловому підприємстві. В основу шкали оцінювання (табл. 2) покладено комплексну оцінку, в якій використані масштабуючі коефіцієнти для забезпечення однакової ваги економічного, екологічного та соціального вимірів в індексі сталого розвитку. Зазначений порядок розрахунків надає можливість окремим підприємствам, галузевим органам управління визначити найбільш ефективний варіант стратегії розвитку підприємства або групи підприємств.

Відповідно чітке розуміння того, що така технологія потребує від керівництва підприємства сприйняття необхідності впровадження змін спрямованих на досягнення сталого економічного розвитку.

Отож, забезпечення стратегічної стійкості є завданням власника підприємства або його керівника. Ця мета може бути досягнута за допомогою різних стратегічних і тактичних підходів, які мають застосовувати підприємницькі структури. Серед них:

- обґрунтований вибір основної операційної діяльності, орієнтованої на споживача, його потреби, їх формування і максимальне задоволення;

- прогнозування розвитку підприємства і напрацювання превентивних заходів по мінімізації впливу дестабілізуючих факторів;

- комбінування виробничої діяльності, тобто поєднання на підприємстві різногалузевих виробництв, пов'язаних між собою в технічному, економічному та організаційних відносинах;

- диверсифікація виробництва, тобто одночасний розвиток на підприємстві багатьох технологічно не пов'язаних між собою видів продукції широкого асортиментного ряду;

- дублювання економічних зв'язків підприємства-товаровиробника з підприємствами-постачальниками різноманітних ресурсів;

- розвиток і удосконалення транспортної інфраструктури, логістичної системи та системи інформації;

- удосконалення підходів до організації процесів управління в напрямі поєднання стратегічного та оперативного менеджменту [3, 6].

Використання методів дає змогу сформулювати підґрунтя для здійснення моделювання сталого економічного розвитку на промислових підприємствах, для більш ефективного використання отриманої інформації та точнішого розуміння поточного становища.

За результатами апробації розробленої моделі оцінки інтегрального показника стійкості металургійної галузі за шкалою оцінки наданої в табл. 2 отримуємо, що металургійна галузь України на сьогоднішній день має ISI, що дорівнює 2,8. Тобто, її положення є нестабільним, однак основні показники підтримують значення на належному рівні. Отримавши даний результат усі виробники галузі можуть робити висновки про подальший стратегічний план розвитку підприємства в межах галузі та приймати рішення про вид розроблюваної стратегії.

У табл. 3 наведені результати розрахунків загального показника стійкості за окремими підприємствами. Отримані результати свідчать про нестабільну систему підприємств ПАТ «Запоріжсталь», ПАТ «АрселорМітал Кривий Ріг» та ПрАТ «Євраз-ДМК» ($2,0 < ISI \leq 3,0$), що свідчить про необхідність у керівництва розроблювати стратегію підтримки розвитку.

За аналізом господарської діяльності інших підприємств (ПрАТ «МК «Азовсталь»,

Таблиця 2

**Шкала оцінок системи управління діяльності підприємства
щодо формування стратегії сталого розвитку**

Критерії оцінки	Зважена оцінка	Характеристика	Стратегія
Кризисне становище	$0 < ISI \leq 1,0$	Характеризується збоями в виробничо-господарської діяльності.	Антикризова стратегія
Система стало нестійка	$1,0 < ISI \leq 2,0$	Велика частина показників знаходиться на низькому або критичному рівні	Стратегія стабілізації економіки та відновлення рівноважного стану
Система нестійка (нестабільна)	$2,0 < ISI \leq 3,0$	Основні показники підтримують значення на належному рівні, спостерігаються істотні скачки в показниках	Стратегія підтримуваного розвитку (створення економічних умов для сталого розвитку системи)
Система стійка (стабільна)	$3,0 < ISI \leq 4,0$	Стабільне техніко-економічне становище. Рівномірний позитивний тренд показників, але нижче запланованих	Стратегія сталого економічного розвитку системи
Система стало стійка	$4,0 < ISI \leq 5,0$	Економічний стан високоефективний. Стабільне збільшення ключових показників розвитку	Стратегія сталого розвитку суспільства

Таблиця 3

Прогноз стійкості металургійних підприємств за груповими показниками

Підприємство	Інтегральні показники стійкості					
	BC	EC	CC	ЕкС	IC	ISI
ПрАТ «МК «Азовсталь»	3,5	2,8	4,1	3,8	2,3	3,23
ПрАТ «ММК ім. Ілліча»	2,7	2,6	4,55	4,6	2,3	3,2
ПАТ «Запоріжсталь»	3,8	2,2	3,85	1,6	2,3	2,6
ПАТ «АрселорМітал Кривий Ріг2	3,5	2,4	5	1,8	2,3	2,81
ПрАТ «Євраз-ДМК»	3,8	2,6	4,7	1	2,5	2,59

ПрАТ «ММК ім. Ілліча», ПАТ «АрселорМітал Кривий Ріг», ПрАТ «Євраз-ДМК») отримуємо загальний показник стійкості у межах $3,0 < ISI \leq 4,0$, що свідчить про необхідність про розробку стратегії сталого економічного розвитку.

Запровадження розвинутої системи формування стратегії сталого економічного розвитку промислових підприємств забезпечує одержання синергетичного ефекту їх діяльності та підвищенню конкурентоспроможності випускаємої продукції зі збереженням навколишнього середовища та зростання добробуту персоналу.

Висновки. Формалізовано методичний підхід до обґрунтування вибору найбільш ефективної стратегії сталого розвитку, яка, на відміну від наявних, ураховує комплекс показників діяльності підприємств, куди входить еколого-економічна складова та включає результати врахування впливу чинників зовнішнього та внутрішнього стратегічного клімату промислового підприємства. Запровадження цього методичного підходу створює можливість більш повно врахувати чинники конкурентоспроможності та визначити ефективність впровадження стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрюшків Б.М. Інструменти управління ресурсним забезпеченням розвитку підприємств / Б.М. Андрюшків // Економіка і управління. Науковий журнал 2017. – № 2 (74). – К. – С. 34-38.
2. Балабанова Л. В. Управління реалізацією стратегій підприємства: маркетинговий підхід : монографія / Л. В. Балабанова, І. С. Фоломкіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 402 с.
3. Білопольський М. Г. Модель взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем на етапі побудови стійкого розвитку бізнесу та суспільства [Електронний ресурс] / М. Г. Білопольський, Л. М. Філіпішина // Вісник економічної науки України. – 2017. – N 1 (32). – С. 3–7. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/123058>
4. Гончар В. В. Детермінанти стратегічного управління підприємств чорної металургії в умовах глобалізації, інтеграції та конвергенції / В. В. Гончар // Економічний простір : зб. наук. пр. / ПДАБА. – Дніпропетровськ, 2014. – № 81. – С. 177–187.
5. Мельник, Л. Г. Рождение сестейновой экономики: опыт ЕС и практика Украины в свете III и IV промышленных революций [Текст]: монография / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2017. – 432 с.

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN GLOBALIZATION CONDITIONS

Сиволап Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Донецький державний університет управління

У статті розкрито сутність поняття «інновації». Представлено способи організації інноваційної діяльності. Проведено аналіз країн відповідно індексу інновацій, та визначено чотири групи розвитку інноваційної сфери. Проаналізовано питому вагу інноваційна активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств. Відповідно даним Державної служби статистики України досліджено основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України в 2011-2016 рр. та динаміку зміни обсягів реалізованої продукції, обсягів фінансування інноваційної діяльності у 2010-2015 рр. Зазначено негативні тенденції розвитку інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств. Відповідно до чинного законодавства визначено основні стратегічні напрями інноваційної діяльності на 2011–2021 рр.

Ключові слова: інновації, промислові підприємства, інноваційний індекс, стратегія інноваційна продукція, індекс рентабельності.

В статье раскрыта сущность понятия «инновации». Представлены способы организации инновационной деятельности. Проведен анализ стран в соответствии индекса инноваций, и определены четыре группы развития инновационной сферы. Проанализировано удельный вес инновационно активных предприятий в общем количестве промышленных предприятий. Согласно данным Государственной службы статистики Украины исследованы основные показатели инновационной деятельности промышленных предприятий Украины в 2011-2016 гг. и динамику изменения объемов реализованной продукции, объемов финансирования инновационной деятельности в 2010-2015 гг. Указано негативные тенденции развития инновационной деятельности отечественных промышленных предприятий. Согласно действующему законодательству определены основные стратегические направления инновационной деятельности на 2011-2021 гг.

Ключевые слова: инновации, промышленные предприятия, инновационный индекс, стратегия инновационная продукция, индекс рентабельности.

The article reveals the essence of the concept of “innovation”. The ways of organization of innovative activity are presented. The analysis of countries according to the index of innovations was carried out, and four groups of development of the innovation sphere were identified. The share of innovation-active enterprises in the total number of industrial enterprises is analyzed. According to the data of the State Statistics Service of Ukraine, the main indicators of innovation activity of industrial enterprises of Ukraine in 2011-2016 and the dynamics of changes in volumes of sold products, volumes of financing of innovation activity in 2010-2015 were investigated. The negative tendencies of innovation development of domestic industrial enterprises are noted. In accordance with the current legislation, the main strategic directions of innovation activity for 2011-2021 are defined.

Key words: innovations, industrial enterprises, innovation index, strategy of innovative products, profitability index.

Постановка проблеми. Інноваційна парадигма економічного розвитку світового глобального простору вимагає від вітчизняних підприємств переформатування своїх напрямків діяльності переважно у інноваційний вектор. Враховуючи обраний курс України на євроінтеграцію, для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств необхідною умовою стає випуск високотехнологічної продукції що потребує формування та використання інноваційного потенціалу як підприємства так й країни в цілому. Тому для обрання дієвих заходів підвищення інноваційного розвитку вітчизняних

промислових підприємств, необхідно визначити сучасний стан інноваційної діяльності промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичними та практичними питаннями інноваційної діяльності промислових підприємств займається багато науковців, зокрема: Ю.Г. Горященко, Б.С. Байов [3], Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк, В.В. Величко [4], І.Є. Матвій [5], О.В. Дикань [6], К.О. Тимофєєва [7], Н.М. Побежежна [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи важливість

та актуальність теми дослідження, сьогодні вченні дуже ретельно вивчають питання інноваційного розвитку промислових підприємств в сучасних умовах господарювання. Однак, зовнішнє та внутрішнє середовище в якому функціонують підприємства є нестабільними та швидкозмінними, тому виникає потреба у постійному моніторингу сучасного стану інноваційної діяльності підприємств.

Мета статті полягає у проведенні аналізу сучасного стану інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні 50% ВВП України складає промислове виробництво, яке забезпечує робочими місцями велику кількість населення. Тому від ефективності діяльності саме цих підприємств залежить добробут населення та економічне зростання в країні. Інноваційний розвиток промислових підприємств є вирішальним чинником, який сприяє максимізації прибутку та підвищує рівень конкурентоспроможності не тільки на вітчизняному ринку але й в межах світового. Тому стратегічна організація інноваційної діяльності є запорукою сталого розвитку промислових підприємств.

Однією з найбільш глобальних проблем в контексті інноваційного розвитку в Україні є недостатнє розуміння суті інновації на законодавчому рівні. Закон України про «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV (ст. 266) трактує поняття «інновація» досить вузько: «інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери». Відповідно такої думки дотримується більша частка керівних вітчизняних підприємств. Проте, спираючись на міжнародний досвід, а саме на найвідоміший міжнародний документ, який регламентує основні поняття у сфері інноваційної діяльності, – «Керівні вказівки Осло (Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: Oslo Manual. Paris: OECD, Eurostat, 1997–2005). Документ був підготовлений Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) разом з Євростатом і містить рекомендації щодо статистики інновацій, міжнародні статистичні стандарти. Порівнюючи українські та закордонні офіційні документи, можна констатувати, перші розглядають інновацію як результат інноваційної діяльності, другі – як діяльність, процес змін [1-3].

В науковому середовищі виділяють три способи організації інноваційної діяльності:

1) інноваційна діяльність на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється і освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їхньої взаємодії по інноваційному проекту;

2) інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою контрактів, коли замовлення на створення і освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями;

3) інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою діяльності венчурних підприємств [4].

Комбінування двох або трьох способів організації інноваційної діяльності дає можливість швидше та ефективніше досягти поставлених цілей та ефекту від інноваційної діяльності.

В процесі реалізації інноваційної діяльності на основі зовнішньої організації важливо враховувати сучасний розвиток та позиції країни у світовому просторі серед зарубіжних конкурентів.

Показовим індикатором інноваційного розвитку країни є індекс інновацій. В процесі дослідження даного показника проаналізовано 36 країн (28 країн-членів ЄС та 8 країн, що не є членами ЄС) на предмет рівня інноваційного розвитку у 2016 р. Європейським інноваційним табло (European Innovation Scoreboard) сформовано 4 групи країн:

1) група інноваційних лідерів з середнім груповим індексом інновацій 0,68468, що є значно вищим, ніж середній в Євросоюзі (0,52149), до складу якої входять Швейцарія, Швеція, Данія, Фінляндія, Німеччина та Нідерланди, які мають індекси інновацій в діапазоні від 0,6315 (Нідерланди) до 0,79139 (Швейцарія);

2) група переконливих новаторів з середнім груповим індексом інновацій 0,57864, до якої належать 9 країн, для 8 з яких індекси інновацій також є вищими, ніж середній в Євросоюзі, і перебувають в діапазоні від 0,48469 (Ісландія) до 0,60855 (Люксембург);

3) група посередніх новаторів, яка є найбільш чисельною (17 країн), з середнім груповим індексом інновацій 0,36715, що є нижчим, ніж середній в Євросоюзі, які мають індекси інновацій від 0,26698 (Туреччина) до 0,46275 (Норвегія);

4) група обмежених новаторів з середнім груповим індексом інновацій 0,20479, до складу якої входять Болгарія (0,24154), Македонія (0,21965), Румунія (0,17961) та Україна (0,17835), які мають набагато нижчі показники індексів інновацій, ніж у середньому по ЄС [4].

Таким чином, відповідно до даного групування Україна є неконкурентоспроможною в сфері інноваційного розвитку та потребує значних економічних та організаційних перетворень для зміни ситуації у позитивну динаміку.

Розглянемо більш детально інноваційні процеси які відбуваються в Україні на мезо- та мікрорівні. Відсоток інноваційно-активних підприємств у регіональному вимірі представлено на рис. 1.

Таким чином, враховуючи данні, які представлено на рис. 1 бачимо не однорідність розподілу інноваційно-активних підприємств по регіонам. Так трійку лідерів складають такі регіони як: Миколаївська, Харківська та Харківська. В аут-

сайдерах в сфері інноваційного розвитку підприємств знаходяться Дніпропетровська, Київська та м. Київ.

Відповідно даним Державної служби статистики України інноваційною діяльністю у промисловості займаються 834 підприємства що відповідає 18,9% від обстежених промислових підприємств України про це свідчать статистичні данні за 2007-2016 рр. (табл. 1).

Данні табл. 1 показують, що кількість інноваційна активних підприємств за останні роки зменшується, але питома вага інноваційна активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств України зростає. Це переважно пов'язано зі зменшенням загальної кількості досліджених промислових підприємств в Україні.

В табл. 2 наведено динаміку зміни обсягів реалізованої продукції та обсягів фінансування інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах.

Як видно з табл. 2 всі представленні показники за 2010-2015 рр. мають негативну тенден-

цію к зниженню. Так обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2014 році становим 2,5% до загального обсягу реалізованої промислової продукції, а вже у 2015 році склав лише 1,4%. Отже, дана ситуація вимагає негайного впровадження заходів щодо стабілізації та розвитку сфери інноваційної діяльності промислових підприємств.

Відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», було науково та економічно обґрунтовано доцільність упровадження стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2011–2021 рр., які спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкурентоспроможної та екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг і збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень. До основних стратегічних напрямів інноваційної діяльності на 2011–2021 рр. належать:

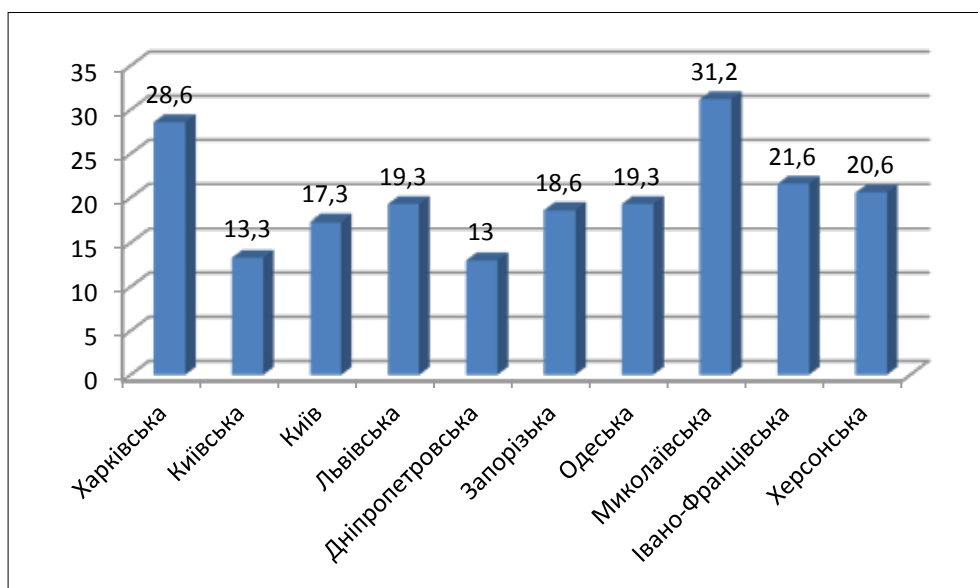


Рис. 1. Питома вага інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %

Таблица 1

Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України в 2011-2016 рр. [7]

Показник	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість інноваційна активних промислових підприємств, одиниць	1679	1758	1715	1609	824	834
Питома вага інноваційна активних промислових підприємств, загальної кількості промислових підприємств України, %	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,9
Темпи зростання рівня інноваційної активності промислових підприємств	1,173	1,074	0,966	0,958	1,075	1,092

Таблиця 2

**Динаміка зміни обсягів реалізованої продукції
та обсягів фінансування інноваційної діяльності у 2010-2015 рр. [7]**

Показник	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяги реалізованої інноваційної продукції в Україні, тис. грн.	33697574,4	42386722,5	36157725,6	35862740	25669001,9	23950092,9
Обсяги реалізованої інноваційної продукції у % до загального обсягу реалізованої промислової продукції	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4
Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність, тис. грн.	8045495,2	14333891,9	11480562,8	9562626,0	7695892,3	13813674,4
Надходження від інноваційної діяльності, тис. грн.	25652079,2	28052831	24677163	26300114	17973110	10136419
Індекс рентабельності інноваційної продукції	3,19	1,96	2,15	2,75	2,34	0,73

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) упровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [8].

Висновки. Таким чином, забезпечення інноваційної активності промислових підприємств України є стратегічно важливим чинником в умовах євроінтеграції країни. Однак негативні тенденції в даній сфері вказують на наявність проблем, які гальмують розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств, а саме: відсутня загальна державна стратегія переходу країни до інноваційної моделі розвитку; неефективна адміністративно-організаційна структура управління науково-технічної та інноваційної діяльності, недостатнє фінансове забезпечення інноваційної сфери та інші. Враховуючи, вище зазначене подальшими науковими дослідженнями можуть стати питання формування ефективної стратегії розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України, прийнятий Верховною Радою від 04.07.2002 р. № 40-IV в поточній ред. від 05.12.2012 р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: Oslo Manual. – Paris: OECD, Eurostat, 1997.
3. Горященко Ю.Г. Ринок інновацій в Україні та характеристика інноваційних стратегій промислових підприємств / Ю.Г. Горященко, Б.С. Байов // Економічний вісник. 2017. – № 1. – С. 132-139.
4. Економіка і фінанси підприємства : [підручник] / [Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк, В.В. Величко] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/84363/ekonomika/innovatsiyna_diyalnist.
5. Матвій І.Є. Інноваційна діяльність підприємств: тенденції, чинники впливу та шляхи активізації / І.Є. Матвій // Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. – Вип. 17. – С. 375-379.
6. Дикань О.В. Стратегія інноваційного розвитку промислових підприємств: проблеми і перспективи формування / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. – № 58. – С. 152-158.
7. Тимофєєва К.О. Аналіз проблем інноваційної активності промислових підприємств / К.О. Тимофєєва // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут». 2017. – № 45 (1266). – С. 102-106.
8. Побережна Н.М. Аналіз факторів впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств: практичний аспект / Н.М. Побережна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – Одеса: МГУ, 2016. – № 21. – С. 81–86.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Біла І.С., Красман Н.В. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	3
Гордієнко В.П., Джолос Т.В. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	8
Карачина Н.П., Мороз О.В., Семцов В.М. КОНТРАКТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО БРЕНДИНГУ.....	15

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андросова О.Ф. СУЧАСНИЙ НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ, ВИДІВ І ФУНКЦІЙ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	22
Бугай В.З., Мацюк О.В. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	35
Kurbatova Yu.L., Iotova D.K., Pushkar A.I. ANALYSIS OF FACTORS OF ATTRACTING AND RETAINING THE ATTENTION OF USERS IN THE INTERNET ENVIRONMENT.....	41
Levchenko Ya.S., Asta Vasiliauskaitė DEVELOPMENT OF THE INFORMATION SUPPORT MECHANISM OF ENTERPRISE INVESTMENT ATTRACTIVENESS.....	47
Могилова А.Ю. АНАЛІЗ РИНКОВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ОСНОВА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	53
Старинець О.Г. ПЕРЕДУМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	58
Тарасенко С.І. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН.....	63
Турчак В.В., Кульганік О.М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	69
Хомік О.М., Мишко О.В. КОМУНКАТИВНІ ТА ОРГАНІЗАТОРСЬКІ ЗДІБНОСТІ ЯК ВАЖЛИВИЙ СКЛАДНИК УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ МЕНЕДЖЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ УКРАЇНИ.....	74

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Полякова Ю.В. РЕГІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ПІДХОДИ	79
--	----

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Коренюк П.І. ПРИРОДНО-РЕСУРСНА РЕНТА У КОНТЕКСТІ ВІДТВОРЕННЯ АГРАРНИХ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ.....	85
Полищук В.Н. АНАЛІЗ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	89

Похилько С.В., Власенко А.В.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	96
---	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кодацька Н.О.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	103
---	-----

Моїсеєнко А.С.

МОРФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КРЕАТИВНІСТЬ» ЯК ПІДґРУНТЯ УТОЧНЕННЯ ПОНЯТТЯ «КРЕАТИВНІСТЬ НОВАТОРА».....	109
---	-----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Сердюков К.Г., Ткаченко І.І.

ОЦІНКА СТАНУ ПРИБУТКОВОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	119
---	-----

Чемчикаленко Р.А., Гордієнко А.О.

ОЦІНКА СТАНУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	126
--	-----

Шульц Е.П.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ МІСТ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	132
---	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гладій І.О.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	136
--	-----

Левчинський Д.Л., Турко М.О.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ВІДРЯДЖЕНЬ ЗА КОРДОН.....	140
---	-----

Майстер Л.А.

МІСЦЕ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	145
--	-----

Письменна М.С.

КОНЦЕПЦІЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ.....	149
--	-----

Сусіденко Ю.В.

РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	155
---	-----

СТАТИСТИКА

Томашук І.В.

АНАЛІЗ ТА СТАТИСТИКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	160
--	-----

Чала В.С., Гончарова К.В., Орловський Є.С.

ВИЯВЛЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВ ЗМІН СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ ЗЕЛЕНОГО ЖИТЛА: МЕТОДИКА, СТРАТЕГІЇ, ТИПИ ПРОДУКТУ ТА РИНКУ.....	167
---	-----

Білик В.В.

СТРАТЕГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	174
---	-----

Філіпішина Л.М.

ДЕКОМПОЗИЦІЙНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	178
---	-----

Сиволап Л.А.

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	184
--	-----

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 5 (10) 2017

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Засновник видання:

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Адреса редакції: 49600, м. Дніпро,
вул. Чернишевського, 24-а

Телефон: +38 (063) 051 91 37

Веб-сайт журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua

E-mail редакції: editor@easterneurope-ebm.in.ua